

La agroexportación no tradicional de México y Perú

••••• BORIS MARAÑÓN*

Varios gobiernos latinoamericanos, entre ellos los de Perú y México, han promovido la participación de sus productores en los mercados agrícolas internacionales con base en las ventajas comparativas, sobre todo por medio de la exportación de frutas, hortalizas y flores. Por tal razón en este artículo se analizan las características socioeconómicas de la agroexportación no tradicional (AENT) en ambos países. Se plantea que, dada la heterogeneidad estructural de sus agriculturas en cuanto a dotación de recursos, tipos y organización de productores y empresas, así como tecnología, tal estrategia es insuficiente para estimular el desarrollo de la agricultura y la agroindustria en su conjunto. En la primera parte se presentan los antecedentes del crecimiento del comercio hortofrutícola en el mundo; en la segunda, las características de la hortofruticultura de exportación en los dos países estudiados, y en la tercera, las posibilidades y las limitaciones para fomentar el desarrollo rural.

ANTECEDENTES

Desde los años ochenta se ha constituido un sistema de alimentos en fresco de carácter mundial estimulado por un consumo cada vez menos estacional, ya que durante todo el año se dispone de frutas y hortalizas en los principales cen-

tros de demanda. En ello ha sido clave la incorporación de los países del hemisferio austral y la diversificación de la oferta, con nuevos productos como frutas tropicales, hortalizas chinas, *vegetales baby*, así como la diferenciación de los que ya se comerciaban.¹

En este sistema participan países de diversos continentes en una red mundial de producción y distribución. Las naciones desarrolladas son los principales consumidores, con cerca de tres cuartas partes del valor importado de frutas y hortalizas en el mundo de 1989 a 1993.² Las subdesarrolladas son básicamente oferentes, en especial en la temporada de invierno. El comercio hortofrutícola en fresco ascendió a 44 400 millones de dólares en el período mencionado; si a éste se agregan las frutas y hortalizas procesadas el monto se eleva a 60 000 millones.³ La constitución del sistema se explica por diversas causas tanto en la demanda como en la oferta, fundamentadas a su vez en factores de orden demográfico, económico y social. Por el lado de la demanda, destaca el cambio del patrón de consumo de alimentos que ha dado lugar a la "dieta posmoderna". Ésta consiste en la preferencia por alimentos frescos, con bajo contenido de grasa,

* Participante en el seminario de investigación del proyecto *Empresas, Mercados de Trabajo Rural y Migración*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México <bolin88@servidor.unam.mx>. Este artículo es una versión modificada de la ponencia "La expansión de la agroexportación no tradicional en América Latina. Los casos de Perú y México", presentada en el XX Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, octubre de 1996.

1. En agosto de 1990 en los supermercados londinenses se podían encontrar de manera masiva garbanzo (Kenia), frijol verde (Zimbabue y Jordania), carambola (Malasia), ajo (Egipto), plátano manzana (Colombia), elotes enanos (Zambia), papaya (Brasil), además de las hortalizas y frutas "normales" del Reino Unido, Estados Unidos, Francia e Italia. W. Friedland *et al.*, "The New Globalization: The Case of Fresh Produce", en A. Bonaruno y L. Busch (eds.), *From Columbus to ConAgra. The Globalization of Agriculture and Food*, University Press of Kansas, 1994, p. 223.

2. Organización de las Naciones Unidas, *International Trade Statistics Yearbook, 1993*, Nueva York, 1994.

3. *Ibid.*

abundante fibra vegetal y ausencia de preservadores químicos. Estos requerimientos se inscriben en una preocupación general por la salud. El cambio en la dieta ha sido impulsado por transformaciones en el mercado laboral. Así, ha declinado la ocupación en el sector industrial y se ha incrementado en el de servicios. Estos trabajadores tienen ingresos elevados, altos niveles educativos y gran preocupación por el cuidado de la salud. En consecuencia, en los mercados de consumo se ha dado una diferenciación y se han creado "nichos".⁴ Asimismo, al aumentar el ingreso real en los países desarrollados (el PNB per cápita pasó de 10 800 a 20 000 dólares de 1965 a 1990)⁵ los consumidores tienden a optar por alimentos preparados y de mejor calidad.

Por el lado de la oferta, destacan factores como la movilidad del capital internacional hacia los países periféricos con el fin de ubicar las plantas cerca de las zonas productoras con objeto de aprovechar sus ventajas en cuanto a costos salariales y acceso preferencial a los mercados del mundo industrializado; los procesos de ajuste estructural promovidos por las instituciones financieras internacionales con base en las "ventajas comparativas" que privilegian el crecimiento hacia afuera y, finalmente, el empleo de paquetes tecnológicos en la producción agrícola para obtener productos estandarizados (en tamaño, peso, color, apariencia) de acuerdo con la demanda externa, así como la difusión de técnicas poscosecha y en general de la cadena de frío, así como las mejoras en el transporte.

LA AGROEXPORTACIÓN NO TRADICIONAL DE MÉXICO Y PERÚ

Se carece de una definición precisa de las agroexportaciones no tradicionales. De acuerdo con la CEPAL, se trata de las ventas externas de cultivos, forestales, pecuarias y pesqueras de alto valor agregado que no han sido parte de la canasta agroexportadora de la región en los pasados decenios.⁶ Sin embargo, en casos concretos la agrupación puede ser arbitraria, ya que ciertos productos que un país considera "no tradicionales" en otros sí pueden serlo. Por tal motivo, en este trabajo se adoptará la propuesta de Laura Reynolds, según la cual la definición

4. W. Friedland *et al.*, *op. cit.*, p. 219. Otros factores importantes de orden sociodemográfico también contribuyeron al cambio en el patrón de consumo de alimentos, entre ellos el envejecimiento de la población, la disminución del tamaño de la familia, la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo, la mayor importancia del consumo de alimentos fuera de casa y el crecimiento de la población emigrante. Mayor información sobre este tema se encuentra en CEPAL, *La agroexportación no tradicional en el contexto de las aperturas recientes*, Santiago, 1993.

5. CEPAL, *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, LC/L.809 (CEG, 19/4), Santiago, 1994.

6. Esta canasta está constituida por azúcar, algodón, arroz, maíz, trigo, plátano, cuero, lana, aceite de linaza, tabaco, cacao, madera, quebracho y cera vegetal. CEPAL, *La agroexportación...*, *op. cit.*

de lo "no tradicional" es una cuestión específica de cada país, que incluye productos frescos que se producían "tradicionalmente", pero que ahora se adaptan a los estándares de selección, empaque y marca, entre otros, que exige el mercado internacional.⁷ En este artículo se analizará la AENT de cultivos, considerando principalmente las frutas y hortalizas frescas y procesadas.

México

En América Latina México es, después de Brasil, la segunda economía agrícola (con 16.9% del PIB agrícola regional) y la tercera potencia exportadora, con 13.5% del valor agropecuario exportado por la región en 1994.⁸

Las exportaciones hortofrutícolas se remontan al siglo pasado. Hasta la primera mitad del siglo el garbanzo y el jitomate fueron las principales, procedentes sobre todo de Sinaloa y Sonora. Esta actividad recibió un fuerte respaldo estatal desde los años cuarenta, con el viraje de la política agraria hacia la agricultura empresarial. Ello se tradujo en obras de irrigación, subsidios al agua de riego, insumos, energía, crédito, entre otros apoyos.⁹

En las últimas tres décadas la actividad se diversificó y extendió a otras zonas, entre ellas el Bajío y Baja California, estimulada por factores internos y externos. Entre los primeros se encuentran la urbanización y el crecimiento del ingreso real; entre los segundos, el traslado de la agroindustria estadounidense a países subdesarrollados por el encarecimiento de la energía y de la mano de obra (término del Programa de Braceros) y el embargo comercial de Estados Unidos a Cuba, decretado en 1962, que hasta entonces era un importante proveedor de hortalizas de aquel mercado.

El auge hortofrutícola tuvo como pilares: el manejo ortodoxo de la política macroeconómica a partir de 1983, el cual modificó la estructura de incentivos gubernamentales en favor de la exportación, pues la devaluación del peso estimuló la competitividad respecto a los productores del sur de Estados Unidos; la apertura comercial, que abarató la importación de maquinarias e insumos y alentó la de alimentos básicos; el privilegio a este subsector en la asignación del crédito estatal,¹⁰ y el desmantelamiento de las políticas de apoyo a la producción de alimentos básicos, lo que redujo su rentabilidad relativa, en especial

7. Laura Reynolds, "The Restructuring of Third World Agro-exports: Changing Production Relations in the Dominican Republic", en Philip McMichael (ed.), *The Global Restructuring of Agrofood Systems*, Cornell University Press, Ithaca y Londres, 1994.

8. CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, 1995, Santiago, 1996.

9. Steven Sanderson, *La transformación de la agricultura mexicana. Estructura internacional y política del cambio rural*, Conaculta-Alianza Editorial Mexicana, México, 1990.

10. Kirsten Appendini, "La transformación de la vida económica del campo mexicano", en Jean-François Prud'homme (coord.), *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, ILET-Plaza y Valdés, México, 1995.

de sorgo-trigo en el Bajío, trigo-soya en el sur de Sonora y algodón-trigo en el valle de Mexicali.¹¹

Un impulso reciente y fundamental a la AENT, no tanto por los beneficios inmediatos sino porque ha consolidado una estructura de precios relativos favorable, ha sido la firma y posterior puesta en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El gobierno mexicano pugnó por que en virtud de éste las frutas y hortalizas ingresaran libres de arancel a dichos países, transcurridos ciertos plazos específicos según el producto. Apesar de que México hizo grandes concesiones en cuanto a barreras arancelarias de alimentos básicos, no logró un beneficio proporcional en materia de acceso al mercado hortofrutícola estadounidense. Así, los productos mexicanos más importantes siguen gravados por aranceles estacionales y sujetos a cuotas,¹² por lo que siguen complementando y no compitiendo con la producción de California y Florida.¹³

El arranque de la AENT en México data de los años ochenta, a juzgar por la importancia económica que ha adquirido si se considera la superficie cultivada y la participación en las exportaciones agropecuarias totales. Se estima que las hortalizas y frutas ocupan actualmente más de un millón de hectáreas de tierras de cultivo, alrededor de 3% de la superficie agrícola. Asimismo, 18% del volumen de la producción se destina a los mercados externos.¹⁴ El valor exportado promedio se incrementó de 888.8 a 1 492.7 millones de dólares de 1987-1991 a 1992-1996 (véase el cuadro 1); en los noventa su participación se ubicó por encima de 50% del valor de las exportaciones totales.

La AENT está compuesta en su mayoría por hortalizas (70.3% del valor exportado en 1992-1996) y, en menor medida, por frutas. Los productos principales son jitomate, chile, cebolla, bré-

11. Manuel Gómez Cruz y Felipe Caraveo, "La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las transnacionales", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 12, México, diciembre de 1990, y Sergio Sandoval *et al.*, "Nueva tecnología en la agricultura sonoreña: el caso de las empresas de exportación hortofrutícolas", en Camperos, Salazar, Salido y Sandoval (comps.), *Las consecuencias de la modernización y el desarrollo sustentable*, CIAD-PUAL, UNAM, México, 1995.

12. Si bien con el TLCAN todas las tarifas se eliminarán en un período de 15 años, en materia de hortalizas de invierno Estados Unidos mantiene una protección arancelaria estacional cuyo nivel está relacionado con la sensibilidad de cada producto específico a las importaciones. Para los períodos menos sensibles los aranceles se eliminaron inmediatamente; en cambio para los más sensibles lo harán en un plazo de 15 años. Asimismo, Estados Unidos estableció que las importaciones que excedan las cuotas están sujetas a los aranceles vigentes antes de la firma del Tratado. Sobre este punto véase *Vegetables and Specialities*, abril de 1997.

13. Kirsten Appendini, *op. cit.*, y Heriberto López, "La conformación de una nueva agricultura mundial", en E. Peña y E. Romero (coords.), *La modernización del campo y la globalización mexicana*, IIEC-UNAM, 1995.

14. S. Pollack y L. Calvin, "U.S.-Mexico Fruit and Vegetable Trade, 1992", *Agricultural Economic Report*, núm. 704, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, abril de 1995, y Manuel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rinderman, "Impacto de la devaluación en el sector agropecuario. Agudizamiento de la crisis agrícola", en Camperos, Salazar, Salido y Sandoval (comps.), *op. cit.*

C U A D R O 1
MÉXICO: EXPORTACIONES HORTOFRUTÍCOLAS NO TRADICIONALES, 1987-1991 A 1992-1996 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	1987-1991	1992-1996	1987-1991	1992-1996
Total	888.8	1 492.7	100.0	100.0
Hortalizas	589.6	1 048.8	66.3	70.3
Tomate	284.0	423.4	32.0	28.4
Cebolla	74.0	136.8	8.3	9.2
Chile	53.8	157.4	6.1	10.5
Calabaza	52.4	108.8	5.9	7.3
Pepino	74.2	113.8	8.3	7.6
Garbanzo	34.8	57.0	3.9	3.8
Espárrago	16.4	51.6	1.8	3.5
Brécol ¹	65.0	11.4	7.3	8.0
Frutas	299.2	443.9	33.7	29.7
Mango	30.6	102.0	3.4	6.8
Melón	74.4	56.8	8.4	3.8
Naranja (jugo)	61.3	48.6	6.9	3.3
Uva	15.4	38.4	1.7	2.6
Limón	9.4	36.0	1.1	2.4
Sandía	34.6	37.4	3.9	2.5
Fresa	50.1	62.4	5.6	4.2
Nuez	12.1	33.1	1.4	2.2
Aguacate	11.3	29.1	1.3	2.0

1. Incluye coliflor.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

col y coliflor, pepino, calabaza y mango; en conjunto, éstos aportaron 72.1% del valor promedio exportado de 1992 a 1996.

El subsector exportador hortícola tiene mayor importancia que el frutícola. Ocupa una superficie superior a 150 000 hectáreas;¹⁵ se concentra en productos frescos, con 80% del valor exportado, seguido por los congelados, con 11%, y por los procesados preparados, con el 9% restante. La oferta de hortalizas frescas procede principalmente de Sinaloa —región que ocupa el primer lugar en la exportación de jitomate—, Sonora, Baja California y Tamaulipas, y la de congelados (brécol y coliflor), del Bajío.¹⁶

Estados Unidos es el mercado de destino de prácticamente todos los envíos hortícolas (99% del valor exportado) y de una proporción menor de los frutícolas. La mayor parte de los primeros se efectúa en el invierno y en la primavera temprana; por ejemplo, en 1995 (de enero a abril) se exportó 71% del valor del jitomate, 70% de la fresa y 67% de las demás hortalizas.¹⁷ En

15. Manuel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rinderman, *op. cit.*

16. American Farm Bureau Research Foundation, *Implications of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) for the U.S. Horticultural Sector*, Illinois, 1991, y Luis Téllez, *La modernización del sector agropecuario y forestal. Una visión de la modernización de México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

17. Manuel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rinderman, *op. cit.*, p. 8.

esta época del año Estados Unidos efectúa 68% de sus importaciones hortícolas totales.¹⁸ México se ha convertido en un creciente abastecedor de dicho mercado en productos como jitomate, chile, cebolla, calabaza, berenjena, vainita, espárrago, brécol, coliflor, chile. Como se vio, la vinculación con el mercado estadounidense es complementaria, ya que las exportaciones hortícolas mexicanas satisfacen la demanda de la costa este. Ello no exime de conflictos, básicamente por la actitud proteccionista de los productores de aquel país, como lo demuestra la nueva "guerra del jitomate" a inicios de 1996.

En la hortofruticultura participan capitales extranjero y nacional. Desde los cincuenta, de manera paralela a los procesos de urbanización e industrialización, grandes empresas transnacionales de la agroindustria se establecieron en México, la mayoría para atender el mercado interno.¹⁹ Sin embargo, algunas en el rubro de fresas y brécol-coliflor congelados se orientaron a satisfacer la demanda externa.²⁰ Tales empresas han recurrido a varias vías para obtener el control de la tierra, desde la compra y la renta hasta el establecimiento de contratos de producción y de asociaciones productivas.

Un grupo de empresas mexicanas destaca por su capacidad financiera, tecnológica y escala de operación. Por ejemplo, una de las principales productoras de jitomate, que cultiva al año unas 1 200 hectáreas con diferentes hortalizas en Sinaloa, utiliza tecnologías de punta (plasticultura y fertirrigación). Posee siete hectáreas de invernaderos en los que produce jitomate "ecológico" mediante técnicas de hidroponía; tiene una planta empacadora en Sinaloa y otras tres más en Morelos, Baja California y Baja California Sur, donde además cultiva hortalizas que puede producir todo el año, con lo que mantiene su presencia en los supermercados. Esta empresa tiene su propia distribuidora en la Central de Abasto de la Ciudad de México y otra en Estados Unidos, con puestos de venta fronterizos y oficinas en varios estados. Se ha asociado con una empresa en Florida para comercializar chile cultivado en 650 hectáreas. Todos estos recursos permiten a la empresa producir a ambos lados de la frontera y vender donde más le convenga.²¹

La AENT hortícola es muy competitiva.²² Muestra de ello es que de 1981 a 1996 incrementó de manera significativa su par-

18. SAGAR, *Diagnóstico y perspectivas de flores, frutas y hortalizas en los mercados internacionales*, inédito, México, 1997.

19. Felipe Torres (coord.), *Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, IIEC-UNAM, México, 1997.

20. Ernest Feder, *El imperialismo fresa*, Editorial Campesina, México, 1977, y Leigh Biving y David Runsten, *Potential Competitiveness of the Mexican Processed Vegetable and Strawberry Industry*, Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, Columbia Británica, 1992.

21. Sara Lara y Hubert Carton de Grammont, "Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas", en Hubert Carton de Grammont (coord.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, en prensa.

22. Entendida como la capacidad de un país o empresa de mantener o mejorar su presencia en un mercado específico. Véase Michael

C U A D R O 2

MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN EL CONSUMO DE HORTALIZAS EN ESTADOS UNIDOS, 1981 Y 1996 (PORCENTAJES)

	1981	1996
<i>Hortalizas frescas</i>		
Tomate	18.6	33.1
Chile	18.9	29.7
Pepino	38.3	40.5
Espárrago	9.5	29.4
<i>Hortalizas congeladas</i>		
Brécol	8.5	51.5
Coliflor	7.2	28.8

Fuentes: S. Pollack y L. Calvin, "U.S.-Mexico Fruit and Vegetable Trade, 1992", *Agricultural Economic Report*, núm. 704, abril de 1995; Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Agricultural Outlook*, abril de 1997, y *Vegetables and Specialities*, abril y julio de 1997.

ticipación en el mercado estadounidense en la temporada de invierno, especialmente en jitomate, chile, pepino, espárrago, brécol y coliflor congelados (véase el cuadro 2).

Esta competitividad se debe a la adopción de nuevas tecnologías y estrategias de comercialización y a la devaluación de la moneda nacional en 1994. El cambio tecnológico se caracteriza, entre otras cosas, por la adopción de nuevas variedades, riego por goteo y plasticultura. En el caso del jitomate destaca la introducción hace cuatro años de una variedad madurada en campo de larga vida en anaquel, lo que disminuye su perecibilidad así como la merma en la producción y comercialización. Gracias a estos avances ha habido notorios incrementos de la productividad: 48.9% en chile, 37.8% en jitomate, 18.6% en calabaza y 13.7% en berenjena, de 1990-1991 a 1995-1996.²³

Otra fuente de competitividad es la adopción de nuevas estrategias de comercialización, mediante las cuales las empresas

Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Ediciones Vergara, Buenos Aires, 1991.

23. Manuel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rinderman, "El impacto del TLC sobre las exportaciones de hortalizas frescas de invierno de México a EUA", ponencia presentada en el simposio trinacional NAFTA and Agriculture, Is the Experiment Working?, 1 y 2 de noviembre de 1996, San Antonio, Texas, p. 14. Sandoval *et al.* plantean que los segmentos más modernos de la horticultura mexicana de exportación tienden a configurar un nuevo modelo agroproductivo distinto de la revolución verde, al incorporar la electrónica, nuevos materiales e invernaderos; contar con tecnologías de labranza y preparación del suelo; usar la plasticultura y riego tecnificado, de corte y rodado, bandas flexibles y automáticas de empaque, y tecnologías de transporte. Este nuevo modelo contribuye a elevar la eficiencia económica y a que se esté en mejores condiciones para enfrentar la alta exigencia en calidad, el abastecimiento oportuno y las fluctuaciones de la demanda, característicos de los mercados hortofrutícolas (Sergio Sandoval *et al.*, *op. cit.*). Este tema y su relación con el empleo y el uso del agua los analiza actualmente el autor en la horticultura de exportación del Bajío como parte de su tesis doctoral.

buscan adaptarse mejor a las exigencias del mercado, como es el abastecimiento masivo de productos durante todo el año. Con tal propósito los empresarios recurren a la asociación productiva, a la compra o renta de tierras en varias zonas a ambos lados de la frontera y a la asociación con estadounidenses.²⁴ Por último, la devaluación del peso en 1994 significó un estímulo importante para las empresas exportadoras.

Paradójicamente, la eficiencia económica de la horticultura mexicana no se ha acompañado de una mayor equidad, al prevalecer condiciones sociales muy desfavorables para los asalariados. Tan sólo en Sinaloa y Baja California unos 120 000 jornaleros trabajan en labores de cosecha. En su mayoría son familias campesinas que emigran estacionalmente de Oaxaca, Guerrero, Zacatecas y Durango. El mercado laboral se caracteriza por una división sexual y étnica del trabajo, con una participación importante de mujeres y niños. Los jornaleros carecen de las prestaciones sociales básicas y viven hacinados en reducidas habitaciones proporcionadas por los empresarios, en campamentos que en general no cuentan con servicios adecuados de agua potable, desagüe, energía eléctrica, gas, ni atención médica y educativa. Los “enganchadores” realizan el reclutamiento de la mano de obra, muchas veces mediante engaños respecto de las condiciones de trabajo y de vida. No hay contratos formales sobre las condiciones de compraventa de la fuerza de trabajo; la jornada puede extenderse más de 12 horas y en las plantas empacadoras hasta 16 horas, y los salarios son muy reducidos.²⁵

La expansión de la AENT en México no está exenta de dificultades. Pese a la liberalización del mercado de tierras establecida en 1993, no se han efectuado nuevas inversiones que permitan prever un despegue de esta actividad.²⁶ Persisten también obstáculos para incrementar su competitividad, desde la escasa disponibilidad del agua de riego y el alto costo del dinero hasta la poca inversión pública en investigación y desarrollo.²⁷

Perú

La experiencia agroexportadora de Perú es muy distinta de la de México en términos cualitativos y cuantitativos, aunque semejante en los aspectos laborales. Perú ocupó el sexto lugar, con una contribución de 3.2% al PIB agrícola de América Latina y el undécimo en materia de exportaciones agropecuarias con 1.9% del valor exportado total por la región en 1994.²⁸ A diferencia de México, los antecedentes de la AENT en Perú datan de fines de los setenta con la puesta en marcha de apoyos estatales

24. Manuel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rinderman, “Impacto de la devaluación...”, *op. cit.*, p. 16.

25. Sara Lara, “Mercado de trabajo rural y organización laboral en el campo”, en Hubert Carton de Grammont (coord.), *Neoliberalismo y organización social en el campo*, ISS/UNAM-Plaza y Valdés, México, 1996, pp. 81-85.

26. Kirsten Appendini, *op. cit.*

27. S. Pollack y L. Calvin, *op. cit.*

28. CEPAL, *Anuario estadístico*, *op. cit.*

C U A D R O 3

PERÚ: ESTRUCTURA DE LA AGROEXPORTACIÓN NO TRADICIONAL AGROPECUARIA, 1981, 1990 Y 1995 (PORCENTAJES)

	1981	1990	1995
Menestras	6.1	4.9	5.0
Frutas y hortalizas	29.8	49.6	53.2
Espárragos envasados	7.2	19.2	27.6
Espárragos frescos	—	0.8	8.0
Mango fresco	—	1.4	2.3
Colorantes	11.8	16.9	15.7
Cacao	27.5	12.0	7.3
Otras	17.7	16.6	18.8
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
Valor (millones de dólares)	61.6	110.2	279.7
Agroexportación no tradicional / total agropecuaria	26.2	38.5	45.2

Fuentes: 1981 y 1990, INEI, Perú; 1995, *Expoagro*, núm. 12, 1996, ADEX, Lima.

a la exportación “no tradicional”, como los subsidios (cambiarior, crediticios, fiscales).²⁹

Tales apoyos no tuvieron efectos significativos, pues privilegiaban los instrumentos económico-financieros y no buscaban la creación equilibrada de cadenas de exportación. Ello se debía a que no se concebía de manera integral la interrelación de las etapas básicas de la actividad exportadora (agrícola, procesamiento, exportación) ni de las actividades de apoyo.³⁰ Mediante estos estímulos trataban de impulsar nuevos productos para compensar la pérdida de importancia de las exportaciones tradicionales agropecuarias (café, algodón, azúcar) en la generación de divisas, debido a factores internos (crecimiento del mercado nacional para el algodón y el azúcar) y externos (exceso de oferta y la aparición de sustitutos), que condujeron a un descenso de los términos de intercambio.

El relativo despegue de la AENT peruana ocurrió a fines de los ochenta, como parte de un empeño por modernizar la agricultura. Éste se apoyó en el programa de ajuste estructural a partir

29. Otros factores que explican el crecimiento de la actividad “no tradicional” agropecuaria son la caída de la rentabilidad de la agricultura orientada al mercado interno, debida a la aplicación de políticas macroeconómicas contraccionistas; la influencia de la exitosa experiencia chilena; la evaluación respecto a las ventajas comparativas potenciales para esta actividad (riqueza ecológica, al poseer 84 de las 102 zonas de biodiversidad en el mundo, abundancia de mano de obra barata); la alta rentabilidad de esta actividad, así como la creciente influencia de la mediana burguesía agraria en el modelo de desarrollo de la agricultura. Véase Fernando Eguren, “Cambios y desarrollo en la sociedad rural”, en DESCO, *La presencia del cambio: campesinado y desarrollo rural*, Lima, 1990.

30. Sonia Arce, “Políticas para el fortalecimiento de cadenas agroindustriales. El espárrago congelado en el Perú”, *Estudios e Informes de la CEPAL*, núm. 87, Santiago, 1993.



Hay dudas respecto a la viabilidad de la AENT tal como se ha planteado en los círculos académicos y los organismos financieros internacionales en tanto propuesta de desarrollo rural. Ello se debe a la heterogeneidad estructural que caracteriza a la agricultura de ambos países, expresada en la desigual dotación de recursos, tecnologías, vinculación al mercado y capacidad organizativa de los productores agrarios

de 1990, que liberalizó los mercados de tierras, productos y trabajo en respuesta a las demandas de los empresarios. El proceso se profundizó en julio de 1995, cuando el gobierno estableció el carácter ilimitado de la propiedad privada sobre las tierras de cultivo, con un impuesto sobre las mayores a 3 000 hectáreas.³¹

En Perú la AENT es cuantitativamente pequeña, de apenas 280 millones de dólares en 1995, año en que aportó 45.2% del total de divisas generadas por el sector agropecuario (véase el cuadro 3).

Se ha iniciado la diversificación, aunque las frutas y hortalizas son las más importantes: aportan más de la mitad de las exportaciones no tradicionales. El espárrago en conserva es el principal producto, con más de una cuarta parte del total exportado por la AENT. Le siguen los colorantes naturales, la manteca de cacao, el espárrago fresco y las menestras, que en conjunto respondieron por 56.3% del valor exportado en 1995.

El caso del espárrago ilustra con claridad el relativo despegue de la AENT en Perú. Es el único cultivo cuyos indicadores básicos tuvieron un incremento significativo: de 1980 a 1996 la superficie cultivada se multiplicó por 13.9, la producción por 28.8, y el valor exportado por 40;³² su contribución al valor total de la AENT pasó de 7.2 a 35.6 por ciento en el período mencionado. La mayor parte de las exportaciones de espárrago en conserva se dirige a Europa, mientras que las de fresco se destinan principalmente a Estados Unidos en la temporada de invierno. Estas dos agroindustrias se han apoyado en la ventaja climática que permite producir todo el año en la costa con alta

productividad y calidad y en el reducido costo de la mano de obra. Ello ha generado una valiosa experiencia exportadora y relaciones más estables entre diversos agentes y fases de la cadena; podrían sentar las bases para el crecimiento de otras hortalizas.³³

Sin embargo, las condiciones climáticas de Perú hacen posible el cultivo de nuevos productos tropicales, como el mango en la costa y el camu camu en la selva. El primero podría generar en el mediano plazo una cadena productiva frutícola que arrastre a otras nuevas, cumpliendo de este modo una función análoga al espárrago. En la actualidad se exportan unos 8 millones de dólares de mango fresco a Estados Unidos (3% del volumen consumido en dicho país). Ello se logró después de un esfuerzo de cuatro años del gobierno y los productores para elaborar un tratamiento con la mosca de la fruta y lograr que las autoridades sanitarias estadounidenses permitieran el ingreso. El camu camu, arbusto que crece en la selva, destaca por su alto contenido de ácido cítrico y ascórbico, que lo hace atractivo para la fabricación de vitamina C. Después de más de un decenio de investigaciones una empresa ha iniciado su cultivo comercial y los primeros envíos a Japón. Finalmente, en la selva se obtiene otro producto importante, en el que el país tiene un monopolio natural: la uña de gato, arbusto silvestre cuya corteza tiene propiedades curativas para los tumores, la artritis, la epilepsia y las inflamaciones. Su desarrollo comercial está muy avanzado y en 1995 se exportaron 68 toneladas a Estados Unidos.³⁴

Estas posibilidades son favorecidas por el acceso preferencial de la AENT peruana en los mercados más importantes del mundo. Así, desde 1991 sus productos ingresan libres de aranceles a Estados Unidos, al amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias para los Países Andinos. La Unión Europea reno-

31. *Actualidad Económica*, núm. 166, agosto de 1995.

32. En 1980, la superficie cultivada, la producción y el valor exportado de espárrago fueron 1 512 hectáreas, 4 428 toneladas y 3.2 millones de dólares, respectivamente, según el Ministerio de Agricultura de Perú.

33. Sonia Arce, *op. cit.*

34. Peru Reporting EIRL, *Agribusiness in Peru*, 1997.

vó recientemente el trato de nación más favorecida, en virtud del cual Perú se beneficia de condiciones arancelarias preferenciales para un conjunto de exportaciones, entre ellas las no tradicionales agropecuarias.³⁵

Hasta principios del decenio la AENT de Perú se desarrollaba básicamente con inversiones de grupos económicos nacionales y de medianos agricultores. A la fecha no ha ocurrido la esperada llegada masiva de capital extranjero, en especial de grandes empresas transnacionales. No obstante, destaca la inversión chilena en una planta de pasta de tomate (14 millones de dólares) y de K. Wiik Company, compañía danesa dueña de Danper que procesa espárrago en conserva. En este rubro la IAN Perú, empresa de capital español establecida a fines de los ochenta, ocupa el primer lugar en valor y volumen exportados.³⁶

Con excepción del espárrago en fresco y en conserva aún no se logra la competitividad de la AENT peruana. El abastecimiento a Estados Unidos del primer producto se ha incrementado hasta alcanzar 31 % del volumen total importado por dicho país en 1996.³⁷ Perú ha incrementado su participación en las importaciones totales del espárrago del mercado europeo a más de 40 por ciento.³⁸

Entre los problemas que afectan la competitividad figuran las elevadas tarifas de servicios públicos (energía, teléfono), las altas tasas de interés y una significativa apreciación cambiaria, así como el desarrollo desequilibrado y poco integrado de las cadenas agroindustriales en sus etapas agrícola, industrial y comercial, y de los servicios de apoyo.³⁹ Otro problema importante, aun en el espárrago, es la falta de relaciones estables y equilibradas entre productores y agroindustriales. Según los empresarios, otro factor que frena la competitividad y el flujo de inversiones es el marco legal sobre la tierra. Si bien en la actualidad puede obtenerse de manera ilimitada, las inversiones no tienen seguridad porque un artículo constitucional faculta al Estado a limitar la propiedad de la tierra. Por este motivo propugnan que se derogue esta disposición.

Como se puede ver, la AENT de Perú no sólo difiere en términos cuantitativos de la mexicana sino también en cuanto a su estructura, ya que en aquella predomina la actividad de hortalizas en conserva. Asimismo, difiere en cuanto a la escala y procedencia de los capitales, a la tecnología, a la competitividad y el acceso a los mercados. La agroexportación en México está en expansión con un notable desarrollo de las cadenas productivas y los servicios de apoyo. En cambio, en Perú la AENT es todavía una actividad incipiente. Es necesario resolver diversos problemas, entre ellos el desarrollo comercial de los cultivos con variedades y tecnologías adecuadas para obtener materia prima de calidad y en los volúmenes requeridos; las relaciones conflictivas entre productores y agroindustriales, así como la falta de capacidad de almacenamiento en los servicios marítimos y aéreos para transportar los productos al exterior.

35. *Ibid.*

36. *Ibid.*

37. *Agricultural Outlook*, abril de 1996.

38. Ministerio de Agricultura, Perú.

39. Sonia Arce, *op. cit.*

Ambas experiencias coinciden, sin embargo, en lo relativo a la mano de obra. La situación social es negativa en la AENT peruana. El caso más evidente es el de la agroindustria del espárrago, donde prevalece la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. En un estudio sobre esta actividad en los valles de Chao-Virú e Ica, en 1993, se encontró que las dos zonas, pese a diferenciarse en cuanto al tipo de productor, producto y mercado de destino, tenían un patrón común de relaciones laborales, pues los trabajadores eran en su mayoría jóvenes y de sexo femenino.⁴⁰ El empleo era eventual, con una duración de semanas o meses; no había contrato formal de trabajo que estipulara con claridad las obligaciones de las partes en la relación laboral; las empresas tenían la facultad para manejar la cantidad de mano de obra empleada según las fluctuaciones de la producción, así como para decidir, también de manera unilateral, aspectos concernientes a la intensidad de las labores.

Los salarios fluctuaban entre 1.3 y 2.2 dólares, insuficientes para que los obreros repongan la energía consumida diariamente en un trabajo que entraña un considerable desgaste físico. No había diferencias salariales entre obreros agrícolas e industriales ni en relación con otros cultivos y se carecía de incentivos económicos por productividad. Por el contrario, el rendimiento se manejaba con un criterio "perverso" para decidir la permanencia del trabajador en la fábrica, lo que lo obligaba a realizar un mayor esfuerzo para conservar el empleo.

En los campos se solía trabajar una jornada de ocho horas; en los acopios e industrias se prolongaba otra media hora, pues el refrigerio corría a cuenta del trabajador, pero podía extenderse de manera voluntaria en función del volumen de materia prima procesada, contra el pago de horas extras. Los trabajadores agrícolas eventuales carecían de seguridad social y el pago de liquidaciones, con algunas excepciones en el caso de los permanentes. En la industria una mayor proporción de trabajadores gozaba de estos beneficios, aunque de manera nominal, pues su condición de eventuales no les permitía trabajar por períodos largos.

Los obreros no contaban con organizaciones sindicales en las actividades de campo, acopio e industria. Ello se debe a la heterogeneidad social de los propios obreros, la precariedad de los empleos, el temor al despido, el poco interés para organizarse colectivamente y la política laboral desregulatoria del gobierno.⁴¹ En suma, las relaciones laborales en la agroindustria del espárrago en Perú se caracterizarían por ser cada vez más precarias y flexibles. La escasa regulación de la relación laboral permite a los empresarios adecuar rápidamente los requerimientos de fuerza de trabajo a las necesidades de la producción.

Una expansión de la AENT en Perú requeriría de un esfuerzo coordinado y de largo aliento orientado a la construcción de ventajas competitivas. Desde una perspectiva neoliberal, la eli-

40. Sobre el particular véase Boris Marañón, *La agroexportación no tradicional y las relaciones laborales. El caso de la agroindustria del espárrago en México y Perú*, tesis de maestría en Ciencias Sociales, Flasco, México, 1996, cap. 3.

41. Respecto a las razones que explican la debilidad organizativa de los obreros agrícolas, véase Fernando Eguren, *op. cit.*

minación de las barreras estructurales respecto a la tierra, mano de obra y capital son necesarias. No obstante, ésta sólo constituye la etapa de preparación y reestructuración, a la que debería seguir la de consolidación, con el fin de mejorar la competitividad de esta actividad y reorientar al agricultor hacia los mercados externos (que "produzca para exportar"). Según Promperú, si estos objetivos se alcanzaran hacia el año 2000, las agroexportaciones peruanas podrían sumar 1 000 millones de dólares, con un crecimiento de 300% en este quinquenio.⁴² Lo anterior supone una mayor coordinación entre los agentes públicos y privados basada en una visión estratégica; la adecuación de la oferta a la demanda; un mejor entendimiento de los mercados internacionales con la finalidad de definir y desarrollar un conjunto de productos competitivos en el mercado mundial; la participación del sector público en la promoción de subsidios de corto plazo, etc.⁴³ Este objetivo no es asequible con un gobierno que no da mucha cabida a políticas económicas activas y con ciertas prioridades de política económica, como el pago de la deuda externa.

LA AENT Y EL DESARROLLO RURAL

Hay dudas respecto a la viabilidad de la AENT tal como se ha planteado en los círculos académicos y los organismos financieros internacionales en tanto propuesta de desarrollo rural.⁴⁴ Ello se debe a la heterogeneidad estructural que caracteriza a la agricultura de ambos países, expresada en la desigual dotación de recursos, tecnologías, vinculación al mercado y capacidad organizativa de los productores agrarios.

Tanto en Perú como en México se puede apreciar la transformación productiva, pero no una mayor equidad, pues la AENT es excluyente porque su expansión se basa en una concentración de recursos, geográfica y económica.⁴⁵ En Perú, la ley de tierras promulgada en 1995 eliminó todo límite a la propiedad y todas las restricciones a su uso. Con ello se promueve de manera explícita la constitución de grandes empresas, lo que propiciaría una concentración de la superficie en un entorno de alta presión demográfica. En la actualidad la pequeña agricultura menor de diez hectáreas es mayoritaria en el país.

Las repercusiones de la AENT se limitarían sólo a las zonas con ventajas comparativas, en particular la costa, región con las mejores condiciones por la calidad de las tierras, la disponibilidad de agua de riego, las vías de comunicación, la infraestructura, el acceso a los puertos, entre otros factores. Dentro de ésta habría cinco áreas importantes: Piura-Chiclayo, Trujillo-Chim-

bote-Casma, Huará-Huaral, Arequipa-Moquegua-Tacna y Cañete-Chincha-Pisco-Ica. Los productos con mayor potencial según Promperú son algunas frutas (mango, mandarina, fram-buesas, moras, papayas), frijoles secos y ciertas hortalizas, en particular el espárrago.⁴⁶

Prevalece además la concentración económica, pues los grupos más importantes del país y algunas empresas extranjeras tienen la mayor presencia en la AENT tanto en el ámbito agrícola como en el agroindustrial. Por ejemplo, 20 empresas exportaron espárrago fresco y en conserva por 100 000 dólares en 1995.⁴⁷

En México, la propuesta agroexportadora podría acentuar el ya elevado grado de concentración de la tierra. Según el Censo Agropecuario Forestal de 1991, Carton de Grammont sostiene que las empresas con más de 1 000 hectáreas, 0.28% (12 487) de las unidades de producción censadas, cubren 44% de la superficie total (48 millones de hectáreas), mientras que 59% (2.6 millones) de las unidades con menos de cinco hectáreas sólo cubren 5% de la superficie agropecuaria y forestal nacional (5.5 millones de hectáreas).⁴⁸

La AENT se ha ubicado en las regiones más capitalizadas y mejor dotadas de infraestructura de la agricultura mexicana, en algunas de las cuales se han creado verdaderos corredores industriales. Entre ellas destacan Sonora, Sinaloa, Baja California y Baja California Sur, donde se procesan hortalizas; la costa del Pacífico hasta el estado de Guerrero, que ofrece mango, melón, pepino y aguacate, y el Bajío (porciones de los estados de Guanajuato, Querétaro y Michoacán), con hortalizas congeladas y frescas.⁴⁹

El efecto socioeconómico es muy pequeño, pues recae en apenas unas 22 000 unidades agropecuarias (8% del total nacional).⁵⁰ Además, se concentra en pocos cultivos, lo que sería relativamente reforzado con el TLCAN: tomate, pepino, espárrago, brécol, coliflor, lechuga, pimentón, cebolla, calabaza, así como melón, uva, guayaba, mango, algunos cítricos y rosas.

Por estas razones, en México la expansión de la AENT acentuaría la marginación de la gran mayoría de los pequeños productores y se profundizaría la polarización de la agricultura mexicana entre los productores de gran tamaño —eficientes, rentables, orientados a la exportación— y los pequeños, que tienden a producir para el autoconsumo o el mercado interno y se dedican a otras actividades con objeto de lograr su reproducción económica y social.

46. Promperú, *op. cit.*

47. *Agribusiness in Peru*, 1997.

48. Hubert Carton de Grammont, "La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo", en Manuel A. Gómez Cruz, Hubert C. de Grammont, Humberto González y Rita Schwentesius (coords.) Editorial Juan Pablos-IIS-CIESTAAM-CIESAS, en prensa.

49. Kirsten Appendini, *op. cit.*, y S. Pollack y L. Calvin, *op. cit.*

50. Según otros estudios 20 000 empresas participarían en la AENT y sólo unas 50 transnacionales y otras tantas mexicanas controlarían los mayores beneficios. Manuel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rinderman, "El impacto del TLC...", *op. cit.*

42. Promperú, *Construyendo las ventajas competitivas del Perú*, Lima, 1995.

43. *Ibid.*

44. Por desarrollo rural se entiende un proceso en el cual están presentes tanto la transformación productiva como la capacidad social incluyente.

45. Véase la crítica expuesta por Fernando Eguren en *Debate Agrario*, núms. 8 (1990) y 11 (1991), CEPES, Lima.

La AENT en México tiende también a la exclusión social desde el punto de vista sectorial, considerando la situación socio-económica de los asalariados, quienes son el sustento de esta actividad. Como se dijo, los obreros no tienen participación en los beneficios económicos que genera ni en su orientación.⁵¹

Además de su débil capacidad de inclusión social, la AENT se enfrenta a algunas dificultades provocadas por la evolución de los mercados internacionales hortofrutícolas.⁵² En primer lugar, que haya nichos de mercado, sobre todo en el invierno para los productos frescos, no significa que se expandirán de manera infinita; si la oferta creciera considerablemente los precios podrían sufrir un significativo deterioro (el caso del kiwi es muy claro al respecto). Lo mismo sucede si se contrae la capacidad adquisitiva,⁵³ ya que estos bienes son considerados de "lujo".⁵⁴

No obstante, las autoridades gubernamentales, los técnicos, las empresas productoras y consultoras no prestan la importancia debida a este aspecto crucial. En Perú, un estudio sobre la competitividad de los agronegocios señala que "un incremento de las exportaciones peruanas de espárrago fresco en 300% casi no afectaría al mercado estadounidense", asumiendo expansiones determinadas de la oferta de México, Estados Unidos y Chile.⁵⁵

Paradójicamente, el mismo estudio sostiene que "subsisten grandes incógnitas, como hasta cuándo durará la bonanza, cómo mejorar la posición peruana y cuándo se cerrará la ventana de oportunidad de este producto".⁵⁶

51. En Chile, considerado el país "modelo" en la AENT, sigue presente la contradicción entre eficiencia económica y equidad. Un informe reciente destaca la ausencia de contratos de trabajo; falta de pago de horas extras; baja cobertura de la seguridad social; significativas deficiencias en vivienda y alimentación; elevada carga física de trabajo con jornadas no menores de 10 horas; elevadas tasas de accidentes de trabajo; trabajo infantil; discriminación contra las mujeres embarazadas; acoso sexual y debilidad organizativa. Organización Internacional del Trabajo, *La justicia social en el desarrollo rural chileno. Aspectos laborales en el libre comercio*, Santiago, 1995.

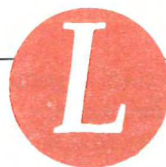
52. Para una interesante crítica, véase Bradford Barham *et al.*, "Nontraditional Agricultural Exports in Latin America", *Latin American Research Review*, vol. 27, núm. 2, University of Nuevo Mexico, 1992.

53. José Luis Calva, *Probables efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano*, Fontamara, México, 1991.

54. Giovanni Girolamo, "El escenario agrícola mundial en los años noventa", *Revista de la CEPAL*, núm. 47, Santiago, 1992.

55. Promperú, *op. cit.* En Perú a fines de los ochenta un agrónomo especialista en fruticultura criticaba a quienes sostenían que el país tenía ventajas comparativas para proveer frutas y hortalizas al hemisferio norte en contraestación, porque no consideraban la competencia de otros países ubicados en la misma latitud del globo terráqueo y que también las tenían.

56. *Ibid.* Sin embargo, una experta estadounidense señaló en 1996 que en su país el consumo crece de manera lenta y el auge de las importaciones en los últimos años se debe a una restructuración del abastecimiento, ya que la oferta interna ha descendido significativamente por problemas climáticos y de rentabilidad frente a otros cultivos; ello ha permitido absorber el crecimiento de las exportaciones peruanas sin ocasionar descensos en los precios.



La AENT, principalmente la de frutas y hortalizas, tiende a constituirse en una modalidad para que México y Perú se incorporen al nuevo orden agrícola internacional

En Guanajuato (México), un estudio del gobierno estatal indica que hay 400 000 hectáreas apropiadas para el cultivo de hortalizas, que actualmente se dedican a los granos y forrajes.⁵⁷

En segundo lugar, los productos hortofrutícolas tienen, en especial los frescos por su alta perecibilidad, una gran variabilidad de precios en los mercados internacionales y por tanto un alto riesgo. Ello acarrea probables pérdidas económicas tanto para el país y los productores (sobre todo si son pequeños y no tienen mecanismos de protección) como para los obreros y los demás sectores participantes. Lo mismo puede ocurrir si el producto es rechazado, como sucedió con la uva chilena en 1989, cuando una inspección de rutina en Estados Unidos detectó dos granos envenenados en un embarque; esto provocó pérdidas directas por 349 millones de dólares.⁵⁸

En tercer lugar, pese a la tendencia a liberar el comercio mundial agropecuario luego de la culminación de la Ronda de Uruguay, los países desarrollados mantienen mecanismos para proteger a sus productores.⁵⁹ Entre ellas destacan las barreras arancelarias (escalonadas y estacionales, exacciones reguladoras) y no arancelarias (medidas sanitarias y órdenes de comer-

57. Cofoce, *Guanajuato, México. Conexión con los agronegocios*, base electrónica de datos, León, Guanajuato, 1995. Una referencia de lo que esta cifra significaría en términos de oferta hortofrutícola es que el despegue agroexportador chileno se basa en una superficie de 172 000 hectáreas de tierras de cultivo, CEPAL, *Anuario estadístico...*, *op. cit.*

58. Luis Llambí, "Opening Economies and Closing Markets", en A. Bonanno y L. Busch (ed.), *From Columbus to ConAgra. The Globalization of Agriculture and Food*, University Press of Kansas, 1994.

59. Y. Trápaga, "Políticas agropecuarias en los países industrializados. Nuevas tendencias, viejos efectos", en Camperos, Salazar, Salido y Sandoval (comps.), *op. cit.*

cialización).⁶⁰ Además, éstas se refuerzan si las importaciones afectan de modo considerable la producción interna.

Por las limitaciones socioeconómicas descritas la AENT no es viable como alternativa de desarrollo rural capaz de lograr la participación tanto equitativa de los sectores sociales en los que se apoya como de la mayoría de la población del campo. Sin embargo, debe incorporarse en una propuesta que considere los cambios en la economía mundial y las necesidades nacionales respecto a empleo, pobreza, nutrición, protección del ambiente, y en la que la búsqueda de la eficiencia no sea el único ni el principal criterio para la asignación de los recursos, sino el logro de la equidad.⁶¹

Esto supone, de un lado, seguir las tendencias del comercio mundial agropecuario para aprovechar las ventajas comparativas de cada país, promoviendo la participación de productores pequeños organizados y el fortalecimiento organizativo y la protección legal para los jornaleros. De otro lado, es preciso formular políticas que apoyen el desarrollo de zonas geográficas sin ventajas comparativas y de pequeños productores que no pueden competir en los mercados internacionales. Para ello es de vital importancia recuperar la seguridad alimentaria, afectada por los procesos de apertura económica que redujeron de modo drástico la protección a la producción interna frente a las importaciones de alimentos básicos.

CONCLUSIONES

La AENT, principalmente la de frutas y hortalizas, tiende a constituirse en una modalidad para que México y Perú se incorporen al nuevo orden agrícola internacional. Ambos países se han integrado al sistema alimentario mundial en fresco, participando como oferentes en una red de producción y distribución en la que los países desarrollados son los principales consumidores.


Por el lado de la demanda, este sistema está asociado con la aparición de la "dieta posmoderna". Por el de la oferta, ha sido favorecido por la mayor movilidad del capital; la aplicación de políticas de ajuste estructural que privilegian el crecimiento "hacia afuera" y una asignación de recursos con base en las ventajas comparativas, y los avances tecnológicos, sobre todo en la cadena de frío que alargan la vida de los productos y permiten su traslado a mercados distantes en buenas condiciones de conservación.

No obstante, México y Perú se han incorporado de modo distinto en el mercado mundial hortofrutícola. El primero tiene un subsector agroexportador no tradicional más antiguo, de mayor

tamaño, más diversificado e integrado y con mayor peso en las exportaciones agropecuarias. El hortícola es el más importante y, de éste, el de productos frescos que abastece el consumo de invierno en Estados Unidos. La AENT mexicana tiene, además, un mayor grado de transnacionalización, si se consideran la presencia de capital foráneo, la procedencia de las tecnologías y el destino de la producción. Por su parte, en Perú la AENT es más pequeña (en términos del valor total exportado) y menos diversificada y gira en torno a la tradicional actividad de conserva. No obstante, las actividades de fresco, que se expanden mediante el empleo de tecnologías muy modernas, están en pleno desarrollo.

En ambos países, con sus particularidades, la AENT crece al tiempo que se margina al sector asalariado, el cual no participa ni social ni económicamente de los beneficios de esta actividad. La AENT en México y en Perú, además, tiende a la concentración regional, económica y de recursos (agua y tierra).

Tales características evidencian el carácter excluyente de la AENT como propuesta de desarrollo rural. Ello obliga a incorporar otros criterios aparte de las ventajas comparativas en la formulación de las políticas agrarias: la búsqueda de cierto grado de seguridad alimentaria, el abastecimiento del mercado interno, el papel de los pequeños productores que no pueden competir en los mercados internacionales y, en términos más generales, la función de la agricultura en el desarrollo económico.

Sin embargo, es necesario investigar de manera sistemática las consecuencias, no sólo sociales y económicas, sino también ambientales de la AENT. Esto tiene el propósito de dar cuenta de las particularidades que el proceso asume en países y zonas específicas, y analizar las características de los mercados de consumo para estar en posibilidades de efectuar una crítica global a esta propuesta de inserción en los mercados agrícolas internacionales. 

Bibliografía adicional

- Arcé, Sonia, *Situación y perspectivas de la producción, procesamiento y comercialización del espárrago*, Kipu Internacional, Lima, 1991.
- Barletti, Bruno, "Medidas de ajuste e inversiones en el agro peruano", *Debate Agrario*, núm. 20, CEPES, Lima, 1994.
- Bye y Fonte, "Is the Technical Mode of Agriculture Change Radically?", en Philip McMichael (ed.), *The Global Restructuring of Agro-food System*, Cornell University Press, Ithaca y Londres, 1994.
- Conroy, Michael, et al., *A Cautionary Tale. Failed U.S. Development Policy in Central America*, Food First Development Studies, Colorado, 1996.
- Cramer, Gail, "World Grain Trade", en Gail Cramer y Eric Wailer (eds.), *Grain Marketing*, Westview Press, Colorado, 1994, pp. 303-329.
- Gómez Cruz, Manuel, "La agudización de la crisis y la revolución tecnológica en la producción de hortalizas en el Bajío guanajuatense", *Textual*, núm. 24, Universidad Autónoma Chapingo, 1989.
- Gómez, Sergio, y Emilio Klein (eds.), *Los pobres del campo. El trabajador eventual*, Flaco-Preale, Santiago, 1993.
- Peru Reporting EIRL, *Agrobusiness in Peru 1990*, Lima, 1989.
- , *Agrobusiness in Peru 1991*, Lima, 1990.
- Teubal, Miguel, "Internationalization of Capital and Agroindustrial Complexes. Their Impact on Latin American Agriculture", *Latin American Perspectives*, vol. 14, núm. 3, verano de 1987.
- Thrupp, Lori Ann, *Bittersweet Harvest for Global Supermarkets: Challenges in Latin America's Agricultural Export Boom*, World Institute Resource, Baltimore, 1995.

60. Boris Maraño y David Román, "Políticas comerciales agrícolas en los países desarrollados y sus implicancias para los países en desarrollo", *Debate Agrario*, núm. 13, CEPES, Lima, 1992.

61. Respecto a los criterios centrales sobre los que giran las políticas económicas y el peso otorgado al mercado y al Estado, véase Ralph Christy, "Markets or Government? Balancing Imperfect and Complementary Alternatives", *American Journal of Agricultural Economics*, núm. 78, diciembre de 1996.