

Efectos de la globalización en el sector agropecuario de Baja California

SONIA YOLANDA LUGO MORONES

BELÉM AVENDAÑO RUIZ*

En este trabajo se destacan los efectos regionales de la globalización en el sector agropecuario, así como el papel de las políticas gubernamentales que favorecen la inversión extranjera y el establecimiento de las grandes corporaciones con el argumento de que el capital regional no dispone de las capacidades tecnológicas para competir. Pero ¿qué sucede cuando sí existen esas condiciones y se cuenta con una cultura exportadora, como es el caso del noroeste de México? En este artículo se demuestra que la situación es la misma; es decir, se favorece a la inversión extranjera por encima de las empresas regionales de capital nacional. Así, la competitividad, la productividad, la innovación tecnológica, el desarrollo de capital humano y la diversificación de productos no bastan frente a la carencia de una política integral sustentada en la realidad regional.

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

La globalización de las economías no es un fenómeno nuevo; al relacionarse con la internacionalización conduce a pensar en el descubrimiento de América y los efectos económicos que ello trajo al viejo y al nuevo mundos, las repercusiones de la máquina de vapor y la construcción de los ferrocarriles en las economías regionales, entre otros aspectos. En la actualidad el término globalización se relaciona con todo aquello que afecte al orbe, aunque de manera especial con los desarro-

llos tecnológicos en las telecomunicaciones y la informática y sus efectos en los mercados financieros internacionales, así como con las actividades de las corporaciones transnacionales y la internacionalización de la producción en la búsqueda de una mayor flexibilidad y optimización de sus recursos.¹

La “internacionalización de los mercados de divisas ha imposibilitado el control de la oferta monetaria por parte de los bancos centrales; la integración de los mercados de bonos ha dificultado la determinación de la tasa de interés por parte del Estado; la asignación de precios por las corporaciones transnacionales les ha permitido trasladar sus operaciones a países de imposición tributaria baja, así como realizar su inversión fija en casi cualquier parte del mundo donde se ha reducido el poder estatal de regulación industrial en torno a salarios mínimos, controles ambientales, provisiones sanitarias y de seguridad, entre otras”.²

Paradójicamente, en tanto la globalización se extiende y profundiza, surgen regionalismos que tienden a constituirse en bloques de comercio a fin de dominar una parte del mercado mundial. En esos mercados se imponen medidas proteccionistas cuando se trata de importar y se habla de libre mercado cuando se trata de exportar. Un buen ejemplo de ellos es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).³

Los países llamados emergentes han desregulado sus economías erigiendo al mercado como rector, lo cual ha debilitado la gestión estatal y los efectos de su política económica. En México

* Coordinadora del proyecto Conacyt “Análisis y perspectivas de la agricultura de exportación en el Estado de Baja California”, y directora de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California y gerente de la Unión Agrícola Regional de Productores de Hortalizas del Valle de Mexicali, Baja California, respectivamente <slugo@costa.tij.uabc.mx> <belem_avendaño@yahoo.com>.

1. León Opalín. *Tendencias de la globalización económica en México*, Segundo Simposio Internacional de Economía, Universidad Autónoma de Baja California, Unidad Tijuana, septiembre de 1997.

2. Louis Emmerij, expresidente de la OCDE, París, Francia.

3. Para efectos de este trabajo se entenderá el TLCAN como una respuesta regional a la globalización económica.

la globalización ha tenido diferentes efectos según la actividad económica de que se trate, pero siempre siguiendo un patrón definido de dominio de las empresas transnacionales, ya sea en forma total o mediante asociaciones con empresas nacionales, dependiendo del grado de integración o desarrollo industrial y con el apoyo del Estado con la mira de tener acceso a la tecnología de punta y de incrementar la productividad para competir y sobrevivir en el mercado global.

Pero ¿qué sucede cuando ya se es competitivo internacionalmente, se tiene una cultura exportadora, se emplea tecnología de punta, mano de obra especializada y muy capacitada y existe una gran diversificación de la producción? Esta pregunta es el objeto de análisis de este artículo, basado en información proveniente de trabajo de campo; se recurre como ejemplo a la principal hortaliza de exportación del Valle de Mexicali en Baja California.

EFFECTO GENERAL DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL SECTOR AGROPECUARIO DE MÉXICO

Es importante mencionar que mientras para México el TLCAN representó la entrada a los mercados mundiales, en especial Baja California y parte de Sonora, para otros países constituyó un obstáculo para el comercio al tener que adaptarse al modelo de transición arancelaria que constituye un incremento de los aranceles hasta de 35% a las importaciones asiáticas, en particular las provenientes de China. Ello ha implicado cambios en la estructura del comercio: los comerciantes regionales que importaban de manera directa ahora lo hacen mediante empresas ubicadas al sur de California, ya que Estados Unidos sí cuenta con acuerdos que le permiten importar con menor costo que México.⁴

Con la entrada en vigor del TLCAN, México ha eliminado los aranceles de una amplia gama de productos agropecuarios cuyo valor equivale aproximadamente a la mitad del comercio bilateral agropecuario. Las barreras arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminarán en un período no mayor a diez años, salvo para ciertos productos muy sensibles como el frijol y el maíz para México y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos.

Los productores mexicanos ven el TLCAN como un instrumento que les brinda acceso al mercado potencial más grande del mundo, pero también como una mayor competencia en el propio mercado interno, la cual requiere de un sector cada vez más tecnificado, eficiente y capitalizado. Los primeros efectos del TLCAN se pueden observar en el incremento del comercio agroalimentario entre México y sus socios de América del Norte (véase el cuadro 1).

A partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994 el comercio agroalimentario se ha incrementado de manera sostenida,

4. De acuerdo con datos de la Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California (Sedeco), el efecto es de 20% en el comercio y la industria de productos tradicionalmente importados de China. Ello propició que el modelo de homologación arancelaria que vencia en diciembre de 1999 se ampliara hasta diciembre de 2000.

C U A D R O 1

COMERCIO AGROALIMENTARIO DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS
Y CANADÁ, 1990-1999 (MILLONES DE DÓLARES)

	Importaciones	Exportaciones	Total
1990	2 472	2 892	5 364
1991	3 111	2 811	5 922
1992	4 283	2 815	7 099
1993	4 316	3 302	7 619
1994	5 508	3 508	9 016
1995	4 109	4 841	8 950
1996	5 992	4 561	10 553
1997	6 300	4 800	11 100
1998	8 633	6 868	15 501
1999	8 460	7 800	16 260

Fuente: Consejo Nacional Agropecuario (CNA), XIV Asamblea General Ordinaria, julio de 1997, y Seminario de Productividad, Competitividad y Cadenas Productivas del Sector Agroalimentario y Agroindustrial, abril de 2000.

excepto en 1995, cuando el sector exportador resintió los efectos de la crisis económica de aquel año. Sin embargo, al analizar la composición del comercio puede observarse que el Tratado ha favorecido las importaciones, cuando lo que se pretendía era fortalecer las exportaciones. ¿Cómo se explica esto? Sin duda la economía mexicana no ha superado la dualidad que distingue al sector: un segmento altamente exportador y tecnificado y otro descapitalizado, incapaz de generar excedentes y de acceder a los mercados internacionales y orientado a satisfacer la demanda interna. El sector agropecuario no ha crecido ni se ha desarrollado de manera integral.

Al analizar la composición de las principales importaciones agroalimentarias de México, se observa que éstas se concentran en dos grandes apartados: granos y oleaginosas y carne de ave, bovino y cerdo. Esos productos han registrado un fuerte crecimiento desde la entrada en vigor del TLCAN.

México no es autosuficiente en granos, pese a que 62.04% de la superficie agrícola sembrada corresponde a granos y oleaginosas.⁵ ¿No se ha incrementado la productividad? ¿No han funcionado los programas de apoyo? ¿No es irónico que mientras en el valle de Mexicali se produce un excedente de trigo el país importe ese grano al amparo del TLCAN? Aunque en el subsector de carne las importaciones se contrajeron considerablemente por la crisis de 1994, su valor también se elevó a partir de la entrada en vigor del Tratado, aunque esas importaciones ya habían sido desgravadas con anterioridad.

La existencia de barreras injustificadas en diversos sectores ha beneficiado a Estados Unidos en detrimento de los productores mexicanos. Por ello, aun cuando se considera como un área de oportunidad el reciente reconocimiento como zonas libres de enfermedades a ciertas regiones del país, como Sonora para exportar la carne de cerdo o Michoacán para el aguacate, es preciso extender ese tipo de medidas a otras zonas del país y a otros productos a fin de tener acceso al mercado del TLCAN.

5. Sagar, Centro de Estadística Agropecuaria, 1995.

C U A D R O 3

CEBOLLÍN: PRECIOS PROMEDIO Y CAJAS EXPORTADAS, 1993-2000^a (DÓLARES Y MILES DE CAJAS)

	1993-1994		1994-1995		1995-1996		1996-1997		1997-1998		1998-1999		1999-2000 ^a	
	Precio	Cajas	Precio	Cajas	Precio	Cajas	Precio	Cajas	Precio	Cajas	Precio	Cajas	Precio	Cajas
Octubre	4.13	550	—	440	—	536	—	749	8.74	747	6.89	1 298	7.25	1 351
Noviembre	4.20	2 017	7.50	1 605	6.69	1 882	5.72	1 939	4.66	2 247	6.93	1 865	7.12	2 014
Diciembre	4.38	2 009	7.60	1 598	6.30	1 753	4.80	1 970	8.11	1 771	5.63	2 215	7.50	2 519
Enero	5.16	1 894	8.21	1 507	6.10	1 726	4.75	1 984	6.19	2 056	3.92	2 085	8.35	2 428
Febrero	5.14	1 846	6.00	1 468	5.84	1 813	4.83	1 887	5.97	2 120	4.59	2 156	6.25	2 111
Marzo	4.65	2 562	7.86	2 038	4.73	2 367	4.75	2 416	4.86	2 526	3.76	2 546	6.25	1 994
Abril	4.89	2 155	5.58	1 714	5.38	1 912	4.75	1 913	5.62	1 908	3.19	2 140	6.62	1 990
Mayo	4.89	2 245	—	1 786	—	1 916	4.00	2 095	—	2 462	—	—	—	—

a. Octubre-mayo.

Fuente: Unión Agrícola Regional de Productores de Hortalizas del Valle de Mexicali y San Luis Río Colorado, Sonora.

locales y no con el exterior; son tan pequeños, que en lo individual no influyen en el precio pero sí lo hacen en su conjunto. Es ahí donde se enfrentan a problemas entre empresas regionales de capital nacional y de capital transnacional.

Para mantener un precio de seis dólares⁸ por caja es necesario limitar la oferta agrícola de cebollín a 400 000⁹ cajas por semana, pues incrementar la oferta a 500 000 implica una caída del precio a 5.50 dólares y exportar 600 000 a un precio de 3.50 dólares. Una vez saturado el mercado éste ya no reacciona y se estabiliza en un precio promedio de tres dólares por caja sin importar el volumen de oferta.¹⁰ Por el contrario, si la oferta es menor a las 400 000 cajas el precio se incrementa, por lo que una temporada de mala cosecha implica buenas ganancias para los productores.

Lo anterior prueba el dominio de la producción del valle de Mexicali del mercado internacional del cebollín. Sin embargo, ¿por qué han tenido pérdidas los últimos tres años? y ¿qué papel ha desempeñado el Estado en ello?

Por su geografía y régimen de zona libre, Baja California tiene experiencia y vocación para el comercio internacional. Sin embargo, las tendencias internacionales de optimización de recursos de bajo costo y capital humano calificado, junto con los planes de industrialización de la frontera mediante las maquiladoras, así como las facilidades fiscales, han provocado un desplazamiento de la mano de obra agrícola joven hacia la maquila, que aunque ofrece un salario menor les garantiza el empleo todo el año.

El efecto de la globalización en la estructura de producción y la productividad del cebollín en los últimos cinco años se resume en los siguientes párrafos.


1) De las 23 empresas exportadoras de cebollín que había en 1995 en el valle de Mexicali sólo quedan 19 y la tendencia es de-

8. El precio de seis dólares por caja es el precio de equilibrio en que se cubren sus costos fijos y variables y se obtiene una ganancia razonable.

9. En el entendido de que 100% de la oferta agrícola de cebollín se exporta. Es importante señalar que la diferencia entre la producción agrícola y la oferta agrícola es el proceso de comercialización y las mermas, pues no todo lo que se produce se ofrece.

10. De acuerdo con los datos calculados para el período 1993-2000 la elasticidad-precio de la oferta indica que es inelástica.

creciente debido a las pérdidas originadas por la caída del precio. 2) El número de empresas extranjeras creció de 25% del total en 1997 a 35% en el año 2000 y aquéllas poseen 60% de la superficie sembrada, lo que les permite mantener el precio a la baja. El cuadro 3 muestra que en marzo de 2000 las exportaciones ascendieron a 1 994 000 cajas equivalentes a 498 500 cajas por semana, lo que redujo el precio a 5.50 dólares por caja. 3) Los trabajadores se han desplazado a la industria maquiladora establecida en el valle, lo que ha incrementado los costos de la mano de obra en el campo de 5.50 dólares a 7.00 dólares diarios. 4) La escasez de mano de obra ha obligado a contratar trabajadores agrícolas migrantes, lo que representa un problema severo, pues ello hace necesario invertir en infraestructura de vivienda y servicios como capacitación y educación. Ello representa diversos problemas de carácter social, económico, cultural y político a los cuales los productores no están acostumbrados.¹¹ 5) Incremento de los costos por los trámites administrativos que entraña proporcionar seguridad social debido al incremento de los trabajadores migrantes. 6) Las empresas transnacionales pueden trabajar con pérdidas por dos, tres o más años, pero las regionales no pueden hacerlo. Ello podría poner en peligro la existencia de estas últimas y obligarlas a asociarse con las transnacionales o a desaparecer.

Así, no basta disponer de tecnología de punta, contar con mano de obra calificada y especializada, dominar la oferta y tener pleno conocimiento del mercado para exportar. Contra las empresas transnacionales o globales no se puede competir en el mediano plazo pues aquéllas están dispuestas a perder en el corto plazo con la perspectiva de dominar el mercado en unos años. El problema es más de estrategia que de competencia y si a ello se suma que esas empresas cuentan con acceso a capital a menor costo y mayores facilidades y que no existe una política integral acorde a la realidad regional que permita a las empresas nacionales competir en igualdad de circunstancias, el futuro cercano es un campo moderno con trabajadores mexicanos y tres o cuatro empresas transnacionales con el control casi absoluto del recurso. 

11. A diferencia del valle de San Quintín donde los trabajadores son migrantes en su mayoría.