



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

“PAPEROS MEXICANOS PERDIDA DE COMPETITIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR”

AREA DE CONOCIMIENTO: VENTAJA COMPETITIVA Y DESARROLLO ECONÓMICO.

TEMATICA: DESARROLLO REGIONAL.

PEDRO GERMÁN GALLARDO CARRILLO, OSCAR AGUILAR SOTO.

Universidad Autónoma de Sonora

Pedrito@uas.uasnet.mx, pegegaca@hotmail.com.mx, oaguilar@uas.uasnet.mx

RESUMEN

El objetivo en este trabajo de investigación es aportar elementos que contribuyan a una mejor precisión en la búsqueda de alternativas para superar condiciones que limitan al sector productor de papa fresca de México en la perspectiva de lograr ventajas competitivas en el contexto del TLCAN. La metodología utilizada para alcanzar dicho objetivo se realizó con base en el método para evaluación de cadenas agroalimentarias para la identificación de problemas y proyectos (MECA) y el método de análisis de Cadenas Agroalimentarias, con enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad (CADIAC)

Concluido el proceso de desgravación arancelaria para la papa (2003) los productores mexicanos de papa en México se encuentran ante la incertidumbre ¿cuál es la perspectiva de permanencia en el mercado de papa en el marco del TLCAN? y ¿cómo evitar que entre papa fresca o almacenada de EUA y Canadá al interior del país? La falta de competitividad de los productores mexicanos de papa a partir de la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ha favorecido las importaciones en papa para semilla y materia prima para la industria procesadora y aumentado la dependencia del exterior ocasionando el abandono de tierras dedicadas a este tubérculo, salida gradual del productor del mercado de papa y pérdida de empleo en este sector.

ABSTRACT

The objective in this investigation work is to come up with elements that contribute to a better precision in the search of alternatives to surpass conditions that limit the producing sector of fresh Potatoes of Mexico. In the perspective to obtain competitive advantages in the context of NAFTA The used methodology to reach this objective was made based on the method of evaluation of agro-alimentary chains for the identification of problems and projects (MECA) and the method of analysis of Agro-alimentary Chains, with a participative approach for the development of the competitiveness (CADIAC)

Concluded the process of lowering tariffs of duties for the potatoes (2003) the Mexican producers of Potatoes in Mexico are facing the uncertainty. Which is the perspective of permanence in the market of Potatoes within the framework of the NAFTA? In addition, how to avoid or stop fresh or stored potatoes from EUA and Canada to enter into the country area? The lack of competitiveness of the Mexican producers of Potatoes, from the beginning of the North America Free Trade Agreement. Has favored the imports of Potatoes for seed, and raw material for the processor in industry, and increased the dependency of the exterior causing the earth abandonment dedicated to this tubercle, gradual exit of the producers of the Potato market, and lost of employment in this sector.

Planteamiento del problema

De acuerdo a lo establecido en TLCAN la papa quedo libre de arancel en el 2003 lo que ocasionó incertidumbre en los paperos mexicanos ante los riesgos de una competencia desventajosa, y la saturación del mercado de papa, disminución de la producción, salida de productores de esta actividad y desempleo en este sector. Ante este panorama se plantea las siguientes interrogantes

1-¿Cuál es la perspectiva de permanencia y competitividad del productor mexicano de papa en el mercado nacional frente al TLCAN.?

2-¿Cómo defenderse contra la competencia de los productores de papa de Estados Unidos y Canadá, para evitar que entre al interior del país papa fresca o almacenada?

Objetivos Generales

Aportar elementos que contribuyan a una mejor precisión en la búsqueda de alternativas para superar condiciones que limitan al sector productor de papa fresca de México en la perspectiva de lograr ventajas competitivas en el contexto del TLCAN

Objetivos específicos

- 1) Analizar los componentes del sistema de producción-comercialización de papa para consumo fresco.
- 2) Precisar los factores que intervienen para el logro de mejores ventajas competitivas.
- 3) Evaluar los problemas prioritarios que surgen en el sector.

Hipótesis General

Los productores mexicanos de papa fresca actualmente no son competitivos frente a sus socios comerciales de EUA y Canadá en el marco del TLCAN, también existen alternativas que pueden hacer competitivo los productores mexicanos de papa fresca.

Hipótesis particulares

La desventaja competitiva será cada vez mayor

- En tanto que el costo unitario no se reduzca
- El rendimiento y la calidad no se mejoren
- Continúe la producción hacia al mercado interno
- No buscar mayor integración a la industria
- No apropiarse del proceso de comercialización
- No ser competitivos en el contexto del libre comercio ocasionará la salida gradual de productores del mercado de la papa

Metodología de estudio

- a) Se realizó con base en el método para evaluación de cadenas agroalimentarias para la identificación de problemas y proyectos (MECA)
- b) Utilizó el método de análisis de Cadenas Agroalimentarias, con enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad (CADIAC)

Conclusiones

Los productores de papa fresca de EUA y Canadá son más competitivos que los productores mexicanos.

El TLCAN no ha favorecido al productor de papa en México.

La barrera no arancelaria Fito 40 y Fito 41 es la única alternativa para impedir la entrada de papa fresca a México.

Los productores de papa fresca del Valle El Fuerte, Sinaloa, tienen la posibilidad de permanecer en el mercado nacional de papa.

Sólo los grandes productores permanecerán en marco del TLCAN.

Las importaciones de papa que más se han incrementado son las papas procesadas (francesa).

A pesar del esfuerzo tan importante que ha realizado el productor mexicano de papa por elevar su nivel de productividad por hectárea para poder competir en mejores condiciones ante sus socios comerciales en el TLCAN, sigue estando muy por debajo de los costos que se tienen en Canadá y Estados Unidos ubicándolos en desventaja competitiva.

Con base en el acuerdo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN siglas en español) entre México, Estados Unidos y Canadá desde el 1° de enero de 1994 han existido compromisos trilaterales entre ambos países a través de un sistema de desgravación arancelaria de cuota de importación para la papa por índice de tarifa que fue negociado previo a la firma del acuerdo de Libre Comercio. Este sistema de desgravación arancelaria se llevó a cabo teniendo el reconocimiento por parte de EUA y Canadá la existencia en México de un sector productor de papa heterogéneo, con grandes contrastes estructurales que los situaba en desventaja competitiva.

Los productores de papa mexicanos se propusieron superar sus desventajas competitivas en el marco del TLCAN. Para ello iniciaron un proceso de reconversión (1994-1997) del sector papa con la finalidad de disminuir los costos de producción a un nivel menor o igual que sus socios comerciales y lograr mayor productividad en las unidades de producción. Además satisfacer la demanda del mercado interno en producto fresco y de semilla, así como la materia prima necesaria para la industria entre las que destacan Sabritas y Barcel como principales compradores de este tubérculo.

Durante estos tres años de reconversión los productores nacionales no lograron avances importantes y las desventajas continuaron prevaleciendo. Por este motivo los productores mexicanos en 1997 iniciaron gestiones para renegociar lo referente a los tiempos de desgravación arancelaria.

Concluido el proceso de desgravación arancelaria para la papa (2003) es importante preguntarnos ¿Cuáles son las condiciones del sector productor de papa del Valle del Fuerte, Sinaloa que constituyen o no ventaja competitiva y cuál es su posibilidad de permanencia en el mercado de papa en el marco del TLCAN. y ¿Cómo defenderse contra la competencia de los productores de papa de los Estados Unidos y Canadá, para evitar que entren al país con papa fresca o almacenada? En tanto EUA está insistiendo para ganar el mercado interno mexicano como lo hizo con el de la franja fronteriza (Tijuana, Ciudad Juárez, Chihuahua, Nogales, Sonora, Mexicali y Baja California). hasta 26 kilómetros de la frontera nacional.

De los productores de papa nacionales, los del Valle del Fuerte, Sinaloa, tienen mayores posibilidades de permanecer en el mercado de papa en el marco del TLCAN. Por un lado, la obtención del tubérculo papa es en invierno época que Estados Unidos y Canadá no producen y se estaría compitiendo con producto fresco contra producto congelado. Por otro lado, en relación con los principales estados productores¹ de papa de la república mexicana tienen los costos de producción más bajos debido a que cuenta con menos plagas y por ende menor uso de químicos,

¹ Guanajuato, Puebla, Coahuila, Estado de México, Tlaxcala, Veracruz, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora, Michoacán

también generan su propia semilla, siendo este insumo un factor clave ya que se requieren hasta 3 toneladas por hectárea para cosechar 30 a 50 toneladas por hectárea y el costo es entre 5 y 6 pesos por kilogramo².de semilla.

En el año 2003 los productores nacionales cerraron filas para que no se introduzca semilla principalmente de Canadá debido que se detectó una enfermedad llamada claribacter (bacteria) que en ninguna región del país posee, por eso se le aplicó cuarentena. También se han encontrado papas de contrabando, variedades que el país no tiene y además no cumplen con los requisitos de origen.

Por lo antes mencionado es importante describir y analizar la situación competitiva de los productores de papa del Valle del Fuerte, Sinaloa y su permanencia en el mercado nacional de papa, identificando los factores determinantes que influyen en los sistemas de producción, productividad y rentabilidad. En la metodología se delimitó el área de estudio y se aplicó el método de análisis de Cadenas Agro alimenticias para examinar el sistema producto. El análisis inicia describiendo la situación competitiva del sector papa en el ámbito internacional y nacional y finaliza describiendo la situación regional de los productores de papa en el Valle del Fuerte, Sinaloa.

En el transcurso de las negociaciones trilaterales entre México-EUA y Canadá, durante 1991-1992 la Confederación Nacional de Productores de Papa (CONPAPA) estudió concienzudamente las condiciones de competitividad del sector productor de papa en México y resaltó las previsiones más convenientes para este país. Como resultado de este estudio fueron reconocidas la existencia de productores de papa fresca heterogéneos, con diferencias y condiciones que los situaban en desventaja competitiva respecto a los productores de papa fresca de Estados Unidos (EUA) y Canadá. (De la Vega, 1991:20-30).

Con base en ese reconocimiento, en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se establecieron los compromisos en materia de barreras arancelarias³ y no arancelarias⁴. Se constituyó y acordó en consecuencia un sistema transicional de cuota por índice de tarifa con efecto a partir de 1° de enero de 1994 concluyendo el 31 de diciembre del año 2002.

² Información directa, Ing. Filiberto Cadena Payan. Productor de papa, Los Mochis, Sinaloa. 2003

³Son restricciones al comercio exterior que se traduce en un alza en los derechos arancelarios o en otro tipo de limitaciones de carácter cuantitativo. Su objetivo es impedir la importaciones de ciertas mercancías ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, proteger la producción nacional o incrementar el intercambio entre países

⁴ Son dificultades u obstáculos a la comercialización de un producto. Puede ser de dos tipos: Cuantitativas: permiso de importación y exportación, cupos, medidas contra prácticas desleales de comercio internacional, precios mínimos, precios tope, entre otros; Cualitativas: regulación de etiquetado, regulación de envase y embalaje, marcado de país de origen, regulaciones sanitarias, normas técnicas, regulaciones de toxicidad, normas de calidad, regulaciones ecológicas, entre otras.

En este proceso de transición, los productores mexicanos tendrían la oportunidad de superar las desventajas competitivas frente a sus socios comerciales EUA y Canadá. A partir de entonces, los papeos nacionales se propusieron desarrollar el proceso de reconversión⁵ (1994-1997) del sector productivo de papa y estar en condiciones homólogas a las del sector productor de papa de EUA y Canadá.

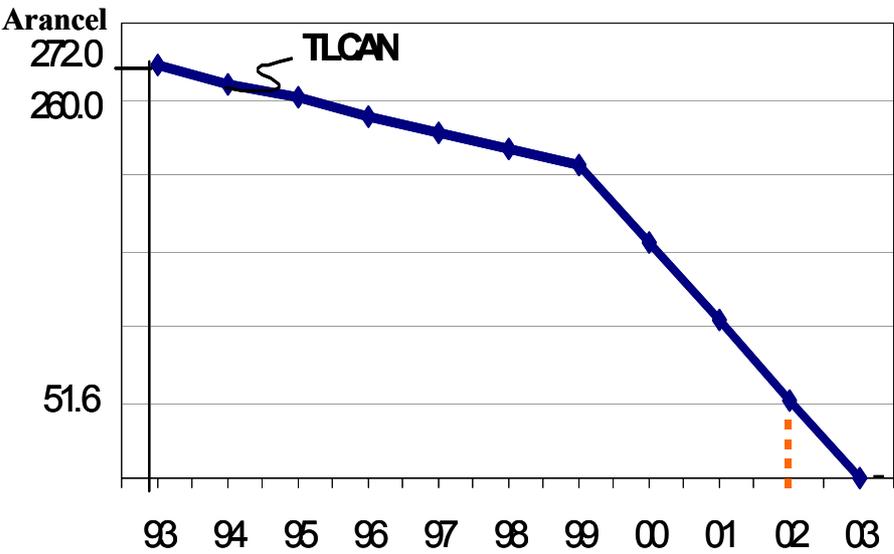
El argumento principal de los productores mexicanos para lograr dicha reconversión era tener de la economía mexicana una evolución favorable de los principales factores macroeconómicos: inflación, desempleo, tipo de cambio, inversión, precios bajos de los insumos, entre otros; que serían favorables para la reconversión. Es decir favorecer principalmente la disminución de los costos de producción a un nivel igual o menor y una mayor productividad en las unidades de producción, que permitiría cubrir la demanda tanto del mercado fresco y el de semilla de papa, así como para la industria de procesado.

Esta reconversión no fue posible debido por un lado, a factores externos al productor como: a) factores económicos; crisis de 1994-1995, caída de la demanda de alimentos agropecuarios, desplome presupuestal para el sector agrícola, falta de crédito rural, devaluaciones del peso, aumento de los insumos, descapitalización del campo, falta de créditos oportunos y con altos intereses, problemas de comercialización; b) factores internos: rezagos en la promoción al consumo, carencia de variedades de semillas con la resistencia que demanda cada zona del país y con los potenciales de rendimientos que se requieren, uso inadecuado de los agroquímicos; c) factores sociales: el abandono de tierras destinadas para el cultivo de este tubérculo, ser un grupo cerrado, individualista, y d) factores políticos: falta de políticas públicas que beneficien directamente a este sector, ausencia de programas y proyectos de promoción de las exportaciones y las reformas al artículo 27 constitucional.

Cabe mencionar que durante el proceso de reconversión se modernizó el sector papa en México en la adopción de sistemas de riego por goteo y aspersión, maquinaria y tecnología, pero consecuentemente, las desventajas competitivas prevalecieron. En materia de comercio exterior, los productores de papa fresca en México no exportan a los EUA y Canadá. Su producción se destina al mercado interno y cuando ocasionado por fenómenos naturales, la demanda nacional es mayor que la oferta, se complementa con importaciones principalmente estadounidenses.

⁵Estrategia para disminuir costos de producción a un nivel igual o menor que los de Estados Unidos y Canadá, y a la vez tratar de alcanzar una mayor productividad.

De acuerdo a lo que se planteó en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte las medidas arancelarias han desaparecido en el año 2003 quedando libre la importación del tubérculo papa como se observa en la gráfica.



Fuente: Elaborados con datos del Banco de México. 2003

El hecho de aplicar una medida de salvaguarda a las importaciones de papa fresca significa incrementar el arancel de importación a un nivel máximo que no rebasa la menor de dos tasas: la tasa arancelaria (248% para 2002) en el momento en que se adopte la medida ó la tasa arancelaria el día inmediatamente anterior a la entrada en vigor del TLCAN (272%); esto de acuerdo a lo que establece el propio TLCAN.

La fracción arancelaria de papa fresca durante la vigencia del tratado (TLCAN) ha mantenido el siguiente ritmo de desgravación, hasta el 2002 donde el arancel para papa fresca esta en un nivel de 51.6% y en el año 2003 nivel cero.

Desgravación arancelaria de papa fresca en el TLCAN (Tasa base 272%). 2003

Fracción Arancelaria	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
07019099	260.1	250.2	239.3	228.4	217.6	206.7	155.0	103.3	51.6	0

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA, USDA. 2003

Así mismo, se ha permitido que se importe libre de arancel cupo mínimo anual proveniente de los Estados Unidos y Canadá.

Cupos de importación libres de arancel para papa fresca en TLCAN
(Toneladas) 2003

AÑO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cuota EUA	15000	5450	15914	16391	16883	17383	17911	18488	19002	0
Cuota Canadá	4000	4120	4244	4371	4502	4637	4776	4919	5067	0

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA, USDA. 2003.

Con base en información del Servicio de Investigación Económica (ERS, por sus siglas en inglés) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, en el 2002 las exportaciones estadounidenses de papas a la francesa representaron el 46 por ciento del valor total del comercio mundial de papas y sus productos.

Debido al incremento en las importaciones de papas industrializadas (chips y a la francesa) registrado en México y como parte del programa de blindaje agroalimentario, el gobierno federal mexicano decidió aplicar cada año una salvaguarda a este tipo de papas procedentes de Estados Unidos.

Este instrumento permite cobrar un arancel de 20 por ciento para la papa que ingrese a México por arriba de la cuota vigente en el 2002 para EUA y Canadá. Esta tarifa pone a estos productores en desventaja competitiva con la producción doméstica de otros países cuya tarifa es menor.

Digamos que en el marco del TLCAN se han manifestado dos posiciones opuestas sobre la importancia del sector agropecuario en la economía mexicana.

La primera mide la valía del sector en términos monetarios en su aportación al producto interno bruto (PIB) y evalúa el impacto únicamente a través del comercio.

La segunda considera: el efecto multiplicador del sector agropecuario en las direcciones vertical y horizontal, es decir mide el impacto sobre las industrias de insumos, de transformación, transporte, servicio y comercio. La multifuncionalidad del ámbito por ser la base de la alimentación y de la soberanía alimentaria, por generar empleos y divisas, por su impacto social y su importancia en la paz en el medio rural, por la protección en el medio ambiente, la biodiversidad y el paisaje nacional. Esta posición reconoce la existencia de varios campos en México, de lo que se deriva la necesidad de políticas diferenciadas hacia los productores y regiones del país. En la política económica de México predomina la primera posición. Mismo que toma medidas y protección solamente para los grandes agricultores y grupos asociados con el capital estadounidense.

Las relaciones comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá se caracterizan por desigualdades, que explican en gran medida el impacto que ha tenido el TLCAN sobre el sector agropecuario de México. Durante el período del TLCAN, de 1994 a 2002 se han perdido 1.78 millones de empleos en el campo.⁶

La problemática social se complica ante las crecientes dificultades de los agricultores, campesinos y empresarios para mantener la actividad agropecuaria como opción de trabajo y de vida, al igual que por el deterioro de los niveles de bienestar que experimentan. Más del 70% de los campesinos viven en la pobreza, 26.3 millones viven en la pobreza extrema y 50% de los niños del medio rural están desnutridos (Gómez, Schwentesius, 2004:76)

En el marco del TLCAN existen múltiples asimetrías que explican el impacto que ha tenido en el sector agropecuario.

Antes de la firma del tratado:

Asimetrías en la dotación de recursos naturales, tecnología, apoyos y subsidios.

Costos de producción mayores en México, por precios mayores en insumos (diesel, energía eléctrica, costos financieros, etc.) mayores costos de transacción, por la deficiente y mala infraestructura de carreteras, de almacenamiento, falta de información y mala organización.

⁶ Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Encuesta Nacional de Empleo. Población Ocupada por sexo y rama de actividad económica. 2001

Mala negociación del TLCAN para México: Se negoció sin tener la experiencia completa del TLC entre EUA y Canadá; los capítulos 19 y 20, referentes a diferendos y controversias comerciales, son insuficientes en su contenido para resolver realmente los conflictos, además de que lleva a un círculo vicioso sin solución. No se excluyeron los productos más sensibles (Maíz, Frijol) como lo hizo Canadá (productos avícolas, lácteos) se aceptaron altas tasas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos, no se consideró la posibilidad de revisión, suspensión, moratoria u otros instrumentos de protección a la planta productiva de México.

Respecto a la desigualdad jurídica: Estados Unidos negoció un Free Trade Agreement, es decir un acuerdo, mientras que para México es un Tratado (con carácter de ley), de ello se derivan márgenes jurídicos para la revisión del TLCAN.

Después de la firma del tratado:

Los productores estadounidenses reciben con la Farm Bill 2002, 70% más de apoyos públicos. Los subsidios representan en México el 19% de los ingresos de los agricultores, mientras que en los Estados Unidos equivalen 21%⁷.

La metodología de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE⁸) para estimar los apoyos a la agricultura evidencia gran inconsistencia de estos apoyos en México. Antes del tratado los apoyos en los Estados Unidos y Canadá fueron mayores que en México, y en lo que va del TLCAN, el 33% del valor de la producción agropecuaria de EUA fue subsidiado y en México solamente el 16%.⁹

Los productores estadounidenses tienen apoyos por hectárea de 120 dólares y los de México 45 dólares. (OCDE) los productores de Estados Unidos, tienen explotaciones en promedio de 29 hectáreas (tierra arable) frente a 1.8 que tienen los productores de México. (FAO, FAOSTAT) Por otro lado, según datos del Banco Mundial la productividad de un trabajador agrícola de EUA es 18 veces mayor (US \$39.000) que la de un trabajador en México (US \$2.164).

En Estados Unidos existen 1.6 tractores por trabajador agrícola (incluye toda la PEA agropecuaria), en Canadá hay 1.8 tractores por hombre ocupado, mientras que en México sólo hay 2 tractores por cada 100 trabajadores.

⁷ OECD, 2002, *Agricultural Compendium*, producer and Consumer Support Estimates 2002, base de datos, Beyond 20/20 Browser Files. Paris, Francia.

⁸ Cabe aclarar que la metodología de la OCDE evidencia la distorsión que causa el tipo de cambio en el caso de México. Al tener un tipo de cambio notoriamente sobrevaluado, también los apoyos al campo se sobreestiman. Considerando un tipo de cambio en equilibrio, el subsidio asciende a 14% en 2001 en México, o sea, representan 39% de los apoyos en Estados Unidos de Norteamérica.

⁹ Cálculo hecho por Manuel Ángel Gómez Cruz y Rita Schwentesius. *¿El campo aguanta más?* 2da Ed. 2004, p.56 Con base en OECD. 2002

Existen asimetrías en cuanto al aprovechamiento de los márgenes negociados del TLCAN en la práctica México no aprovechó los márgenes negociados porque nunca se han cobrado los aranceles de las importaciones fuera de cuota en los casos de maíz y frijol, en el caso del maíz la pérdida fiscal durante el periodo (10 años) del TLCAN es de 3 mil millones de dólares y en el de frijol de 77 millones¹⁰ México no avanzó en la definición de normas, lo que permitió importaciones sin pagar arancel y la falta de control fitosanitario, por ejemplo, en los casos de productos cárnicos; y no instrumentó medidas serias frente al contrabando: caso frijol, arroz y papa.

Regiones productoras de papa en México

Principales estados de la República Mexicana productores de papa 2006

ZONA	REGION	SIEMBRA	COSECHA
NOROESTE 3%			
SINALOA	Mochis, Guasave, El Fuerte	SEPT-DIC	ENE-MAY
SONORA	Huatabampo y Navojoa.	OCT-DIC	FEB-JUN
CENTRO 64%			
GUANAJUATO	León San Fco. Del Rincón.	ENERO-MAR	ABR-MAY
JALISCO	Romita y Tapalapa	MAYO-JUN	NOV-AGOS
EDO.DE MÉXICO	Valle de Toluca,	MAYO-JUN	OCT-DIC
PUEBLA	Guadalupe Victoria, Libres	MAYO-JUN	OCT-DIC
MICHOACÁN	Zamora, Tenancicuaro y Jacona	JUL-OCT	NOV-MAR
TLAXACALA	Huamantla	FEB-JUN	JUL-NOV
VERACRUZ	Perote	FEB-JUN	JUL-SEPT
HIDALGO		ENE-JUN	JUL-OCT
NORTE 12%			
COAHUILA	Parras y Arteaga	MAR-MAYO	JUL-OCT
NUEVO LEON	Galeana	ABR-MAYO	JUL-OCT
CHIHUAHUA	Jiménez, Aldana y Cuahutemoc	MAYO-JUN	AGOS-NOV
OTROS 12%			

Fuente: Elaboración propia datos SAGARPA, CONPAPA 2006

¹⁰ Calculo hecho por Manuel Ángel Gómez Cruz y Rita Schwentesius. ¿El campo aguanta más? 2da Ed. 2004.p.56. Con base en SECOFI. 1994. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación*. Ed. Ángel Porrúa.

Con base en datos de SAGARPA y CONPAPA (2002) en México existe el fenómeno de la concentración de productores de papa distribuidos en tres zonas geográficas. En la zona centro está ubicado el 64% de los productores, (Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Tlaxcala, Puebla, Veracruz y México), zona norte el 21% (Coahuila, Nuevo León y Chihuahua) y zona noroeste el 3% (Sinaloa y Sonora) mientras que el faltante 12% está distribuido en el resto de los estados del país. En la región centro se tiene la mayor concentración de productores, no son en términos de rendimiento unitario, los que logran la más alta productividad. Esto último se ve influido por un manejo de cultivo bajo temporal, tipo de suelo, clima, entre otros factores.

En este contexto, cabe destacar que las condiciones climáticas: temperatura y lluvia, fueron factores que afectaron de manera significativa la producción de papa de temporal en los estados de Puebla y Veracruz principalmente. Los efectos se tradujeron en pérdida hasta en 18% de la superficie sembrada en el primero y 54% en el segundo. Esta situación afectó en promedio a más de 3,000 productores con pérdida total¹¹.

Las tres zonas producen esta hortaliza en diferentes épocas del año (se tiene papa todo el año). Para determinar en que momento se efectúa el cultivo, en cada zona se tienen en cuenta consideraciones agroclimáticas (principalmente temperatura, tipo de suelo y disponibilidad de agua) y comerciales (zonas competidoras, distancia al mercado, transporte y demanda, entre otros.) La mayor parte de los productores del país se orientan a satisfacer el mercado fresco, excepto algunos casos como los estados de Guanajuato y Michoacán que también producen para los requerimientos de la industria.¹²A partir de 1994, comienza a incrementarse la demanda de papa para industria, básicamente para la elaboración de papa prefrita congelada. Es así, como se difundieron las variedades Russet Burbank, Atlantic, Mundial y Gigant.

Producción y superficie sembrada de papa en México

La papa en México es de los cultivos que se desarrollan en casi la totalidad del país (24 entidades), la superficie cultivada a nivel nacional representaron 80 mil hectáreas en el año 2006. (CONPAPA, 2006). Los principales estados productores en orden de importancia son: Sinaloa, Chihuahua,

¹¹ CONPAPA, 2002

¹² En los estados indicados los productores no están orientados en exclusiva para la producción de papa para la industria procesadora sino más bien a la producción en fresco, pero constituyéndose en el proceso en una alternativa para la industria, particularmente aquellos productores que cosechan en los meses de agosto a marzo.

Sonora, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Michoacán y Puebla que en conjunto generaron 1,297.473 toneladas el 74.3% de la producción nacional que fue de 1,700.000 en 2006.

Producción y superficie sembrada de papa en México 2006

ESTADO	PRODUCCIÓN (TON)	SUPERFICIE (HAS)
Nacional	1,700.000	80.000
Sinaloa	280.500	13.400
Chihuahua	204.054	8.970
Sonora	172.298	7.938
México	150.809	7.579
Nuevo León	132.255	4.980
Guanajuato	125.596	5.959
Michoacán	120.095	6.965
Puebla	82.396	6.276
Resto	431.997	18.344

Fuente: Elaborado con datos de SAGARPA. 2006

La producción nacional para el año 2006 alcanzó 1.700.000 mil toneladas con una superficie de 80 mil hectáreas de la cual el 75.1% se destina al consumo en fresco, 11.6% a la industria procesadora (botanas) y un 13.3% como semilla para los siguientes ciclos productivos.

Entre las principales interrogantes y problemas que tienen los productores de papa, ante el TLCAN está: ¿Cómo defenderse contra la competencia de los productores de papa de Estados Unidos, para evitar que entren al interior del país con papa fresca o almacenada?, en tanto EUA está insistiendo para ganar el mercado mexicano como lo hizo con la franja fronteriza (Tijuana, Ciudad Juárez, Chihuahua, Nogales, Sonora, Mexicali y Baja California) hasta 26 kilómetros de la línea nacional.

Otra de las dificultades es la falta de Semilla de calidad que cubra las necesidades que requiere cada zona y la demanda del mercado. Se dejó dos aduanas para la importación de semilla, Piedras negras Coahuila y Nogales, Arizona. Para tener una revisión adecuada de la documentación y revisión del tubérculo. La semilla es importada de Canadá. Se han presentado serios problemas, incumplimientos con los requisitos fitosanitarios, cuando existe el cumplimiento de un protocolo establecido en forma bilateral la semilla no tiene ninguna restricción, en caso de no cumplir con los requisitos e incumplan los acuerdos se cierra la zona hasta no se vuelva a liberar por cumplir con lo estipulado.

Por ejemplo, en el año 2003 las provincias de Canadá, Prince Edgard Island y New Brunswick presentaron sus semillas problemas de virus, de estas zonas se prohíbe su importación, aunque ellos presenten constancia de que el embarque viene libre de enfermedades se tiene que pasar por un proceso para volverse a reabrir esa zona y ser aceptada. Se tiene la parte noroeste y norte de Canadá las provincias de Manitoba, Saskatchewan y Alberta como zonas autorizadas para importar semilla a México, siempre y cuando cumplan con la hoja de requisitos.

La comercialización del tubérculo es otro de los serios problemas que tienen los productores de papa en México, esta depende de la oferta y la demanda del mercado, no cuentan con precio de garantía, el trato de compra venta lo hace directamente el comprador con el productor.

En algunos casos los productores usan los llamados “coyotes” que no está interesado en defender la calidad del producto ni defender al productor, está para acomodar el producto en los centros de abasto y ganarse una comisión. Aunque son considerados un mal necesario porque se llevan parte de las utilidades, el productor los acepta porque estos conocen los precios en los mercados, conocen los posibles compradores, el productor por un lado argumenta no tener tiempo para buscar comprador y quiere seguir en un estado de comodidad. Las principales variedades producidas de papa son la alpha, siguiendo la Gigant y la Atlantic, siendo esta última para el proceso industrial.

En el año 2003 los productores nacionales cerraron filas para que no se introduzca semilla principalmente de Canadá debido que se detectó una enfermedad llamada claribacter (bacteria) que en ninguna región del país posee, por eso se aplicó cuarentena.

La Confederación Mexicana de Productores de Papa presentó un protocolo en el año 2003 a los Estados Unidos para que México pudiera exportar papa a ese país, sobre todo en los meses de octubre, noviembre, abril y mayo, cuando se genera la sobreproducción estacional. La firma de este protocolo es fundamental para que se lleve a cabo un comercio equitativo entre ambos países en el sector de papa fresca, ya que desde marzo de 2002, México permite la entrada de este producto norteamericano a su mercado hasta 26 kilómetros principalmente a la zona fronteriza permitida.

Para poder cumplir con la meta de exportar papa fresca a EUA, se proyecta el establecimiento de siembras programadas de papa blanca de muy buena presentación para el consumidor en las zonas que se consideran libres de enfermedades y plagas. Dichas siembras programadas podrían establecerse en partes de Sonora y Sinaloa, que cosechan de enero a abril; en Guanajuato, que cosecha en mayo; parte de Coahuila y Nuevo León, cuya cosecha abarca de agosto a octubre, y en algunas zonas del Estado de México, Puebla y Tlaxcala.

De los productores nacionales, los Sinaloa, tienen mayores posibilidades de permanecer en el mercado de papa en el marco del TLCAN porque su obtención es en invierno época que Estados Unidos y Canadá no producen y se estaría compitiendo con producto fresco contra producto

congelado. Además cuentan con tecnología de punta, mano de obra barata, sistemas de riego ahorradores de agua, buena presentación, cantidad y calidad del producto, han creado una red de estaciones climatológicas, por medio de las cuales pueden predecir enfermedades. Más aún el tipo de papa es de buena calidad con un alto contenido de sólidos y que fríen muy bien, dan un color de freído que se acepta con satisfacción en el mercado doméstico e industrial.

También los estados de Coahuila y Nuevo León, tienen posibilidades de competir a pesar de contar con altos costos de producción, pero tienen la ventaja de los precios de venta ya que no tienen regiones de competencia importantes, como el caso de Sinaloa, Sonora y Baja California. De la misma manera que los productores de papa de la República Mexicana el cultivo de la papa en Sinaloa, es una actividad económica importante como generadora de empleos.

En la época de cosecha (enero-mayo) se necesita mayor cantidad de mano de obra llegándose a utilizar aproximadamente hasta 35 personas por hectárea. Los productores en Sinaloa, han realizado una serie de investigaciones para mejorar la productividad, calidad y rentabilidad de la papa.

Este tipo de investigaciones están encaminadas a resolver problemas de enfermedades y plagas resolviendo los problemas primarios de los productores, pero aún no se han enfocado estas investigaciones a los mercados, promoción, diversificación del producto, entre otros.

Se concluye que los productores mexicanos de papa se encuentran en desventaja competitiva frente a los productores de Estados Unidos y Canadá por no contar con las condiciones macroeconómicas favorables y no superar las debilidades internas de su sector; por otro lado la importación de productos de papa procesada se ha favorecido, y los productores se identifican como no competitivos, sustento de la hipótesis en este estudio de caso.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Arreola, C. (1994). *Testimonios sobre el TLC*. Ed. Miguel Angel Porrúa. México, 1994. p 255-286
- Banco Mundial. 2002. Memorando del presidente del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento a la Corporación Financiera Internacional para el directorio ejecutivo sobre una estrategia de asistencia para el País del grupo del Banco Mundial para los Estados Unidos Mexicanos. Unidad para Colombia-México-Venezuela. Informe No. 23849-ME, 23 de abril 2002. p. 12-15
- Bourgeois, R. y Herrera D. (1996). CADIAC. *Cadenas y Diálogo para la Acción. Enfoque participativo para el desarrollo de la competitividad de los sistemas agroalimentarios*. ICCA, San Jose Costa Rica. 1996.
- Tours, C.E.R. (1991). *El sector agrícola ante el Tratado Trilateral de Libre Comercio México-EUA-Canadá*. Senado de la República. Tomo II. Culiacán, Sinaloa. P. 15.20.
- Calva José Luís, Carrasco L. Luís Rey, Díaz C. Salvador, Gómez Cruz Manuel A. 1992. *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*. CIESTAAM. México, D.F. 1992. p. 41-62
- Cepeda, J.A. (1999). *Inconformes los paperos con el TLCAN* ponencia presentada en el IX congreso nacional de la CONPAPA 1999, León Guanajuato. Memorias. Abril 1999 p 58.
- De la Vega (1991) V.B. *Elementos jurídicos y técnicos que deberán tomarse en cuenta en la negociación del sector agropecuario, para el Tratado Trilateral de Libre Comercio*. Senado de la República. Tomo II. Culiacán, Sinaloa. 1991 p. 20-30
- Dussel Peters Enrique (coordinador) *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. México. 2003. p. 187-202
- FIRA. 1993. *Análisis de la rentabilidad y competitividad de 17 cultivos anuales*. Boletín Técnico. Vol. XXV. No. 248, México. Abril, 1993. p 40
- Garza de la E. y García C. (Coord.) 1993. *Productividad distintas experiencias*. UAM. Fundación Friedrich Ebert. México. p.235
- Garza L.J.M. 2002. *Perspectivas de los pequeños y medianos productores de papa frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Tesis profesional departamento de Investigaciones Económicas. UACH, México. 2002. p 114-128.
- Gaxiola Carrasco, H. E. (2002). *El TLCAN y la comercialización de hortalizas de exportación de Sinaloa*. Culiacán, Sinaloa. 2002. P.115-120
- Gómez Cruz, M. A., Schwentesius Rinderman, R. (2002). *Lecciones del Tratado de Libre Comercio*, México p.84

- Gradillas Reverté, M. (2001). *Conocimientos tácitos, habilidades y experiencia, Propuesta para la formulación de una estrategia de gestión del conocimiento*. 2001 p.56
- IICA. (2003). *Construyendo posiciones competitivas. Elementos estratégicos para promover la competitividad de la cadena agroalimentaria de la papa*. Quito, Ecuador. p.18
- Kondo, J. (1997). VII *La situación del cultivo de la papa*. Presentación especial. VII Congreso Nacional de Productores de Papa. Rev. HFF. México, Agosto, 1997. p 8-9
- Kondo López y Trujillo Félix, J.D. (2002). *Ensayo: La agricultura de Sinaloa: Cambiando para avanzar*. Culiacán, Sinaloa, 2002. p. 22
- Kotler, P. y Armstrong, G. (1996). *Mercadotecnia*. Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana. México, D.F. p 886
- La Gra J. 1993. *Una metodología de evaluación de cadenas agro-alimenticias para la identificación de problemas y proyecto*. Instituto para la Post-cosecha de productos perocederos. Universidad de Idaho. 1993. p. 224
- Malassis L. 1977. *Agricultura y proceso de Desarrollo. Ensayo de orientación pedagógica*. Promoción Cultural, S.A. UNESCO. España. Pp 151-196
- Márquez M.Y. *El tratado de libre comercio y su relación con los productores de papa*. Documento. Informe de trabajo. Celaya, Guanajuato. Marzo, 1992.s/p
- Muller G. 1995. Competitividad e integración económica y social de la agroindustria en América Latina y el Caribe . *Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura*. CEPAL. Santiago de Chile, p 145.
- Porter E. M.(1994). *Estrategia competitiva*: Editorial CECSA. México. P 407
- Ramírez M. P. 1996. *Lecturas básicas para el análisis de la competitividad de la agricultura y agroindustria*. CIESTAAM, UACH. Chapingo, México. p 1-2.
- SAGARPA INIFAP 1997. *Programa Nacional de Investigación en el cultivo de la papa*. Inifap. México. Pub. Esp. No. 13, abril, p17-38
- Scout Gregory (1997). *El futuro brillante de la producción de papa*». CIP p.38
- Schwentesi Rita y Gómez Cruz Manuel A. (Comp.) 1992. *Implicaciones del progreso técnico en la agricultura de países en desarrollo*. CIESTAAM. UACH. Chapingo, México, 1992, p 597
- Schwentesi Rita, Gómez Cruz Manuel A, Calva Téllez José Luís, Hernández Navarro Luís.(coord.) *¿El campo aguanta más?* UACH. Chapingo, México, 2004, p 51-67
- SECOFI 1994. *Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación. Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México. p 8-114
- Tours C.E.R. 1991.*El sector agrícola ante el Tratado de Libre Comercio*.Memoria. Senado de la República. Tomo II. Culiacán, Sin. P 15-20

Vega V. D. 1996. *“La Agroindustria Frente al TLC. Las Frutas y Hortalizas procesadas. Ponencia presentada en el TLC y la agricultura mexicana ¿Funciona el Experimento?”* San Antonio, Texas, nov. 1996. El estudio corresponde a “Competitividad y Perspectivas de la Industria de Frutas y Hortalizas Procesada?” realizado para Nacional Financiera. México.. 1-2; p 36-47

USDA. NASS. *potatoes1996 Potato Fact*. Nov. 1996, US Departement of Commerce. 1995. Datos de Bureau of thae Census 1995.

USDA. *Potatoes 1999. Summary Washington, 1999 Pot 6 (96)* Washington, 1999