

La competitividad del frijol en México

Alma Velia Ayala Garay*
Rita E. Schwentesius Rindermann*
Gustavo Almaguer Vargas**

A pesar de la pérdida en la producción de frijol, los productores continúan sembrando, pues no consideran el costo de oportunidad de su mano de obra, la tierra, y la depreciación de su maquinaria. Una probable explicación sobre la permanencia del cultivo, es que el apoyo de Procampo impacta en la rentabilidad de la actividad. Pero ante esta situación, surge la pregunta de si esto se podrá mantener ante la amenaza que representa la competencia con los productores de Estados Unidos, sobre todo a partir del año 2008, cuando el frijol quedará libre de gravamen y podrá importarse libremente, y además está la conclusión de Procampo, que también será en el 2008.

El frijol es un cultivo estratégico para México, ya que ocupa el segundo lugar en superficie a nivel nacional, con un promedio de 1.85 millones de hectáreas. Su producción es de 1.31 millones de toneladas, con un valor de 7.5 mil millones de pesos (promedio 2002/2004, Siacon, Sagarpa).

Tiene gran importancia social porque de acuerdo con cifras oficiales, existen 570 mil productores, además de que

genera un total de 76 millones de jornales, que equivalen a 382 mil empleos permanentes (Sagarpa, 2004:25).

Con el TLCAN las importaciones se han incrementado y se espera que aumenten más, debido a la alta productividad de los frijoleros de Estados Unidos, lo que los hace muy competitivos y, aunado a los altos subsidios que reciben, les permite ofrecer mejores precios internacionales; además hay que agregar que en el 2008 el frijol quedará sin el arancel-cupo que hasta ahora ha mantenido.

En los años 60, México no importaba frijol, sino todo lo contrario, lo exportaba. En 1966 se vendieron al mercado externo 102 mil toneladas, y todavía en 1978, 130 mil; sin embargo, a partir de la década de los 80, Méxi-

co se convirtió en un importador de este producto y actualmente es el sexto país que más compra en el mercado internacional y es Estados Unidos su principal abastecedor (FAO-FAOSTAT, 2005).

Junto con lo anterior, los productores en México enfrentan diversos problemas, como los altos costos de producción y un deterioro continuo de los precios reales del producto. Entre 1980 y 2005, el índice de precios de insumos para la producción de frijol creció a una tasa promedio anual de 30.44%¹ (Banco de México, 2005), mientras que la del índice de precios de frijol al productor decreció en 2.1%,

* Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y Agricultura Mundial, CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo, Km 38.5, Carr. México- Texcoco. C. P. 56230, Texcoco, México.

** Departamento de Fitotecnia, Universidad Autónoma Chapingo, Km 38.5, Carr. México- Texcoco. C. P. 56230, Texcoco, México.

¹ <[http://www.banxico.org.mx/elnfo Financiera/FSinfoFinanciera.html](http://www.banxico.org.mx/elnfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html)>.

y los rendimientos apenas crecieron 0.4% (Siacon, Sagarpa 2004), lo que implica una reducción en la rentabilidad.

Un problema más es la comercialización del producto. La falta de competitividad del frijol mexicano se ha acentuado por la desaparición de los esquemas estatales de comercialización que se seguían con la Conasupo, dejando un vacío en la fijación del precio y en la regularización del mercado.

La pérdida de rentabilidad en las unidades de producción, aunada al incremento de los volúmenes de importación y a la desregulación del mercado, hacen que el frijol mexicano pierda cada vez más competitividad en relación con el producido en Estados Unidos, principal socio comercial de México.

Además, los productores y sus organizaciones han demandado al gobierno federal la renegociación del TLCAN, o bien instrumentos de protección del comercio exterior; y sobre todo, existe preocupación por los retos que implica la desgravación del 2008.

Como consecuencia de la problemática anterior, se ha reducido la competitividad del frijol mexicano, en relación con la de sus competidores del área de Norteamérica. Pero esta pérdida no está determinada y mucho menos se tienen delimitados los principales factores que influyen en ella, y tampoco se sabe cómo se podrían revertir.

Por esta razón, el objetivo de la presente investigación es determinar cuál es el nivel de competitividad de la producción de frijol en México y analizar los principales factores que la afectan.

Materiales y métodos

Para analizar la competitividad del frijol, se utilizaron los índices de ventaja competitiva revelada propuestos por Vollrath (1987, 1989 y 1991) para medir y analizar su evolución en el periodo comprendido de 1960 a 2005, en el marco de la región que conforman los países integrantes del TLCAN y teniendo como referente al mercado mundial. Mediante el cálculo de los índices se ilustra el comportamiento de la competitividad y se hace una serie de consideraciones en torno a su tendencia predecible en los próximos años.

Estos índices ofrecen las ventajas de que se puede recurrir a la estadística de comercio agrícola de FAOSTAT, ampliamente disponible, y de no requerir información de comercio bilateral como, por ejemplo, la metodología de TradeCan (1999); se derivan del índice de Balassa, de medición de la ventaja comparativa revelada, y eliminan la do-

ble contabilidad, por el lado de productos y países, al mismo tiempo que facilitan la comparación al ser expresados en términos logarítmicos. Los índices miden la competitividad y el desempeño de las exportaciones a través de datos de comercio expost, suponen la existencia de un comercio de dos vías y permiten distinguir productos que tienen competitividad de aquellos que no, al mismo tiempo que identifican el patrón de especialización. Se basan en la noción de ventaja competitiva revelada, una manera de acercarse a la medición de la ventaja comparativa, concepto propiamente de naturaleza teórica. Los índices se denominan ventaja relativa comercial, ventaja relativa de las exportaciones y competitividad revelada, y se calculan a partir de las siguientes expresiones:

$$\text{Ventaja Relativa Comercial (RTA)} = \text{RXA}_a^i - \text{RMA}_a^i, \text{ donde:}$$

$$\text{RXA}_a^i = (X_a^i / X_n^i) / (X_a^r / X_n^r) \text{ y}$$

$$\text{RMA}_a^i = (M_a^i / M_n^i) / (M_a^r / M_n^r);$$

En las ecuaciones anteriores, RXA y RMA identifican las ventajas relativas de las exportaciones y de las importaciones, respectivamente, a las cuales se les sacan logaritmos a fin de hacerlas más comparables. El superíndice r se refiere al mundo menos el país i , en tanto que el subíndice n se refiere a todos los bienes comerciados menos el producto a (Vollrath, 1991).

$$\text{Ventaja Relativa de las Exportaciones (REA)} = \text{Ln}(\text{RXA}_a^i); \text{ y}$$

$$\text{Competitividad Revelada (RC)} = \text{Ln}(\text{RXA}_a^i) - \text{Ln}(\text{RMA}_a^i).$$

Según los valores que arrojen los índices, un país tendrá ventajas competitivas reveladas (o estará especializado) si éstos resultan ser mayores a la unidad, o tendrá desventajas relativas si son menores que 1 —al sacar logaritmos naturales éstos cambian a negativo o positivo—. Por construcción, en un mercado global, libre de distorsiones, la ventaja competitiva real se desvía de la unidad cuando las exportaciones de un país no están distribuidas según la importancia relativa de cada producto en el mercado mundial; en tal sentido las desviaciones de la unidad definen la existencia o no de ventajas relativas. Lo anterior no implica que la neutralidad conduzca a la inexistencia de comercio, en el mundo real (Vollrath, 1991: 270-271), especialmente en presencia de un comercio intraindustrial cada vez más importante.

Los índices de Vollrath fueron desarrollados para medir la competitividad de la agricultura de Estados Unidos, economía para la cual tiene mucho sentido plantear el co-

mercio de dos vías, especialmente en el caso de grupos de productos. Los procesos de apertura económica, a juzgar por el comportamiento del comercio exterior mexicano, están implicando que se desarrolle más este tipo de comercio. Derivado de ese proceso, el comercio mexicano aparece menos centrado en productos que solamente son exportados o en productos que solamente son importados.

La competitividad también está influenciada por otros factores, por eso se analizaron indicadores como la forma en que fue negociado el frijol en el momento de la firma del TLCAN y sus posibles resultados, y se tomaron estadísticas de importaciones y exportaciones.

En esta investigación se hace un comparativo de precios pagados a los mayoristas en Estados Unidos y el precio de exportación del frijol pinto proveniente de ese país con destino a México, que se registra en las bases de datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), con el fin de determinar si existe dumping en las importaciones de frijol provenientes de Estados Unidos.

Además de lo anterior, se hizo un cálculo de costos de producción en México, con 24 entrevistas que se realizaron a productores de Chihuahua pertenecientes a las Cooperativas “Los Arenales” y “Las Carretas”, ubicadas en los municipios de Cd. Cuauhtémoc y Dr. Belisario Domínguez, respectivamente; el periodo de realización de estas entrevistas fue entre el 12 de septiembre y el 20 de octubre de 2005. Con el cálculo de estos costos, se hizo un comparativo con los de Estados Unidos. El cálculo de los costos fue dividido en dos, costos directos y costos indirectos. Dentro de los costos directos se incluyeron los costos de los insumos y medios de producción, tales como semilla, fertilizantes, renta de maquinaria, mano de obra y el costo de oportunidad de la inversión. Con base en los costos indirectos se incluyó el costo anualizado del mantenimiento de la inversión en capital (depreciación e intereses) en maquinaria, renta de la tierra y gastos generales.

Resultados

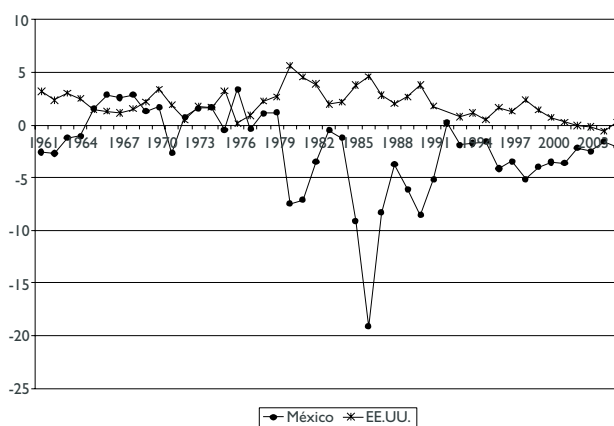
Competitividad revelada del frijol en México

En la Figura 1 se muestra la evolución de la competitividad revelada de frijol de México en relación con EE. UU. De acuerdo con los cálculos realizados con base en los índices de competitividad revelada, México no tiene en su producción de frijol ventajas competitivas reveladas ni está espe-

cializado, ya que los índices resultaron menores que la unidad, por lo que se tiene una competitividad negativa en comparación con la del país vecino. Aunque México se caracterizó por un comportamiento muy irregular, fue competitivo entre 1965 y 1979, y a partir de ese momento empezó a perder competitividad, lo que se acentuó a principios de los años 80, ante el cambio de las políticas macroeconómicas y sectoriales en México. Con Estados Unidos ocurrió lo contrario, de no ser competitivo se convirtió en un país competitivo frente a México.

México se integró al GATT en 1986, y además se inició la negociación del TLCAN a principios de los noventa, sin considerar la situación prevaleciente del sector frijolero. En 1985 la competitividad de la producción de frijol en México llegó a ser negativa hasta en 18 puntos, y aunque posteriormente se ha ido recuperando, no ha llegado al grado de ser positiva.

Figura 1
Competitividad revelada de frijol, zona del TLCAN (1961-2005)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de índices Vollrath, de acuerdo con datos de FAO, <http://apps.fao.org>

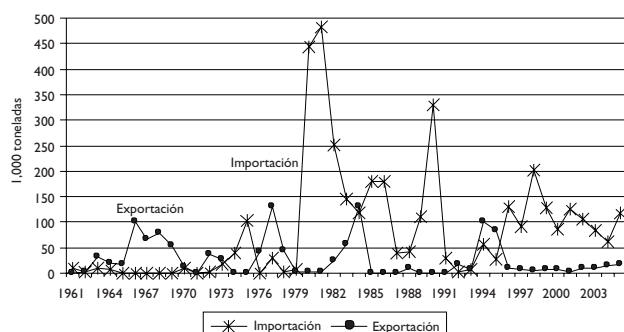
Se puede concluir que al momento de la negociación del TLCAN, el país no contaba con las condiciones para que este producto se incluyera en dicho tratado.

Por otra parte, en la Figura 2 se puede observar que México se convirtió en importador de frijol desde principios de la década de los ochenta: compró cerca de 500 mil toneladas en 1980 y 1981; 330 mil toneladas en 1990; 131 mil en 1996, y 202 mil en 1998, años en los que hubo poca precipitación. Las importaciones mexicanas de frijol pro-

vienen en su mayor parte de Estados Unidos de América, quien en promedio ha aportado cerca del 80% de las compras en el mercado externo.

La producción de frijol en EE.UU., tiene ventajas en diferentes aspectos, como las condiciones de la región donde se produce, la infraestructura y su organización, lo que le permite ser más competitiva que en México.

Figura 2
México. Evolución de importaciones y exportaciones de frijol, 1961-2005 (1,000 toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base de datos de FAO <<http://apps.fao.org>> y Bancomext, World Trade Atlas. Estadísticas de Comercio Exterior. Información en CD., varios años. A partir de 2004 y 2005, los datos corresponden a la Secretaría de Economía, Bancomext, citados por el Consejo Nacional Agropecuario, Compendio Estadístico del Sector Agropecuario, Dirección de Estudios Económicos.

La negociación del frijol en el TLCAN

En el momento de la negociación del TLCAN, el país contaba con 893,314 unidades de producción de frijol en las 32 entidades federativas, de las cuáles 814,095, el 91%, producían en el ciclo primavera-verano, y 466,702 tenían una superficie menor a las 5 hectáreas (INEGI, 1994).

En el Cuadro I se observan las comparaciones del rendimiento, costos y precios al productor entre México y EE.UU. Durante el periodo de negociación, México tenía la tercera parte del rendimiento de frijol por ha, y tres veces más costos de producción que EE.UU.

Continuando con la competitividad de los productores nacionales, los datos del Cuadro I demuestran las asimetrías encontradas a principios de los años 90 y su impacto sobre la rentabilidad de la producción.

Cuadro I
Comparación de niveles de competitividad en frijol entre México, EE.UU. y Canadá, datos promedio del lapso 1989-1991

	México	EE. UU.
Rendimiento (kg/ha)*	586.00	1,777.00
Productividad (jornadas/tonelada)**	50.60	0.60
Costos (US\$/t)**	641.17	219.53
Precio al productor (US\$/t)*	631.42	460.00

Fuente: * FAO, FAOSTAT; ** Calva, José Luis, "Efectos de un Tratado Trilateral de Libre Comercio en el sector agropecuario mexicano" en: CIESTAAM, *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*. Ed. Juan Pablos y CIESTAAM, México, 1992, p. 15.

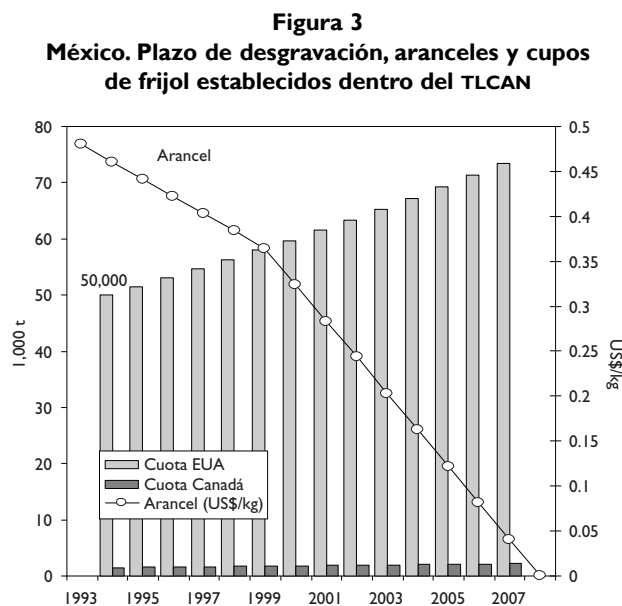
Además de estas asimetrías, si se considera que la mayoría de las unidades de producción tenían menos de 5 ha, el frijol no debió ser incluido en el TLCAN. De hecho, para los negociadores del TLCAN no fue ningún secreto que un "alto porcentaje de productores agropecuarios tenía ingresos inferiores al costo de oportunidad... En frijol más del 25% de los productores reciben ingresos inferiores al salario del mercado correspondiente vigente en la zona." (SARH/Secofi, 1992)

Antes del TLCAN las importaciones de frijol estaban controladas por el gobierno mexicano a través de licencias de importación manejadas por la Conasupo. Como resultado de las negociaciones del GATT y del TLCAN, desaparecieron los permisos previos a la importación en 1994 convirtiéndose en un esquema de aranceles-cupo.

Dentro de las características de las negociaciones actuales de México, se encuentra el concepto de «desgravación». Este concepto implica que los aranceles de frijol, para ser importado, terminarán por ser eliminados, desgravándose paulatinamente en etapas concertadas. El cupo dejará de producir efecto cuando el arancel desgravado sea igual al arancel-cupo establecido para el mismo. Esto no sucedería así con un cupo máximo, ya que en este concepto lo negociado es el acceso a un monto determinado, por lo que aun cuando el arancel se encuentre eliminado, el monto a importar estaría predefinido por un tiempo establecido.

En el TLCAN, México estableció cuotas de acceso para EE.UU. y Canadá de 50,000 y 1,500 toneladas respectivamente. Estas cuotas ingresarían con arancel cero y cada año se incrementarían 3% respecto al cupo del año anterior. Para el sobrecupo se fijó un arancel de 0.48 dólares por kilogramo, equivalente a un impuesto *ad valorem* de 139%, con una desgravación a largo plazo de 15 años, tipo Ronda Uruguay, es decir, 24% de reducción en los primeros 6 años, y de 2001 a 2008 una eliminación gradual. A partir

de 2008 el frijol queda libre de arancel, es decir, las importaciones de frijol quedarán ya sin control (Secofi, 1994) (Figura 3).



Fuente: Elaboración propia con base en Secofi, 1994.

Resultados del TLCAN

El frijol fue uno de los productos agropecuarios aparentemente mejor negociados en el TLCAN por parte de México, por sus largos plazos de desgravación, el alto arancel establecido para el sobre cupo y el volumen del cupo, que quedó muy por debajo del promedio de las importaciones históricas de los años 1989, 1990 y 1991, pues las estadísticas de estos años fueron las que formaron la base para la negociación y para la definición de los esquemas de desgravación (Cuadro 2).

Cuadro 2
México. Bases para la fijación de los cupos de importación de frijol dentro del TLCAN (t)

Año	Importación desde EE.UU.		Importación
	Según USDA*	Según Secofi**	Según Secofi**
1990	90,147	93,860	2,697
1990	151,929	148,000	1,401
1991	37,280	29,314	312
Promedio	93,119	90,391	1,470

Fuente: *USDA, FATUS, [http://www.ers.usda.gov/db/FATUS/ezttable.asp?DS=FATUSX_CY&REPORT=\[TABLE=C*M\]\[ROW=Y\]\[COL=A\]&COLSTUB=EXPORTS&ROWSTUB=YEAR&RUNID=19118](http://www.ers.usda.gov/db/FATUS/ezttable.asp?DS=FATUSX_CY&REPORT=[TABLE=C*M][ROW=Y][COL=A]&COLSTUB=EXPORTS&ROWSTUB=YEAR&RUNID=19118); **SARH/SECOFI (1992:12).

Dentro del TLCAN, el esquema de desgravación con cupos mínimos de importación parecía garantizar la protección necesaria para el sector. No obstante, el gobierno mexicano no ha cobrado los aranceles pactados en el esquema negociado en el TLCAN, pues Estados Unidos y Canadá han rebasado la cuota mínima de las importaciones hechas por México. El Ejecutivo Federal ha tenido pérdidas fiscales importantes por el no cobro de los aranceles (Cuadro 3 y Figura 4); por ejemplo, en 1998 fueron más de 53 millones de dólares, equivalentes al 39% del pago de Procampo en ese año. En total, hasta 2005, las pérdidas fiscales del gobierno a causa de esta situación son de casi 161 millones de dólares.

Cuadro 3
México. Pérdida de ingresos tributarios por importaciones de frijol de EE.UU. y Canadá fuera de cuota con el TLCAN, 1994-2008

Año	Cuota TLCAN+		Importación		Importación por arriba de la cuota libre de arancel (t)	Arancel por arriba de la cuota (US\$/t)	Pérdida fiscal (US\$)
	EE.UU. (t)	Canadá (t)	EE.UU. (t)	Canadá (t)			
	A	B	C	D	(C+D)-(A+B)		
1994	50,000	1,500	49,700	1,262		460	
1995	51,500	1,545	24,048	696		441	
1996	53,045	1,591	119,972	4,877	70,213	422	29,629,886
1997	54,636	1,639	86,628	1,685	32,038	403	12,911,314
1998	56,275	1,688	189,973	6,336	138,346	384	53,124,864
1999	57,964	1,739	121,617	1,736	63,650	364	23,168,600
2000	59,703	1,791	84,708	1,791	25,005	324	8,101,620
2001	61,494	1,845	120,500	8,600	65,761	283	18,610,363
2002	63,339	1,900	100,900	4,189	39,850	243	9,683,550
2003	65,239	1,957	87,944	3,586	24,334	202	4,915,468
2004	67,196	2,016	62,188	1,946		162	
2005	69,212	2,076	76,420	1,867	6,999	121	846,879
2006	71,288	2,139				81	
2007	73,427	2,203				40	
Total					1,124,598	466,196	160,992,544

Fuente: Secretaría de Economía y Sistema de Seguimiento Oportuno de Comercio Exterior Agropecuario <http://www.siap.sagarpa.gob.mx/ar_regcomext.html>; y Secofi, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación, México*. Miguel Ángel Porrúa, Librero Editor, 1994, p. 66.

En 1996 y 1998, la presencia de sequías y heladas fue utilizada como pretexto por el gobierno mexicano para aumentar los cupos de importación por encima de la cuota establecida en el TLCAN. Sin embargo, la producción de esos años no se redujo, sino que aumentó respecto al año anterior.

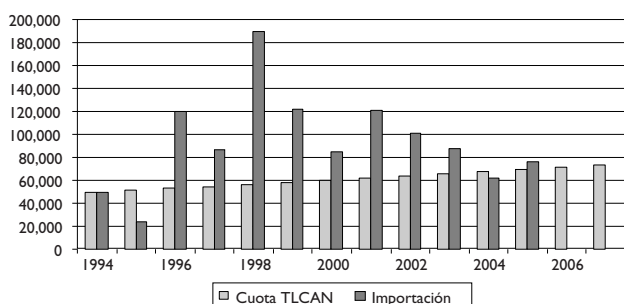
En 1996, la producción de frijol alcanzó 1.35 millones de toneladas, y la autorización de cupos se realizó tres ve-

ces al año. La primera, en febrero, otorgó cupos por el total de la cuota del TLCAN, 53 mil toneladas, pero dos cuotas adicionales se otorgaron en mayo y junio.

En 1997 la producción bajó, pues sólo alcanzó 965 mil toneladas, pero se contaba con producción del ciclo anterior en almacenes. El volumen importado desde Estados Unidos y Canadá fue superior a la cuota.

Para 1998, con una producción de 1.26 millones de toneladas, el gobierno alentó la importación de más de 180 mil toneladas de frijol sin arancel. Estas importaciones no pagaron el arancel de 111.2 % o de 364 dólares por tonelada.

Figura 4
México. Cuota e importación de frijol proveniente de Estados Unidos, 1994-2008 (1,000 toneladas)



Fuente: Cálculos propios con base en Bancomext, World Trade Atlas. Estadísticas de Comercio Exterior. Información en CD., varios años; y Secofi, 1994, p. 66.

Entre 1996 y 1998, el gobierno autorizó una sobrecuota, con la plena justificación de que era necesario importar no sólo la cuota establecida, sino también cantidades adicionales para cubrir la demanda nacional.

El Ejecutivo Federal ha permitido el paso de las importaciones sin cobro de impuestos beneficiando sólo a los importadores y perjudicando a los productores nacionales, pues las importaciones alteran la oferta y la demanda del frijol y, por consecuencia, los precios pagados al productor.

Además de lo anterior, una de las razones por las que las organizaciones de productores del movimiento “El Campo no Aguanta Más” pedían al Ejecutivo Federal que se diera una renegociación del TLCAN, era la sospecha de prácticas desleales de comercio por parte de Estados Unidos; e incluso en el “Acuerdo Nacional para el Campo” en el artículo 51, se hace referencia al compromiso del gobierno federal de iniciar el procedimiento para el establecimiento de una investigación contra prácticas desleales o salvaguarda, con base en la información proporcionada por los productores. Sin embargo, el gobierno no ha iniciado esa

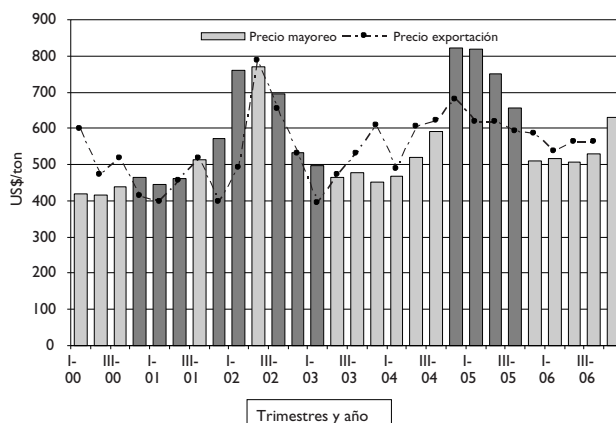
investigación y por eso surgió el interés de conocer sobre las prácticas desleales de frijol en México.

Murphy (2005:7-9) menciona que una distorsión al mercado son los subsidios y apoyos otorgados por los gobiernos a los productores o a la exportación, ya que hacen que se pierdan las señales del mercado, y cuando están ligados a la producción hacen que ésta sea mayor que la demanda. La sobreproducción resultante desploma los precios de los productos agrícolas. Este problema existe en los países desarrollados que dan fuertes subsidios a sus productores, como Estados Unidos y la Unión Europea.

En esta investigación se hace un comparativo de precios para determinar el dumping, y observar si el precio de exportación es menor al precio de venta de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. El margen de dumping se determina primordialmente comparando esos dos precios.

Se inició con el comparativo de precios pagados a los mayoristas en Estados Unidos y el precio de exportación del frijol pinto proveniente de ese país con destino a México, que se registra en las bases de datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés). En la Figura 5 se puede observar que en el frijol pinto, según el periodo analizado (2000-2006) en diferentes etapas, ha habido prácticas desleales, ya que el precio de exportación que pagaron los importadores mexicanos fue menor al precio interno estadounidense.

Figura 5
Estados Unidos. Precios de mayoreo y de exportación de frijol pinto, 2000-2006 (Dólares por tonelada)

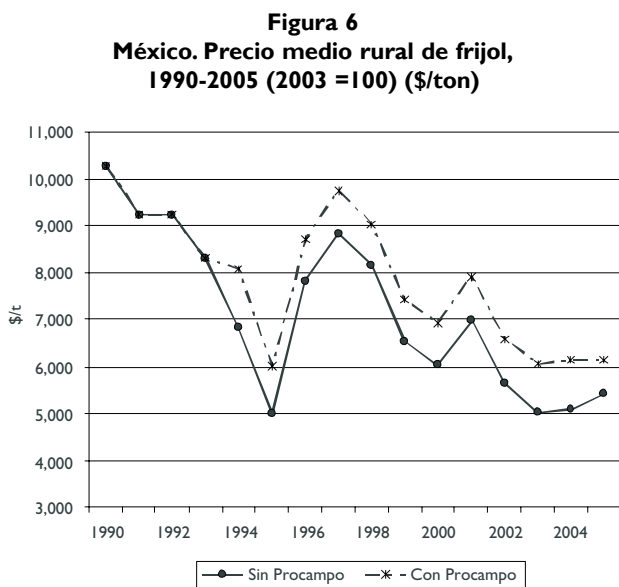


Fuente: Elaboración propia con base en United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service, and Agricultural Marketing Service, USDA y Vegetables and Melons Outlook, Diciembre de 2005, y la base de datos de FAS, USDA. Los precios al productor y de exportación a México corresponden al frijol pinto <<http://www.fas.usda.gov/ustrade/USTExHS4.asp?QI=>>>.

Bajo este esquema, lo que procede es que por iniciativa de las organizaciones de los productores se empiece una demanda ante el gobierno federal por prácticas desleales, así como con la reconstrucción del valor del frijol originario de Estados Unidos, y comprobar que hay prácticas desleales.

Esta situación está perjudicando a los productores nacionales, por la preferencia de los comerciantes en importar frijol a precios menores, y esto a su vez ocasiona una depresión en los precios nacionales. Las importaciones baratas contribuyen a la disminución de los precios nacionales, ya que los grandes bodegueros de la Central de Abasto prefieren importar frijol a precios más baratos.

Entre 1990 y 2005 los precios reales cayeron a una tasa promedio anual de 4% (Figura 6); de igual modo, al incluir el subsidio de Procampo, los precios de este cultivo cayeron a una tasa anual de 2.9%. En conclusión, existe una pérdida en el poder adquisitivo de los productores de frijol con una tendencia decreciente, incluso con el subsidio de Procampo.



Fuente: Elaboración propia con base de datos de SUACON y deflactados con el Índice de Precios de Materias Primas (2003=100).

Sin embargo, no todos los productores de frijol se encuentran inscritos en el padrón de Procampo; un dato importante de mencionar es que en 1999 sólo 224 mil productores de frijol recibieron este apoyo (Aserca, 1999), es decir, sólo un 34% fue participante; mientras que en el

2003 se benefició al 24%, por lo que 158 mil productores de frijol recibieron el pago de Procampo.

Rentabilidad de la producción de frijol en las unidades de producción de Chihuahua comparada con la de Estados Unidos

Para establecer un punto de referencia del grado de competencia entre los productores de Estados Unidos y México, en el Cuadro 4 se presenta un comparativo entre conceptos clave de los costos de producción de ambos países.

Cuadro 4
Comparativo de costos de producción en México y Estados Unidos

Concepto	México		EE.UU.	
	(\$/ha)	(\$/ton)	(\$/ha)	(\$/ton)
Rendimiento (t/ha)	0.763		1.603	
Semilla	249	326.34	859	535.87
Herbicida		-	561	349.97
Fertilizante	485	635.65	612	381.78
Seguro		-	372	232.06
Maquinaria	2,508	3,287.02	1,049	654.40
Mano de obra	1,126	1,475.75	13	8.11
Intereses	349	457.40	99	61.76
Gastos generales	118	154.65	116	72.36
Renta de tierra	1,000	1,310.62	917	572.05
Costo total	5,835	7,647.44	4,598	2,868.37
Costos considerando Procampo	4,675 ²	6,131	4,598	2,868

Fuente: Elaboración propia. Para México, con datos del trabajo de campo en Chihuahua. Para Estados Unidos, en Dakota del Norte, Andrew (2005).

La estructura de los costos es diferente, lo cual no es más que un reflejo de las diferencias tecnológicas, agroecológicas y económicas entre ambos países. La falta de crédito agrícola, seguro, sanidad vegetal, el uso inadecuado de insumos y la no utilización de semilla certificada están logrando una descapitalización de los productores mexicanos. Los servicios mencionados presentan índices de atención muy bajos en México y de manera contraria ocurre en Estados Unidos, donde el uso de semilla certificada y otros insumos, repercute directamente en los rendimientos del cultivo por ha. En Estados Unidos la estructura de los costos por hectárea y tonelada tiene a los gastos en insumos (fertilizantes, semilla certificada, herbicida) como el rubro más importante, el cual acapara el 44% de los costos totales; le siguen el uso de maquinaria, que representa

² Incluye el subsidio de Procampo de \$1,160.

23%; después la renta de la tierra y el seguro con 20 y 8%, y finalmente, gastos generales, intereses y mano de obra, que representan sólo el 5%. En cambio, en México los campesinos encuestados no tienen acceso a seguro agrícola. Los gastos en insumos (fertilizantes, semilla certificada, herbicida) representan sólo el 13% de los costos totales, mientras que el uso de maquinaria es el rubro de mayor importancia, con 43%, seguido por el costo de mano de obra, que es de 19%. La erogación por la renta de la tierra en México es similar a la de Estados Unidos, equivale a 17%, y los rubros de menor importancia son gastos generales e intereses, que representan el 8% en conjunto.

En Chihuahua se presentan costos de producción por tonelada más elevados que en Estados Unidos (Cuadro 5) aun cuando para México se considera el apoyo de Procampo (\$1160.00/ha para el ciclo primavera-verano 2005). En promedio, los productores de frijol en México obtienen \$169.00 por tonelada; mientras que los de EE.UU., \$1062.99.

Cuadro 5
Comparativo de niveles de competitividad en frijol entre México y EE.UU. y costos de producción

	Chihuahua	EE.UU.
Semilla (Kg/ha)	35 kg/ha	56 kg/ha
Productividad (jornadas/ha)	11.0	1.0
Rendimiento (kg/ha)	763.0	1,603.0
Costos (\$/ton) Procampo	6,131	3,067.0
Precio al productor (\$/ton)	6,300.0	4,129.9
Ganancia (\$/ton)	169.00	1,062.99

Fuente: Elaboración propia. Para México, con datos del trabajo de campo en Chihuahua. Para Estados Unidos, Andrew (2005).

Los problemas de rentabilidad que enfrentan los productores de frijol en Chihuahua son producto de diversos factores que han influido en el proceso de producción: las características ecológicas de la región, con suelos poco profundos, el alto porcentaje de erosión, la presencia de heladas tempranas y tardías, y sobre todo la precipitación errática, han ocasionado bajos rendimientos (Aserca, 2003). Pero no sólo son factores de suelo o clima los que han limitado la producción, sino también los aspectos tecnológicos, como el uso no adecuado de fertilizantes, el no uso de semilla mejorada y el número de prácticas agrícolas en el proceso de producción que incrementan los costos de producción, lo que demuestra que la transferencia de tecnología en el proceso del frijol todavía no se ha cumplido.

Para que los productores de México puedan competir con los productores de Estados Unidos es indispensable tener costos de producción por tonelada similares al pre-

cio pagado al productor en Estados Unidos, los cuales pueden ser alcanzados en condiciones de riesgo, por el incremento de los rendimientos y un mejor uso de la tecnología. En México, los costos de producción unitarios elevados están relacionados con los bajos rendimientos, y los bajos rendimientos se han visto afectados por las condiciones de temporal, el uso de grano como semilla y por la falta de un paquete tecnológico adecuado.

A pesar de la pérdida en la producción de frijol, los productores continúan sembrando, pues no consideran el costo de oportunidad de su mano de obra, la tierra, y la depreciación de su maquinaria. Una probable explicación sobre la permanencia del cultivo, es que el apoyo de Procampo impacta en la rentabilidad de la actividad. Pero ante esta situación, surge la pregunta de si esto se podrá mantener ante la amenaza que representa la competencia con los productores de Estados Unidos, sobre todo a partir del año 2008, cuando el frijol quedará libre de gravamen y podrá importarse libremente, y además está la conclusión de Procampo, que también será en el 2008.

Discusión

Como consecuencia de los datos anteriores y debido a la importancia del frijol en México y a la falta de competitividad general de la producción nacional frente a la de Estados Unidos y Canadá, varios sectores sociales demandaron al gobierno excluir al frijol del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Incluso, los productores lo han ubicado como una de las principales causas de la agudización de la crisis que actualmente viven. Por eso, con el movimiento campesino “El Campo no Aguanta Más”, iniciado a finales del año 2002, las organizaciones de productores de frijol se pronunciaron por demandar la exclusión de este producto del TLCAN, y que se iniciara una renegociación a fondo del capítulo agropecuario.

Al término de un largo proceso de diálogo entre productores y el gobierno federal, se firmó el 28 de abril de 2003 el “Acuerdo Nacional para el Campo”, que en lo referente a frijol menciona los siguientes puntos:

“Artículo 50. El Ejecutivo Federal con base en las facultades que le otorgan la Constitución y las leyes respectivas, iniciará de inmediato consultas oficiales con los gobiernos de EE.UU. y Canadá con el objeto de revisar lo establecido en el TLCAN para maíz blanco y frijol, y convenir con las contrapartes el sustituirlo por un mecanismo permanente de administración de las importaciones o cualquier otro equivalente que resguarde los legítimos intereses

de los productores nacionales y la soberanía y seguridad alimentaria.

Artículo 51. ... en el caso del frijol, el gobierno federal iniciará el procedimiento de investigación para el establecimiento de una investigación contra prácticas desleales o salvaguarda, con base en la información proporcionada por los productores.”

Desafortunadamente, hasta el momento no ha habido un cumplimiento de los compromisos del gobierno hacia las organizaciones de productores. El gobierno federal no ha iniciado consultas con sus contrapartes en Estados Unidos y Canadá, y mucho menos ha empezado la investigación por dumping. Por el lado de la comercialización, desde la desaparición de Conasupo, los productores viven en incertidumbre respecto a los precios que pueda alcanzar el frijol al momento de la cosecha y a la comercialización de su producto. Este problema se liga con aspectos sociales, pues se carece de organizaciones eficaces de productores que permitan lograr mejores esquemas de comercialización y capacitación y que ello les facilite la integración de conocimiento a sus técnicas de producción.

Una de las tareas de las organizaciones es la de mejorar la planeación, con el fin de hacer promoción a sus productos para su comercialización, pues las organizaciones estatales de frijoleros se han dado cuenta en muy poco tiempo que es muy difícil controlar el mercado, y que deben alcanzar un nivel mayor de organización para enfrentarse con mejores herramientas a sus competidores.

Conclusiones

México tiene una competitividad revelada negativa desde 1980 y sus costos de producción de frijol son muy altos en relación con los de Estados Unidos, mientras que sus rendimientos son muy bajos.

Mientras Estados Unidos produce en promedio 1.6 t/ha, en México el promedio es de 731 kg/ha. De este modo, los productores de Estados Unidos incursionan en el mercado de México con ventajas competitivas, a pesar de la distancia de sus zonas de producción con los principales mercados en México.

La no aplicación de lo negociado en el TLCAN y el impacto de las importaciones de frijol por arriba de la cuota, son elementos que permiten a los compradores de este producto deprimir el precio a los productores mexicanos, independientemente de que los precios pagados por el frijol importado sean más altos que los que están dispuestos a pagar por el producto nacional.

Los costos de producción elevados están relacionados con los bajos rendimientos que los productores han tenido en los últimos años. En Chihuahua se presentan costos de producción por tonelada más elevados que en Estados Unidos, aun cuando en México se considere el apoyo de Procampo. La permanencia de los productores de frijol requiere que éstos sean cada vez más competitivos e implantar estrategias para disminuir costos de producción.

Recomendaciones

Los productores deben fortalecer su organización para enfrentar los problemas de mercado, mejorar su estructura productiva e incrementar su productividad. En la perspectiva del escenario de libre competencia que entrará en vigor en el 2008, el reto para los productores mexicanos de frijol consiste en competir con otros en el ámbito internacional y lograr el desarrollo comunitario y humano. Los procesos de apertura comercial constituyen un conjunto de oportunidades y de desarrollo potencial para los productores, y el apoyo para que otros apliquen tecnología y desarrollen sus potencialidades y ventajas comparativas.

El gobierno mexicano debe instrumentar una política integral de desarrollo regional, congruente con el nivel de desarrollo de cada lugar. Estas políticas de gobierno deben, de manera necesaria, apoyar a los productores nacionales y a los intereses de seguridad y soberanía agroalimentaria.

Uno de los factores que más inciden en la competitividad, es el desarrollo de capacidades de gestión, organización, administración e innovación tecnológica de los productores. En relación con este último punto, los productores necesitan incrementar su productividad mejorando dichas capacidades, a través de metodologías adecuadas de transferencia de tecnología, ya que Serrano (2006) indica que sólo el 1% de las tecnologías disponibles están en uso para el frijol.

Para poder mejorar la competitividad, es indispensable el incremento de los rendimientos, reducir costos y producir con calidad. Es por eso que las instituciones de investigación necesitan concentrar sus esfuerzos en el desarrollo de variedades que tengan mayor rendimiento y que reduzcan el riesgo asociado a la producción de frijol. Para asegurar que en el futuro las variedades puedan satisfacer las preferencias con respecto a la calidad, existe la necesidad de establecer mecanismos que involucren a vendedores (mayoristas, importadores, exportadores, supermercados). Los consejos de frijol deben incluir a todos los miembros de la cadena, desde la producción hasta la venta. Es recomendable el diseño del ingreso objetivo en este cultivo, que es básico y estratégico para México.