

## Precios de *dumping* en el comercio de algunos productos agrícolas entre México y Estados Unidos, 2000-2016

Mtra. Ana Elena González Guzmán<sup>1</sup>

**Resumen:** La presente investigación se centra en la práctica de comercio internacional *dumping*, definiéndola como una discriminación internacional de precios. El objetivo fue analizar la existencia de precios de *dumping* en un grupo de siete productos agrícolas mexicanos exportados a Estados Unidos así como la importancia de ciertas variables para su exportación. Se calculó una relación de precios que se utiliza como aproximación para encontrar la discriminación internacional de precios, encontrándose una discriminación intermitente en cinco productos. Se realiza un modelo de datos de panel cuyo objetivo es determinar las variables significativas para la exportación de los productos agrícolas, encontrándose que el rendimiento y el precio medio rural son variables significativas y positivas; por tanto, la exportación de los productos agrícolas analizados dependerá del rendimiento que tenga la producción en México y del precio que se paga a los productores mexicanos por sus cultivos, en esta variable cobran importancia las empresas comercializadoras. Los resultados conllevan a concluir que las condiciones para la discriminación de precios se pueden desarrollar en el sector mexicano por lo que la política agropecuaria debe centrarse en mejorar las condiciones de producción de los agricultores y vigilar el proceso de comercialización.

**Palabras clave:** dumping, agricultura, comercio, TLCAN, México

### Introducción

La relación comercial de productos agrícolas entre México y Estados Unidos ha tenido un gran crecimiento desde la liberalización de precios establecida con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en los años ochenta y se acentúa con la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero han surgido obstáculos para lograr el libre comercio como demandas por *dumping* y restricciones sanitarias y fitosanitarias a la entrada de productos mexicanos en el mercado estadounidense. La investigación centró su atención en la práctica conocida como *dumping*, la cual se define como una discriminación internacional de precios. Cabe destacar que, si bien es una práctica que se ha denunciado en los mercados de ambos países se considera el caso en que los productos mexicanos sean comerciados con precios de *dumping* en el mercado estadounidense. Se plantearon dos preguntas: ¿existen precios de *dumping* en los productos agrícolas seleccionados de la relación comercial México-Estados Unidos? y ¿qué variables comunes a los productos estudiados influyen en la decisión de Estados Unidos de importarlos? Se plantea la hipótesis de que existen precios de *dumping* en los productos seleccionados y que existen variables comunes en el grupo de productos que son importantes para la importación que realiza Estados Unidos.

### Comercio internacional

El comercio internacional existe debido a las diferencias entre los países que permiten desarrollar ventajas en la producción y comercialización de los productos. David Ricardo da forma al Principio de la Ventaja Comparativa en 1817 y sostiene que el comercio internacional se debe a las diferencias internacionales en la productividad del trabajo por lo que la predicción básica es que los países tienden a exportar aquellos productos en los que su productividad del trabajo sea relativamente alta en comparación con los demás participantes (Carbaugh, 2009). Posteriormente se consideran otros factores para que se desarrolle la ventaja comparativa, por ejemplo, la ubicación geográfica y el acceso a tecnología (Krugman et al., 2012), diferencias en la tecnología que se emplea en el proceso de producción de cada país, diferencias en la cantidad de recursos disponibles así como en los costos de externalización y preferencias de los consumidores (Feenstra y Taylor, 2011); Samuelson y Nordhaus (2005) resaltan además los beneficios del comercio internacional por razones como la diversidad en condiciones de producción, gustos de las personas y costos decrecientes de producción.

Un punto importante en este trabajo es la delimitación de la actividad productiva que se estudia: la agricultura es una actividad que provee de productos finales que sirven para la alimentación y la salud, además estos productos pueden considerarse también como materias primas e insumos para la industria agroalimentaria e incluso puede servir para desarrollar una rama industrial como la farmacéutica a partir de la utilización de sus componentes químicos (Aznarán, 2003). Aunque el comercio se da a través de empresas que se benefician de la distribución de los productos agrícolas, no se puede pensar en competencia perfecta dada la facilidad con la que se pueden crear colusiones

---

<sup>1</sup> La Mtra. Ana Elena González Guzmán es estudiante de doctorado en la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa [aegg1992@outlook.com](mailto:aegg1992@outlook.com)

generando barreras a la entrada de nuevos competidores que ponen en riesgo los beneficios (MacLaren y Josling, 1999) o para mantener los precios en un nivel de mayor beneficio.

Sin embargo, es posible regular el comercio internacional mediante barreras a la entrada que funcionan como un límite a la competencia dentro de un sector o para proteger sectores estratégicos. Krugman y autores (2012) brindan la siguiente clasificación: i) contingentes que son barreras cuantitativas establecidas por el gobierno; ii) arancelarias que se presentan como impuestos a las importaciones que aumentan el precio; y, iii) barreras administrativas que van desde trámites aduaneros hasta normas sanitarias, fitosanitarias y de calidad. En las barreras arancelarias se encuentran los derechos *antidumping*, los cuales son puestos como sanción cuando se demuestra la existencia de *dumping* de un país hacia otro. En este sentido, se debe argumentar que el arancel se considera un sistema proteccionista pero que incentiva el consumo de productos nacionales (Krugman et al., 2012), además, la principal defensa reside en considerarla como una herramienta para preservar la cultura, tradiciones y condiciones ambientales de los países, además de que se puede pensar como un asunto de seguridad nacional tener industrias fuertes que impidan la dependencia de las importaciones. Otros argumentos a favor del proteccionismo mediante aranceles los brindan Samuelson y Nordhaus (2005): “los aranceles pueden modificar los términos de intercambio a favor de un país” (p. 363), este argumento fue propuesto por John Stuart Mill y es válido bajo condiciones de pleno empleo y competencia perfecta. Se argumenta también que en el caso de un país grande que impone aranceles a sus importaciones puede influir en el precio de equilibrio del mercado mundial y reduce los costos pre-arancelarios de la mercancía. Por otro lado, “los aranceles temporales de protección para una industria naciente con crecimiento potencial pueden ser eficaces en el largo plazo” (p. 363); esta ‘defensa’ temporal tiene como propósito preparar a las nuevas industrias para que sean competitivas en el mercado internacional.

#### *Dumping: práctica desleal en el comercio internacional*

El *dumping* se considera una práctica desleal o injusta, ya que consiste en poner a un precio más bajo un bien en el mercado de exportación que en el mercado productor (Krugman, 2012). En el título quinto de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos se considera que una práctica desleal de comercio internacional es la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador que causen daño a una rama de producción nacional (LCE, 2006); este concepto de *dumping* también es utilizado por autores como: Schmitz, Frich y Hillman (1981); Tiving y Walz (2000); Blonigen y Prusa (2016); Singh (2005); Rohini (2001); Guzmán (1997); Patibandla (2002); y Zhu (1997). Igualmente, el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos consideran la discriminación de precios como vender a un precio menor al justo un bien importado en su mercado (DeFilippo, 2015). La OMC (2017) también define el *dumping* como una discriminación internacional de precios, de manera que, en el más sencillo de los casos se puede determinar la existencia de *dumping*, comparando los precios en los dos mercados: precio del producto en operaciones comerciales normales en el mercado productor (valor normal) y el precio de transacción al que el productor venda a un importador en el país de importación (precio de exportación). Al realizar esta comparación se encuentra si la falta se cometió, por lo que el país afectado tendrá el derecho de imponer una compensación por medio del arancel antidumping.

Ríos (2008) define tres tipos de *dumping*: esporádico (discriminación de precios ocasional debido a sobreproducción), intermitente (esfuerzo de un productor por eliminar competidores y ganar mercado) y persistente (se vende de manera sistemática un producto a un precio inferior en un mercado que en otro), siendo el intermitente el que provoca mayor daño a los competidores en desventaja. Se pueden desarrollar diversos escenarios para esta práctica, por ejemplo, un vendedor de comportamiento monopolístico en el país productor puede vender en otro país a un precio que esté justificado por la diferencia en el costo marginal, incluyendo transporte (Jiang y Gaudet, 1997). Otro caso sería al considerar las grandes empresas exportadoras que pueden decidir la cantidad que van a exportar de acuerdo con el comportamiento del mercado internacional (Nelson, 2004); y otro caso es aquel en donde los países dan subsidios al productor, generando un exceso de oferta que se traslada a otros países con un precio menor (Patibandla, 2002; Blonigen, 2015) lo que dañaría los sectores en países importadores.

El concepto de *dumping* se ha visto desde diferentes perspectivas. Ethier (1982) brinda un excelente resumen de las diferentes posturas sobre el *dumping*, explicando que en el período de la posguerra y en el marco del GATT las conjeturas sobre los nuevos estatutos *antidumping* y antisubsidios se encontraron como “nuevo proteccionismo”, mientras que en la literatura pre-guerra, el *dumping* se definió como una discriminación de precios entre mercados nacionales, esta definición fue planteada principalmente por Viner y Haberler y se trata ya sea como un monopolista maximizador de ganancias o como una táctica oligopolística para eliminar competencia o formar carteles, aunque se consideró una forma de *dumping* demasiado agresiva y que se presentaba muy raramente e inclusive autores como Lloyd (1977) argumentaban que era dudoso que un monopolista usara un método así para extender su monopolio y muy pocos casos habían sido probados.

### *Determinación de precios de productos agrícolas y dumping*

Entonces, dado que el *dumping* está relacionado con los precios, se tiene que considerar la formación de precios de productos agrícolas; En el análisis clásico, se decide que el precio se determina en el mercado cuando la oferta y la demanda interactúan. Sin embargo, algunos autores han encontrado variables que también son importantes; por ejemplo, Lanteri (2012) muestra que en Colombia, los precios reales de las materias primas agrícolas (el maíz, trigo, soja y arroz) aumentan ante mejoras en la actividad industrial de economías avanzadas, una depreciación del dólar y la caída de inventarios. Doporto y Michelena (2011) argumentan también que la volatilidad de los precios de productos agrícolas (maíz, trigo, sorgo, arroz, haba de soja, aceite de soja y aceite de girasol) en Argentina incrementa con variables como la volatilidad de la inflación y la tasa de interés de Estados Unidos así como aspectos climáticos, también destaca la importancia del crecimiento económico en países emergentes y menores niveles de inventario acumulado. Estos autores hacen una conclusión importante: las variables que causan volatilidad en los precios de productos agrícolas no pueden ser controladas por un país con poca incidencia en la formación de precios.

Sin embargo, la importancia de variables no relacionadas con la producción en la determinación de precios de productos agrícolas no es nueva: Majano y Méndez (1989) realizaron un estudio en pequeños productores agrícolas (maíz, frijol y arroz) de El Salvador y concluyeron que los productores tienen un reducido poder de negociación frente a los intermediarios privados, lo que provoca precios bajos que no cubren los costos y estos intermediarios son los que poseen la capacidad de especular en el mercado, es decir que el precio de los granos es determinado en el mercado, por mecanismos de mercado y no por las variaciones en los costos de producción.

Entonces, la determinación de precios en sí misma es un proceso complejo. El *dumping* también tiene un proceso; si bien se utilizan acciones *antidumping* contra importadores que utilizan esta práctica para comerciar, se han encontrado otros motivos para usarlas. Prusa y Skeath (2001) comentan que existe una inclinación en utilizar acciones *antidumping* por motivos de represalia y de estrategia, es decir, la inclinación política es mayor que la de comercio. Igualmente, Aggarwal (2002) expone el uso de acciones *antidumping* por protección a sectores y de política estratégica; sin embargo, asegura que bajo criterios económicos no se puede justificar la mayoría de casos. Otro punto de vista indica que estos derechos son una imposición debido a la preocupación genuina sobre mantener el ambiente de competitividad en la economía doméstica, proporcionando protección a las industrias nacionales (Singh, 2005).

### *Dumping en el comercio agrícola en la relación binacional México-Estados Unidos*

Por mucho tiempo se ha considerado que México tiene un subsector hortofrutícola exportador fuerte y un subsector ganadero importador; Estados Unidos, por el contrario, es más competitivo en el subsector ganadero que en el hortofrutícola. No obstante, la competitividad de la horticultura en México lleva una tendencia a la baja, lo que lleva a pensar que no solo está perdiendo especialización sino que también está cediendo su participación en el mercado (Avenidaño y Acosta, 2009). En el TLCAN no se mencionan ampliamente los subsidios al sector agropecuario. Estados Unidos tiene la Farm Bill desde 1996 con la que ha dado grandes apoyos a productores, siendo estos mayores a los que otorga México y han provocado acusaciones de *dumping*, lo que da un aspecto de mayor beneficio para Estados Unidos (Wise, 2010). Además en México no se han generado condiciones que apoyen al sector: grandes productores se han beneficiado del dinamismo en el mercado de tierras, el mercado de crédito ha racionado préstamos para pequeños productores, quienes, tienen un acceso limitado al aseguramiento y la asistencia técnica (Rello y Saavedra, 2012).

Asimismo, México también ha sido acusado de *dumping* por productores estadounidenses pero esto hace considerar que los productos agrícolas tienen características que pueden hacerlos vulnerables como la estacionalidad, tamaño de la producción, naturaleza perecedera, volatilidad de precios y falta de control en el proceso de comercialización y venta (Rude y Gervais, 2009), incluso se ha mencionado que en México la agricultura familiar no necesariamente es remunerada y existe el trabajo infantil, por lo que los costos son bajos. Finalmente, en los años setenta, se hizo una investigación en Estados Unidos para determinar si se importaban vegetales mexicanos en condiciones de *dumping*. Esta investigación indicó que no se estaba dando esta práctica, pero los métodos utilizados para llegar a esta conclusión no fueron confiables ya que realizaron una comparación de precios con un tercer país, lo que no muestra las condiciones de producción. En este caso, Schmitz, Firch y Hillman (1981) aseguraron que un estudio por costos reflejaría la naturaleza de la producción agrícola y podrían haber cambiado los resultados de la investigación.

### **Descripción del método**

Esta investigación tiene un alcance descriptivo y correlacional. Se utilizaron dos fuentes de información principales: World Integrated Trade Solutions (WITS) y Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM), además de algunas fuentes complementarias como el Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera

(SIAP), Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (NASS) y Banco de México (BANXICO).

De WITS se obtuvo anualmente el volumen de comercio de cada producto en miles de dólares y el peso neto en kilogramos para exportación (precio FOB) e importación (precio CIF): se utilizó el precio CIF ya que es el que considera el costo del seguro y flete.

Los precios en México se obtuvieron mensualmente y son al mayoreo de centrales de abasto. Se utilizaron precios de diferentes ciudades del país: Aguascalientes, Tijuana, La Paz, Torreón, Colima, Chihuahua, Ciudad Juárez, Tuxtla Gutiérrez, Acapulco, León, Celaya, Irapuato, Pachuca, Guadalajara, Toluca, Morelia, Cuernavaca, Tepic, Oaxaca, Puebla, Chetumal, Cancún, Querétaro, Culiacán, San Luis Potosí, Ciudad Obregón, Hermosillo, Villahermosa, Reynosa, Jalapa, Mérida y Zacatecas.

Los productos estudiados fueron: aguacate, lima-limón, papaya, piña, ajo, cebolla y tomate rojo. Se utilizó el tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en dólares de Estados Unidos, y las variables utilizadas fueron las siguientes:

- Relación de precios: relación entre el precio del producto mexicano en el mercado nacional y el precio de importación que reporta Estados Unidos. Se pueden obtener valores mayores a cero y el valor de referencia es la unidad, lo cual diría que ambos precios son iguales; valores mayores a la unidad implican que el precio en México es mayor que el precio de importación que reporta Estados Unidos.
- Importación realizada por Estados Unidos: toneladas de productos agrícolas mexicanos
- Producción total: toneladas de cada producto en México
- Rendimiento: toneladas por hectárea en México
- Precio medio rural: precio pagado al productor en la venta de primera mano o precio de zona (pesos/ton)

Se estimó un modelo de regresión lineal del tipo datos de panel. La especificación de la ecuación es la siguiente:

$$cant\_imp_{it} = \alpha_{it} + produc_{it} \beta_1 + rendimi_{it} \beta_2 + pmr_{it} \beta_3 + \varepsilon_{it}$$

Donde:

$cant\_imp$  = Importaciones de Estados Unidos con origen mexicano;  $produc$  = Producción total;  $rendimi$  = Rendimiento;  $pmr$  = Precio medio rural

$\varepsilon_{it} = \mu_i + v_{it}$ , siendo  $\mu_i$  los efectos individuales no observados y  $v_{it}$  es el término de error aleatorio

Además,  $i \in \{1, \dots, 7\}$  = producto seleccionado y  $t \in \{1, \dots, 17\}$  = período de estudio: 2000-2016

$N = 119$

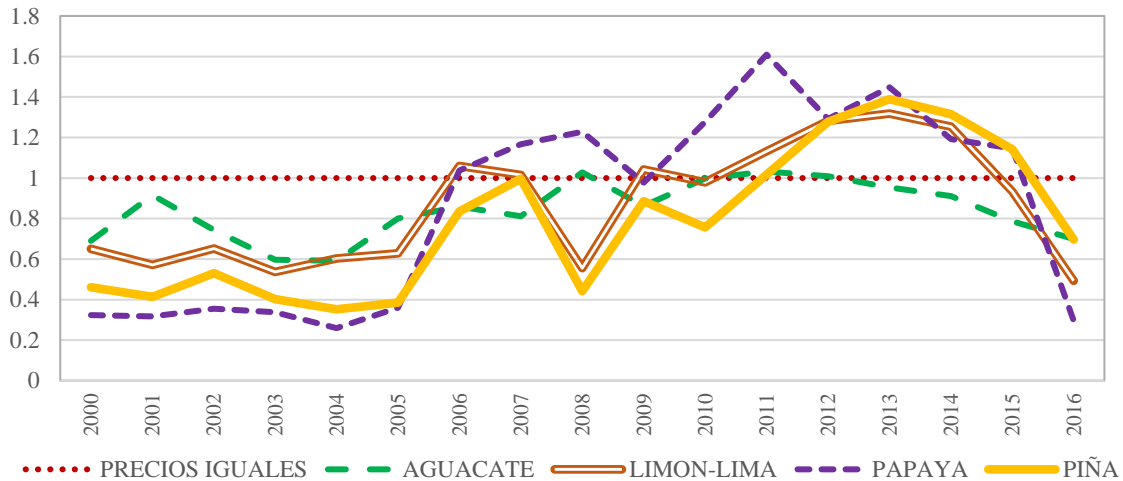
## Resultados

### Cálculo de la relación de precios

Para presentar los resultados, se separaron los productos estudiados en dos grupos: frutas y verduras. De acuerdo con lo planteado anteriormente, en la relación de precios se compararon el precio del producto mexicano en el mercado nacional y el precio de importación que reporta Estados Unidos de los productos mexicanos, y por tanto se obtendrán valores mayores a cero. Cuando el valor es igual a la unidad significa que ambos precios son iguales: un valor menor a la unidad significa que el precio en México es menor que el que reporta Estados Unidos de importación por lo que no se puede hablar de una discriminación de precios. En el caso contrario, al obtener valores mayores a la unidad, se puede inferir que el precio que reporta Estados Unidos de sus importaciones es menor que el precio en México, por lo que, sí se estaría dando un comportamiento de discriminación de precios.

En la gráfica 1 se presenta el resultado para el grupo de las frutas. Se observa que hay un cambio de tendencia a partir de 2005. Para el aguacate, se tienen valores menores a la unidad entonces: no se comercia con precios de *dumping*, a excepción de 2008 y 2011 donde el precio en México rebasa al precio de importación. Para el limón-lima, en los años 2006, 2009 y el período 2011-2014, se puede hablar de discriminación internacional de precios. En estos períodos, se tiene que explicitar que el precio de importaciones estadounidenses de origen mexicano aumenta, manteniéndose el precio en México con valores muy cercanos entre sí. Es decir, la causa de estos puntos de quiebre se debieron al aumento de los precios de importación. En cuanto a la papaya, a partir de 2006 y hasta 2015 se tienen precios de *dumping* -a excepción de 2009- y la relación alcanza un máximo de 1.60. Finalmente, para la piña, a partir de 2011 se comercia en condiciones de discriminación de precios, hasta 2016 donde la relación es menor a uno.

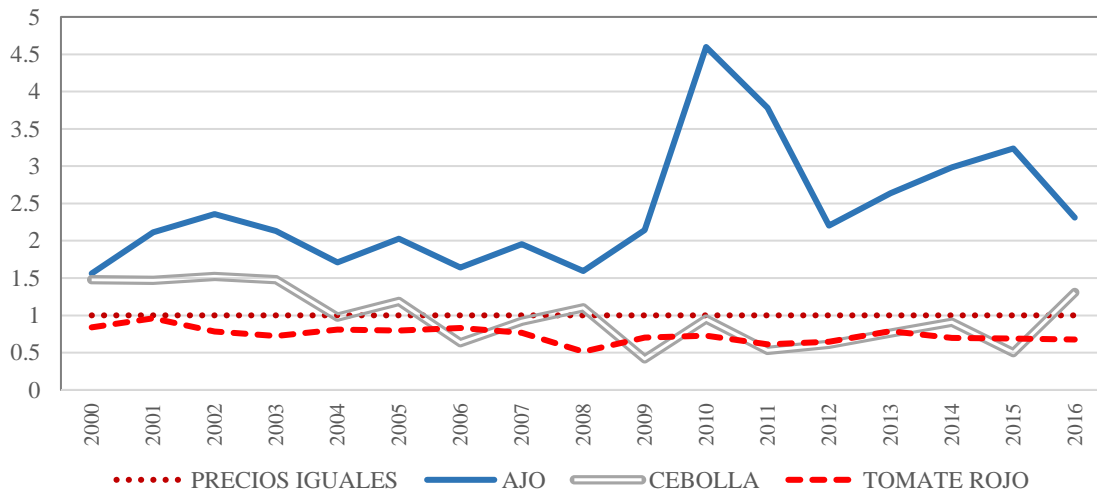
**Gráfica 1.** Relación de precios: aguacate, limón-lima, papaya y piña



Fuente: Elaboración propia con base en WITS y SNIIM

La gráfica 2 presenta el resultado para verduras. El ajo se comercia con precios de *dumping* en todo el período: el precio en México siempre es más alto que el precio al que Estados Unidos reporta su importación de ajo mexicano. En el caso de la cebolla, se tienen precios de *dumping* en los primeros cuatro años del período de estudio, después se tiene en algunos años, pero no es continuo: 2005, 2008 y 2016. Finalmente, con respecto al tomate rojo, no se tienen precios de *dumping* en todo el período de estudio. Esto es muy relevante dado que se tienen dos acusaciones de *dumping*: 1996 y 2012, en las cuales se logran acuerdos. En la primera negociación se acuerdan ventanas estacionales para la importación, así como precios por estación; y en la segunda se obtiene un aumento del 42.9% en los precios mínimos de importación por estación y por tipo de cultivo (Reho, 2012; Morales, 2013).

**Gráfica 2.** Relación de precios: ajo, cebolla y tomate rojo



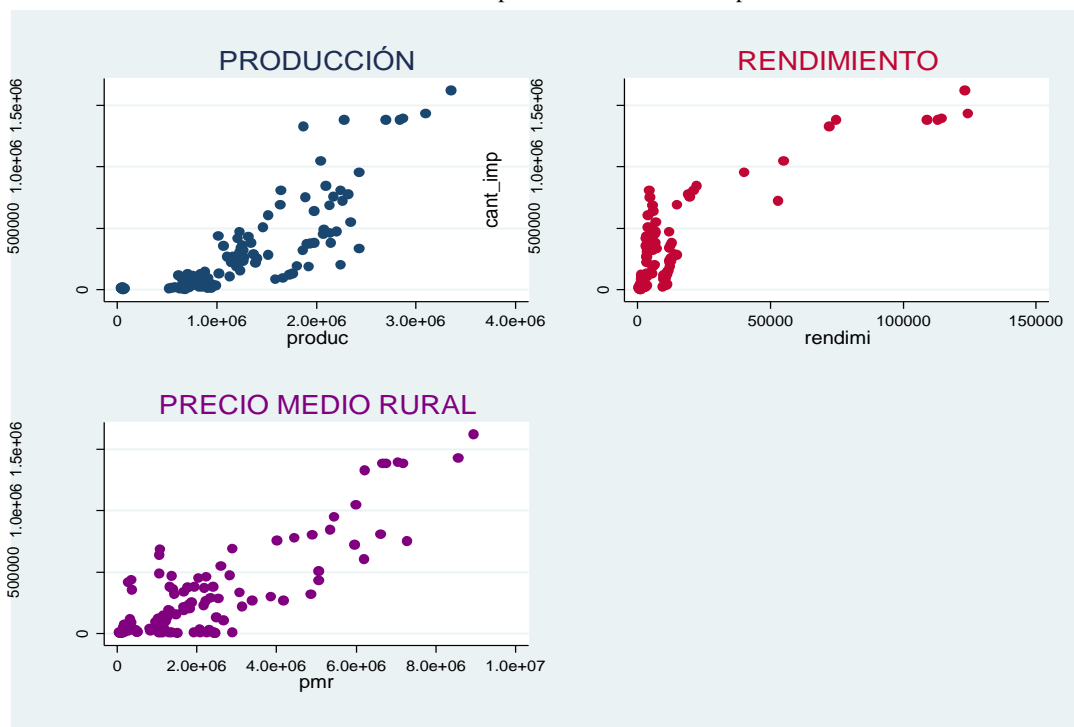
Fuente: Elaboración propia con base en WITS y SNIIM

En resumen, no se puede concluir que existe la presencia de precios de *dumping* de forma continua en estos productos agrícolas, pero se tienen algunos períodos en donde sí se presenta este comportamiento, además se pueden asociar años importantes como 2006 y 2008 con el ‘boom’ de los commodities en el mercado internacional y la crisis financiera.

*Análisis económico*

Primero se presenta el análisis de dispersión: para la producción total y el precio medio rural se puede ver una mejor dispersión que para el rendimiento. El rendimiento se tiene una concentración cerca del origen lo que hace referencia a los bajos rendimientos que se tiene de los cultivos. Para cada variable se tienen resultados esperados: la producción total se espera no sea significativa debido a que tanto las exportaciones como las importaciones han aumentado y se considera que las grandes empresas comercializadores tienen la decisión sobre la cantidad a exportar. Para el rendimiento, se espera sea significativa ya que a medida que aumente la competitividad Estados Unidos seguirá importando; y, el precio medio rural será significativo ya que es el primer precio que reciben los productores por sus cultivos, pero se espera un signo negativo, a medida que aumente el precio la importación será menor (se muestran en la Gráfica 3).

Gráfica 3. Variables explicativas vs. variable dependiente



Fuente: Elaboración propia

Se utilizó efecto fijos para las estimaciones, donde se hacen dos estimaciones para este modelo, por efectos aleatorios y efectos fijos, para escoger el mejor modelo se hace la prueba de Hausman, se obtiene un estadístico de 0.0029, por lo que con un nivel de confianza del 95% se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ : Diferencia en coeficientes es no sistemática) y se considera que el mejor modelo es por efectos fijos. Los resultados de las estimaciones se muestran en el cuadro 1. Cabe precisar que los estimadores fueron corregidos con el método “Errores Estándar Corregidos para Panel” (PCSE).

En el Cuadro 1, se observa que la significancia global del modelo es correcta (valor de la probabilidad del Chi<sup>2</sup>). A nivel individual, la significancia estadística solo es adecuada para las variables rendimiento y precio medio rural, existiendo una relación positiva con la variable importaciones de Estados Unidos a México.

**Cuadro 1. Modelo corregido**

Variable	produc	rendimi	pmr	const
<b>Coefficiente</b>	0.030187 (0.074861)	2.92922** (1.342324)	0.080328*** (0.016432)	-34540.7 (82556.79)
R-cuadrado = 0.8762				
Prob>chi2= 0.0000				
Leyenda: * p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01. Error estándar entre paréntesis. Se corrigió heteroscedasticidad y correlación serial				

Fuente: Elaboración propia

La interpretación de los estimadores es la siguiente: Por el aumento en una unidad del rendimiento existirá un aumento de las importaciones en 2.92 toneladas. En tanto que, por el aumento en una unidad del precio medio rural, existirá un aumento de las importaciones en 0.080 toneladas. Finalmente, se aplicaron pruebas estadísticas para probar la normalidad de los residuos, obteniéndose un valor de simetría cercano a cero pero negativo (-0.0450) mientras que la curtosis tiene un valor mayor a tres (3.2806). Por lo tanto, se puede concluir que los residuos se comportan normalmente. Asimismo, con el test de *Skewness-Kurtosis* se obtiene un estadístico de 0.6487, lo que confirma un comportamiento de normalidad.

### Comentarios finales

Con la relación de precios calculada se destacan dos casos, el primero es con respecto al ajo: durante todo el período, tiene comportamiento de precios de *dumping* ya que el precio en el mercado productor es mayor que el precio que reporta el importador. El segundo caso es el tomate rojo: no tiene un comportamiento de precios de *dumping* en todo el período y es un producto con demandas por esta práctica. Además, se encuentran períodos para los demás productos en los que se tiene el comportamiento de precios de *dumping*, por lo que si bien no se demuestra la existencia de *dumping*, sí se observa un comportamiento en los precios que podría esperarse del *dumping* esporádico, aunque bajo este concepto se tendría que analizar la producción para considerar el exceso de oferta como causa de este comportamiento.

También se tiene que considerar la tendencia de los precios comparados. Los precios de productos agrícolas en México tienen una tendencia creciente en el período estudiado, en cambio los precios de importación presentan una alta volatilidad, por lo que, al usar otros precios, los resultados podrían cambiar. Del análisis econométrico se obtiene significancia estadística del rendimiento y el precio medio rural presentando una relación positiva con las importaciones que realiza Estados Unidos. Ambas variables están directamente relacionadas con el productor, por lo que una mejora en las condiciones de competitividad y precios para el productor se podría reflejar en el aumento de las importaciones que realiza Estados Unidos, esto se debe considerar dentro de las políticas agropecuarias, que recientemente en México se han vuelto apoyos directos y se complementan con políticas para la reducción de la pobreza dejando la inversión productiva fuera de la política gubernamental.

Con respecto al cálculo de la relación de precios, cabe destacar que los productos estudiados han tenido restricciones sanitarias y fitosanitarias a la entrada al mercado estadounidense. El aguacate, desde 1912 se limitaba la importación por sospecha de que albergaba una mosca de fruta pero esta restricción se levanta en 2007 (Fregoso, 2017); desde los ochenta el ajo mexicano tenía restricciones de importación en Estados Unidos atribuyéndole la presencia de pudrición cerosa, (ITESM, 2003), pero con la firma del TLCAN este gravamen se quitó de manera inmediata; en cuanto a la papaya, Estados Unidos emitió una alerta de importación en agosto de 2011 ya que encontraron una tasa de contaminación por *Salmonella* del 15.6% en el producto. Por tanto, se debe considerar el componente político que se tiene dentro de los resultados, tal como se ha mencionado en cuestiones antidumping, es probable que no exista un argumento económico para los resultados.

### Limitaciones

Es importante notar que no se hace una determinación concreta de *dumping*, porque de acuerdo con la metodología de la OMC, se tendrían que comparar los precios de venta al consumidor final en ambos países. Esto no es posible con la información obtenida, pero sí se puede comparar el precio al mayoreo en México y el precio al que llega el producto mexicano a puerto estadounidense con lo que se asumiría que el precio al menudeo en Estados Unidos sería mayor al precio CIF. También se debe considerar que al obtener precios de productos agrícolas en WITS, son de un producto en general, no por variedades; esto es importante ya que los precios también cambian de acuerdo con las variedades, entonces la comparación de precios no necesariamente es correcta si no se consideran las mismas variedades en el precio promedio en cada país. Para mejorar la calidad de estos cálculos, se tiene que trabajar a cinco

dígitos de la CUCI y con precios mensuales ya que en estos es en donde se puede notar la estacionalidad y determinar si este factor puede influir en los resultados, además de que con una serie más larga los resultados pueden ser más robustos.

### Recomendaciones

Con base en el análisis y resultados desarrollados en la presente investigación, lo ideal para el comercio agrícola sería tener regulaciones considerando las diferencias entre productos, pero dado el gran número de ellos esto resultaría imposible. Sin embargo se podría considerar, tal y como Schmitz, Firch y Hillman (1981) lo mencionan, un marco regulatorio específico para productos agropecuarios para lo que se tendrían que plantear restricciones específicas para este sector en busca de beneficios sostenibles: la orientación de la política comercial, actores beneficiados, la importancia del productor debe reivindicarse, características inherentes a los productos agrícolas también son protagonistas del comercio y deben considerarse en la política agropecuaria. Además se debe evaluar el tipo de apoyo que se le otorga al sector agropecuario en cada país, por lo general los apoyos directos al productor son más frecuentes sin embargo, estos apoyos han generado dependencia en los beneficiarios y pueden distorsionar el mercado; por otro lado, considerar una serie de apoyos indirectos como inversión en infraestructura (carreteras, por ejemplo), investigación y desarrollo así como asistencia técnica especializada podrían mejorar las condiciones de productividad en el sector de ambos países.

### Referencias

- Aggarwal, A. (2002). "Antidumping law and practice: an Indian perspective", working paper no. 85, Indian Council for Research on International Economic Relations
- Avendaño, R. B.D. & Acosta M. A.I. (2009). "Midiendo los resultados del comercio agropecuario mexicano en el contexto del TLCAN", *Estudios Sociales*, Vol. 17, No. 33
- Aznarán, C. G. (2003). La competitividad global agrícola, Fondo Editorial Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú, pp. 157. ISBN: 0188 4557
- Blonigen, B. & Prusa T. (2015). "Dumping and Antidumping Duties", NBER Working Paper Núm. W21573. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2663231>
- DeFilippo, C. (2015). Antidumping and countervailing duty handbook, United States International Trade Commission, 4ta. Edición
- Carbaugh, R. (2009). Economía Internacional, 12va edición, Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Doporto, Míguez I. & Michelena G. (2011). "La volatilidad de los precios de los commodities. El caso de los productos agrícolas", *Revista del CEI, Comercio Exterior e Integración*, No. 19
- Ethier, W. J. (1982). "Dumping", en *Journal of Political Economy*, Vol. 90, Núm. 3 (junio), The University of Chicago Press, pp. 487-506
- Feenstra, R. C. y Taylor A. M. (2011). Comercio internacional, editorial Reveté S.A., Barcelona, España, pp. 444. ISBN: 978 842 912 6488
- Fregoso, J. (2017). "Desde la prohibición al Super Bowl: los años de lucha del aguacate mexicano", en *Univisión noticias* (3 de febrero). Web: <https://www.univision.com/geografia/mexico/desde-la-prohibicion-al-super-bowl-los-anos-de-lucha-del-aguacate-mexicano>
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (2003). "Plan estratégico de investigación y transferencia de tecnología. Cadena agroalimentaria de Ajo. Etapa II: Identificación de las demandas tecnológicas de la cadena agroalimentaria de Ajo", Fundación Produce Querétaro, ITESM, líder de proyecto: Dr. Manuel Espinosa Pozo
- Jiang B. & Gaudet G. (1997). "Antidumping Laws and Oligopolistic Trade", *Journal of Economic Integration*, Institute for International Economics, Sejong Institution
- Krugman, P.R., Obstfeld M. & Melitz M.J. (2012). Economía internacional. Teoría y política, Pearson Educación, S.A.
- Lanteri, L. (2012). "Determinantes de los precios reales de las materias primas agrícolas. El papel de los inventarios y de los factores macroeconómicos (1960-2010)", *Lecturas de Economía*, No. 77
- Ley de Comercio Exterior (última reforma publicada, 21-12-2006), Diario Oficial de la Federación, México
- Lloyd, P.J. (1977). "Anti-dumping Actions and the GATT System", *Thames Essay*, Núm. 9, Londres: Trade Policy Res., Centre.
- MacLaren, D. & Josling T. (1999). "Competition policy and international agricultural trade", Working Paper 7, International Agricultural Trade Research Consortium
- Majano, F.E. & Méndez A.E. (1989). "Formación de precios en la agricultura de alimentación", *Realidad económico-social*, vol. 02, No. 01
- Morales, R. (2013). "EU y México logran acuerdo en conflicto tomatero", en *El Economista* (3 de febrero)
- Nelson, D. (2004). The Political Economy of Antidumping: A Survey, Paper preparado para Conferencia en el 100 Aniversario de la Regulación Antidumping en Rutland Hall, University Park y University of Nottingham (25-26 de junio)
- Organización Mundial del Comercio (fecha de consulta: 29 de marzo, 2017). Información técnica sobre las medidas antidumping. Web: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/adp\\_s/adp\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm)
- Patibandla, M. (2002). "Imports of food products: need for high tariffs", en *Economic and Political Weekly*, Vol. 37, Núm. 19 (mayo 11-17), pp. 1781-1783
- Prusa, T.J. & Skeath S. (2001). The Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings", NBER Working Paper Series, Working paper 8424, JEL No. F1
- Reho, A. I. (2012). "Acusación de dumping de tomate mexicano", diciembre 20. Web: <http://www.hortalizas.com/poscosecha-y-mercados/tratados-exportacion/acusacion-de-dumping-de-tomate-mexicano>
- Rello, F. & Saavedra F. (2012). "Capítulo I. La problemática rural en México en perspectiva histórica: un marco de referencia para el análisis regional", en *Integración y exclusión de los productores agrícolas. Un enfoque regional*, FLACSO México
- Ríos Ruíz, A.A. (2008). "El dumping, como práctica desleal en el comercio internacional mexicano", *Revista Jurídica Amicus Curiae*, UNAM
- Rude J. & Gervais J.P. (2009). "Biases in Calculating Dumping Margins: The Case of Cyclical Products", *Review of Agricultural Economics*, Vol. 31, Núm. 1, Oxford University Press on behalf of Agricultural & Applied Economics Association
- Samuelson, P. & Nordahus W. (2005). Economía, decimotercera edición, México: Mc Graw Hill Interamericana, pp. 810



- Schmitz A., Firch R.S. & Hillman J.S. (1981). "Agricultural Export Dumping: The Case of Mexican Winter Vegetables in the U.S. Market", *American Journal of Agricultural Economics*, Oxford University Press, Vol. 63, No. 4
- Singh, S.K. (2005). "An analysis of anti-dumping cases in India", *Economic and political weekly*, Vol. 40, No. 11
- Wise, T. (2010). "El impacto de las políticas agropecuarias de los Estados Unidos sobre los productores mexicanos", Mexican Rural Development Research Report No. 07, Global Development and Environment Institute, Tufts University

### **Nota Biográfica**

La Mtra. Ana Elena González Guzmán es estudiante de doctorado en la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa. Se encuentra inscrita en el Posgrado en Estudios Sociales, línea de conocimiento: Economía Social.