

UNIVERSIDAD DE SONORA

DIVISIÓN DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y AGROPECUARIAS



Reg 102

Problemática operacional de las exportaciones agropecuarias en la frontera del país con la Unión Americana.

Registro tesis alterno 61

TESIS



María Guadalupe Bustamante Grijalva

Santa Ana, Sonora

Noviembre de 2003

Universidad de Sonora

Repositorio Institucional UNISON



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"



Excepto si se señala otra cosa, la licencia del ítem se describe como openAccess

**Problemática operacional de las exportaciones agropecuarias en la frontera del país
con la Unión Americana.**

TESIS

**Sometida a consideración del Departamento
de administración Agropecuaria**

de la

**División de Ciencias Administrativas, Contables y Agropecuarias
de la Universidad de Sonora**

Por

María Guadalupe Bustamante Grijalva

Como requisito parcial para obtener el título

de

Licenciado en Agronegocios Internacionales

Santa Ana, Sonora

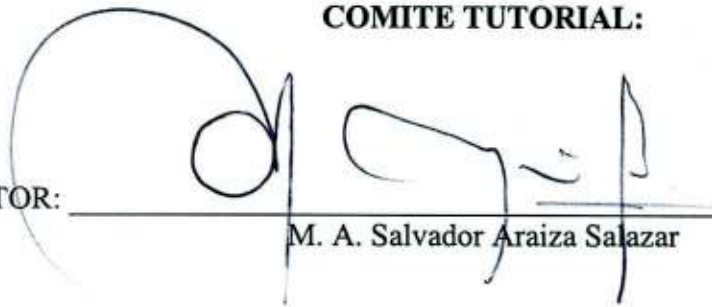
Noviembre de 2003

ESTA TESIS FUE REALIZADA BAJO LA DIRECCION DEL COMITE TUTORIAL,
APROBADA Y ACEPTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA LA OBTENCIÓN
DEL TITULO DE:

LICENCIADO EN AGRONEGOCIOS INTERNACIONALES

COMITE TUTORIAL:

DIRECTOR:



M. A. Salvador Araiza Salazar

ASESOR:



Lic. José Martín Rodríguez Sánchez

ASESOR:

Ing. José Jesús Carmona Bolívar

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme permitido nacer y llegar hasta aquí ya que sin su ayuda no lo hubiera logrado, también le doy las gracias a mis padres y hermanos por su apoyo económico y moral, a mi hermana mayor que yo se que desde el cielo me ve y me ayuda, a mis maestros y personal de la Universidad de Sonora por el gran apoyo que me dieron en mi trayectoria de universidad.

Le doy gracias a todas las personas que me acompañaron a realizar la investigación de campo a mi novio, mi hermana y prima, a todas las personas que de una u otra forma me ayudaron a recabar la información.

Le doy gracias a mi comité de evaluación y especialmente a mi director de tesis por todo su apoyo y ayuda brindada en la realización de este trabajo de tesis.

Por su apoyo muchas gracias a todos y a mi Dios muchas gracias por todo lo que me ha dado.

DEDICATORIA

A Dios, por haberme iluminado a seguir adelante en la escuela ya que para mi fue un gran sacrificio, por darme esa familia hermosa que tengo y que espero tenerla por mucho tiempo más, por los amigos que he tenido, por el simple hecho de darme la vida y espero que me guíe por el camino correcto, en compañía de todos mis seres queridos.

ÍNDICE

| | Página |
|---|--------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| REVISIÓN DE LITERATURA | 3 |
| Definición de negocio internacional | 3 |
| Exportación directa o indirecta | 3 |
| Regulación de los negocios internacionales | 4 |
| Arancel a las exportaciones | 4 |
| Barreras socio-políticas..... | 5 |
| Distorsiones de los departamentos de exportación..... | 5 |
| Ética empresarial | 5 |
| Competencia internacional | 6 |
| Debilidades y obstáculos para la competencia | 6 |
| Exportación de productos agrícolas..... | 8 |
| Funciones de la Compromex | 9 |
| Efectos del TLCAN..... | 10 |
| METODOLOGÍA | 11 |
| RESULTADOS Y DISCUSIÓN | 12 |
| Información obtenida de productores y transportistas..... | 12 |
| Información obtenida de agentes aduanales..... | 19 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 22 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 23 |
| APÉNDICE | 25 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | Página |
|---|--------|
| Cuadro 1. Origen de los productos agrícolas y pecuarios. | 13 |
| Cuadro 2. Problemas más frecuentes en las exportaciones agrícolas..... | 14 |
| Cuadro 3. Principales problemas de los exportadores de ganado bovino..... | 16 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | Página |
|---|--------|
| Figura 1. Principales productos exportados y su frecuencia..... | 13 |
| Figura 2. Principales lugares de pérdida de tiempo..... | 17 |
| Figura 3. Principales problemas de corrupción en el cruce del producto..... | 18 |
| Figura 4. Efecto económico del tiempo..... | 19 |
| Figura 5. Principales problemas que se presentan en la agencia aduanal al realizar la exportación..... | 20 |

RESUMEN

Dada la relevancia que en la actualidad reviste para los negocios mexicanos, el renglón de las exportaciones, es que se realizó este trabajo cuyo objetivo consiste en analizar la problemática que se presenta en las fronteras al tiempo de cruce para la exportación de productos agropecuarios y proponer algunas posibles soluciones. El estudio se realizó tomando como referencia información de la frontera de Nogales, Sonora, considerando sea representativo del resto de las fronteras de Sonora.

El trabajo se inició con la revisión de literatura, después se desarrolló el trabajo de campo, en el cual se aplicaron encuestas a productores agropecuarios usuarios del servicio y principales auxiliares o colaboradores en la realización de las exportaciones. Se aplicaron en el cruce mismo y a los exportadores que se encontraban al otro lado de la frontera. También se entrevistó y encuestó a personal de agencias aduanales para conocer su punto de vista, en relación a la problemática de introducción de productos agropecuarios al vecino país del norte.

Las encuestas fueron distribuidas en distintos días durante el período de estudio, a fin de que se diera al azar la posibilidad de que ocurrieran los distintos problemas en diferentes épocas y con distintos productos y exportadores. El muestreo se realizó durante siete meses aplicando las encuestas un solo día al mes para que resultara al azar y representativa. Los exportadores fueron del área agrícola y pecuaria. En el caso de los agentes aduanales, se entrevistaron por lo menos 50% de ellos en la ciudad de Nogales, tomando en cuenta que su población es pequeña.

Los resultados obtenidos indican que los principales problemas de los exportadores agrícolas son: fallas mecánicas, imprevistos detectados en la inspección de entrada, fallas en el sistema de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes que no localizan fácilmente

las licencias de los transportadores, la espera en las filas al momento de ingresar a Estados Unidos, dificultad al llenar la bitácora, (básicamente por estar en inglés), equivocaciones o errores que ocasionan sanciones (multas y no dejar pasar), y otros de menor proporción (burocráticos, sanitarios, fiscales, lentitud en los procesos de entrega del pedimento, en el cruce de la frontera).

Los principales problemas que tiene el exportador pecuario en la frontera son: espera en la autorización o permiso para llevar su ganado a la frontera, y la lentitud en la clasificación del ganado para determinar el precio. Aunque hay quienes indican que esto no representa ningún problema para ellos.

Existen también problemas de corrupción que se presentan en los retenes, fiscales y federales. Las agencias aduanales indican que el principal problema es la falta de documentación de los exportadores. A la mayoría de los exportadores les afecta aunque en distintas proporciones, el tiempo perdido en el proceso ya que los productores provienen de distintas regiones del país, los agrícolas de Jalisco, Sinaloa y Sonora; los productos pecuarios son básicamente de Sonora.

En la frontera hay personas autorizadas para cruzar los camiones con los productos, pero no está bien reglamentado y ellos tienen el temor de verse en problemas, en caso de que se lleve alguna mercancía ilícita.

Los retenes causan una gran pérdida de tiempo ocasionando mermas en los productos, aunque a veces la espera es en vano ya que no se les revisa la mercancía. En opinión de los encuestados, el Tratado de Libre Comercio no ha beneficiado en nada a los exportadores mexicanos. Existe corrupción y esto no ayuda a que mejoren las condiciones de traslado (desde el lugar de origen hasta el paso de la frontera). Muchos de los

transportistas son personas con un bajo nivel de escolaridad y esto genera que los requisitos para realizar la exportación sean un problema para ellos.

Se recomienda que el transportista o cruzador se prepare mejor para que cumpla las normas y documentación que se le piden al pasar su mercancía para que no tengan problemas y no pierdan tiempo. Los agentes aduanales podrían agilizar el paso de los transportistas utilizando todas las líneas de entrada existentes lo cual no hacen con regularidad.

Es urgente la aplicación de tecnología moderna en los retenes para que agilicen el traslado de mercancías que provienen del centro de la República, ya que Sonora es el estado que más retenes y lugares de inspección sanitaria tiene. Se deben realizar auditorias más frecuentes al personal de gobierno que realiza inspecciones sanitarias, fiscales y al personal de agencias aduanales para evitar la corrupción.

INTRODUCCIÓN

Los mercados internacionales de productos agropecuarios cada vez están más universalizados y son más interdependientes. Por otra parte las empresas están cada vez más especializadas en sus ventas, siendo las exportaciones en muchas de ellas, no solo un capítulo relevante, sino el más importante de su facturación. Estas circunstancias han hecho que los productores tomen conciencia de la necesidad de poner en práctica sistemas que les permitan hacer frente a los mercados exteriores con ciertas garantías de éxito.

La crisis económica que atravesó Europa durante la década de los años setenta, cristalizó en los denominados consorcios de exportación en Francia e Italia principalmente, cuyo objetivo esencial consistió en preparar a las pequeñas y medianas empresas para que pudiesen moverse en los mercados internacionales a largo plazo, más que en conseguir en forma inmediata mayores cifras de ventas.

Hoy asistimos al comienzo de una fase caracterizada por el cambio hacia economías más abiertas y competitivas, donde el esfuerzo exportador cobra prioridad y puede contribuir de manera significativa a la estrategia general del desarrollo de los países. Por lo tanto debe buscarse agilizar los procedimientos de exportación en los pasos fronterizos, como una forma de favorecer al sector agropecuario en esta nueva circunstancia.

Se sabe que en la práctica siempre se dan problemas en la frontera al momento de exportar de tipo operativo, burocracia, legales, sanitarios y detalles de última hora y ello cuesta esfuerzo y dinero porque se retrasan los movimientos, a veces hasta con pérdida de productos; por lo que se ha planteado este estudio con el propósito de conocer y precisar mejor esta realidad a la vez que proponer alguna posible solución, a efecto de reducir estos contratiempos.

El objetivo de este trabajo consiste en analizar la problemática que se presenta en las fronteras al tiempo de cruce para la exportación de productos agropecuarios y proponer algunas posibles soluciones, tomando como base la puerta de salida de Nogales, Sonora.

REVISIÓN DE LITERATURA

Definición de negocio internacional.

El comercio internacional puede definirse como aquellas actividades de negocios que comprenden el cruce de fronteras nacionales. Las tareas y funciones básicas del negocio internacional son muy semejantes a los de las compañías locales, pero existe una dificultad significativamente mayor para integrarlas y realizarlas con eficiencia (Taggart y McDermott, 1996).

Daniels y Radebaugh (2000) mencionan que la exportación de mercancías es el envío de bienes tangibles fuera de un país. Dada la posibilidad de presenciar físicamente la salida de estos bienes, esta actividad también recibe el nombre de exportación visible. La exportación de servicios es una actividad generadora de ingresos internacionales distintos a los derivados de la exportación de bienes tangibles.

Exportación directa o indirecta.

Cuando se haya determinado la existencia de un mercado real o potencial para los bienes, la empresa debe decidir entre exportar de manera indirecta a través de intermediarios establecidos dentro o fuera del país, o bien hacerlo en forma directa, utilizando su propio personal (Ball y McCulloch, 1997).

Negandhi y Savara (1991) afirman que la exportación directa e indirecta son dos opciones disponibles para una empresa que pretenda crear presencia en un mercado extranjero. En la exportación directa, una empresa realiza actividades conducentes a la venta de productos en un mercado extranjero. La exportación indirecta se realiza a través de un intermediario.

Bancomext (1995) establece que para desarrollar un proyecto de exportación, es indispensable cerciorarse que la empresa este en condiciones de exportar, y realizar un autoanálisis de sus productos en un marco global. Asimismo, es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, una vez satisfecha la demanda interna, pueden responder a los requerimientos de sus posibles clientes extranjeros, en cuyo caso se debe considerar la exportación como un objetivo permanente.

✓ **Regulación de los negocios internacionales.**

En la actualidad, muchos países trabajan para regular los negocios internacionales, los motivos incluyen la protección de sus ciudadanos, de sus negocios nacionales de la competencia extranjera y la obtención de ingresos. Muchos países establecen aranceles y cuotas para controlar el flujo de productos a través de sus fronteras (Griffin y Ebert, 1997).

La ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación, y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo, de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera persona que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior (Ley Aduanera, 2001).

Arancel a las exportaciones.

Chacholiades (1992) dice sobre el arancel que se impone sobre un bien exportado. Los impuestos a las exportaciones generalmente se imponen por los países exportadores de

productos primarios, bien sea para incrementar los ingresos o bien para crear escasez en los mercados y de esta manera elevar los precios mundiales.

El artículo 79 de la Ley aduanera indica que la base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros. Cuando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en dichas facturas o documentos no constituyen los valores comerciales de las mercancías, harán la comprobación conducente para la imposición de las sanciones que procedan (Ley Aduanera, 2001).

Barreras socio-políticas.

El obstáculo político más extremo a los negocios internacionales es la falta de orden interno. Desafortunadamente, el terrorismo, la revolución, el caos, son posibilidades reales en muchos lugares. Cuando la situación política interna de un país está en estado de agitación, los efectos pueden ser desastrosos para las compañías extranjeras y para sus empleados. Puede ser que secuestren a directivos o se tomen como rehenes. Afortunadamente, estas situaciones suceden rara vez (Rachman *et al.*, 1991).

Distorsiones en los departamentos de exportación.

García (2001) comenta que es importante destacar que las distorsiones del comercio internacional también se producen en algunos departamentos de las compañías comercializadoras, entre ellos el de exportación. En el equipo de ventas es frecuente encontrar personal que no domina los idiomas de los países en que efectúa sus ventas, el director general de la empresa no delega suficientemente las tareas de comercio exterior en el jefe de exportación, una inadecuada política de incentivos económicos a los integrantes del equipo comercial, empresas donde el volumen de ventas atípicas es muy elevado,

problemas en el nivel jerárquico del personal de los departamentos y problemas del responsable de logística internacional que maneja un elevado volumen de negocios.

La ética empresarial.

La cuestión moral de lo que es correcto o apropiado, plantea muchos dilemas para las empresas nacionales. Aun dentro de un país, los estándares éticos no están definidos o no están siempre claros. El problema de la ética empresarial es infinitamente más complejo en el mercado internacional debido a que los juicios de valor difieren ampliamente entre grupos culturalmente diversos. El soborno y la extorsión son formas antiéticas que interfieren en las operaciones comerciales, siendo el soborno un pago ofrecido voluntariamente por alguien que busca una ventaja no ética o ilegal, y la extorsión, son los pagos obtenidos bajo coacción ejercida por algún elemento de autoridades a la persona que sólo busca algo a lo que tiene derecho legalmente (Cateora, 1995).

El nuevo proteccionismo se refiere a la proliferación, desde mediados de los años setenta, de restricciones voluntarias de exportación y regulaciones técnicas y administrativas, entre otras. Las restricciones voluntarias de exportación (RVE) se refieren a situaciones según las cuales un país importador induce a otro exportador a restringir “voluntariamente” sus exportaciones de un bien por un determinado periodo con la amenaza de restricciones más altas a todo el comercio. Las regulaciones técnicas y administrativas se refieren a regulaciones de salud, estándares de contaminación y regulaciones de etiquetado y empaque, las cuales, aunque cumplen propósitos legítimos, también han sido utilizadas para restringir las importaciones (Salvatore, 1992).

Competencia internacional.

Mercado (1998) dice que dentro de un campo internacional, todos los países están en iguales circunstancias con respecto a las tasas o gravámenes aduanales. En algunos

aspectos existen situaciones preferenciales ya sean países o productos, sólo que mientras más importante es el país importador, la competencia internacional es más intensiva y aún más, si no hay restricciones o cuotas a la importación.

Debilidades y obstáculos para la competencia.

Hubert *et al.*, (1999) establecen como obstáculos la ausencia de financiamiento local, experiencia muy limitada en relación con la agricultura orgánica y los altos costos de producción, y para obtener la certificación de calidad entre otros. Además, debido a lo reducido del mercado nacional para productos orgánicos, las ventas de estos se apoyan fundamentalmente en la producción para la exportación, lo cual significa enfrentar muchos riesgos: barreras proteccionistas no arancelarias, intermediarios sin escrúpulos, saturación del mercado, vitalidad en los precios y cambios bruscos del mercado en relación con la demanda de productos y formas de embalaje. Si no se logran alianzas estratégicas entre los productores orgánicos de México y Estados Unidos, es posible que los agricultores mexicanos comiencen a enfrentar fuertes sentimientos de anti-importación de parte de los promotores de la campaña “compre local”, en muchas comunidades de Estados Unidos.

Existen factores exógenos que inhiben el potencial exportador, representados por barreras no arancelarias en los Estado Unidos y Japón que afectan la exportación desde México de productos procesados, declaraciones de practicas dumping en los Estados Unidos para productos mexicanos, variaciones en los productos semiprocesados, la inflación e inestabilidad en las políticas financieras y monetarias que afectan la estructura de costos de empresas y el aumento de trabas y burocratismo en la transportación de productos mexicanos (Almada, 2000).

Otros sectores como los miembros de la industria pesquera señalan la gran cantidad de obstáculos para exportar a la Unión Americana. Los transportistas mexicanos a pesar del

Tratado de Libre Comercio también se enfrentan a una serie de trabas para circular en el vecino país del norte. Existe un sinnúmero de hechos que ponen en entredicho la validez y la conveniencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, pero a pesar de todos esos problemas, hay muchas más posibilidades de superar los obstáculos a las exportaciones mexicanas dentro del marco de Tratado de Libre Comercio, que si no existiera. En Washington hay cientos de oficinas llamadas lobbies, que representan a miles de productores de las más diversas ramas de la economía norteamericana, cuya misión es proporcionar a los congresistas y al Departamento de Comercio demandas y planteamientos para que mediante leyes y reglamentos obstaculicen las importaciones al mercado norteamericano, situación esta que intenta reducir el tratado comercial (Pazos, 1998).

Tugores (1997) comenta que tradicionalmente, sectores como la agricultura y los textiles, han sido problemáticos para el comercio internacional. En el caso de los productos agrícolas, las políticas proteccionistas de Estados Unidos y la Unión Europea han originado fricciones entre estos dos gigantes comerciales, así como han sido objeto de quejas por parte de terceros, países productores agrícolas y ganaderos más eficientes.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias pueden constituir, si se abusa de ellas, verdaderas barreras no arancelarias para el comercio de productos agropecuarios, pues a través de ellas se pueden imponer restricciones con el pretexto del incumplimiento de algunas, aun cuando en los textos de los Tratados comerciales se busca evitar tal circunstancia estableciendo el sistema de consulta y un procedimiento rápido que permita al país afectado salvar el obstáculo presentado (Pereznieta, 1994).

Salazar (2000) señala que algunos de los problemas que se pueden presentar en el producto al retardarse, es el riesgo de que se afecte y llegue a su destino desmejorado. Es el caso del ganado y se puede deber a que el Departamento de Agricultura de los Estados

Unidos encuentre algo anormal en la revisión de la aduana americana, o bien el camión presente algún imperfecto.

✓ **Exportación de productos agrícolas.**

El mercado norteamericano de hortalizas de invierno está altamente integrado con la producción mexicana, la cual abastece una gran parte del consumo de invierno en Estados Unidos. Estas exportaciones mexicanas están sujetas a un riguroso proceso de inspección antes de entrar al vecino país. Así mismo, varias firmas norteamericanas están involucradas en la distribución y comercialización de las hortalizas mexicanas (Calvin y Barrios, 2001).

Rugman y Hodgetts (1997) aseguran que el comercio de productos agrícolas en Estados Unidos está muy controlado por cuotas y aranceles tanto fijos como variables. Los productores nacionales a menudo reciben cuantiosos subsidios directamente o por precios domésticos artificialmente altos. A menudo también se subsidia a las exportaciones agrícolas.

Junto con Sinaloa, otros 23 Estados de la República Mexicana han venido complementando la oferta nacional doméstica y de exportación, con una variedad muy amplia de productos que regionalmente participan también del comercio exterior mexicano. Se trata en pocas palabras de encontrar un espacio en el mercado objetivo y a partir de ahí, competir con tecnología, con calidad y costos para posicionar nuestros productos y poder crecer responsablemente dentro de las nuevas reglas del comercio mundial (Gatzionis, 2000).

Glick (1991) menciona que la Corte de Comercio Internacional y la Constitución Internacional de Comercio de los Estados Unidos son las organizaciones responsables de regular las importaciones de flores a los Estados Unidos, considerado como un sector

“sensible” a las importaciones. El proteccionismo hacia la industria florícola no se ha hecho esperar, máxime existiendo en el presente la presión que ejercen los productores norteamericanos, organizaciones privadas que a partir del despegue de las exportaciones de flores mexicanas de 1984, han tratado de obstaculizar su libre comercio entre los Estados Unidos y México.

Funciones de la Compromex.

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior en México (Compromex), es un órgano mixto y colegiado, integrado por representantes de los sectores público y privado, y fue creado por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956, su Secretaría Ejecutiva queda a cargo del representante del Banco Nacional de Comercio Exterior. Las principales funciones de la Compromex consisten en intervenir como conciliador y arbitro de comercio internacional en controversias en las que intervengan empresas mexicanas y extranjeras. Como servicio adicional, cuando no se resuelve la controversia, Compromex está facultada para emitir un “dictamen” a petición de la parte interesada, la cual versara sobre el conflicto planteado y podrá utilizarse como prueba documental ante cualquier organismo o autoridad nacional o extranjera. Además, la Compromex ofrece asesoría jurídica especializada a la comunidad exportadora e importadora de México sobre los términos legales de negociación internacional, así como los distintos tipos de contratos internacionales y otros aspectos jurídicos de comercio exterior (Pedraza, 2000).

Efectos del TLCAN

Calva (1991) indica que un Tratado que elimine las barreras arancelarias y disminuya las no arancelarias, al cabo de diez años incrementaría las exportaciones estadounidenses a México en 10000 millones de dólares anuales (a precios constantes de

1990), mientras que las exportaciones mexicanas a EE.UU. sólo se incrementarían en 3000 millones de dólares anuales.

MATERIAL Y MÉTODOS

Para la realización del presente trabajo acerca de la problemática de las exportaciones agropecuarias al momento del cruce por la frontera, se dividió en dos áreas de estudio. La primera, consistió en revisar la literatura respectiva para conocer antecedentes, otros estudios, algunas regulaciones de la normatividad vigente y otras informaciones relacionadas al tema de estudio.

La segunda parte fue el trabajo de campo que se inició en septiembre del 2002 para terminarse en mayo del 2003, se realizó mediante la aplicación de encuestas a productores agropecuarios usuarios del servicio aduanero y principales interesados en la agilización de sus exportaciones, las encuestas se aplicaron en el cruce mismo, en la frontera de Nogales Sonora, considerando que ésta puede ser representativa de lo que sucede en el resto de las fronteras del Estado y del país.

También se entrevistó y encuestó a personal de las agencias aduanales (aproximadamente el 50% de ellos) para conocer su punto de vista en relación a la problemática de introducción de productos al vecino país del norte. Ambos tipos de encuestas (formatos anexos) fueron distribuidas en distintos tiempos, un día de cada mes durante el período de estudio siete meses a fin de dejar al azar la posibilidad de que ocurrieran los problemas en diferentes épocas, con distintos productos y exportadores.

El análisis de resultados se hizo con el criterio de que a mayor presencia o incidencia de una misma situación, manejada en porcentajes, se considera como de mayor problema y de ellas se derivaron las conclusiones y recomendaciones.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Analizando la primera parte del estudio o sea, lo referente a la información recabada en la literatura relacionada al tema de la mecánica de las exportaciones; encontramos que existen: elementos estructurales muy aceptables, tales como, infraestructura física (oficinas, instalaciones, equipamiento, etc.) así como el elemento humano suficiente y con la preparación necesaria para la correcta funcionalidad y realización de los procesos y manejos correspondientes a la exportación de productos agropecuarios.

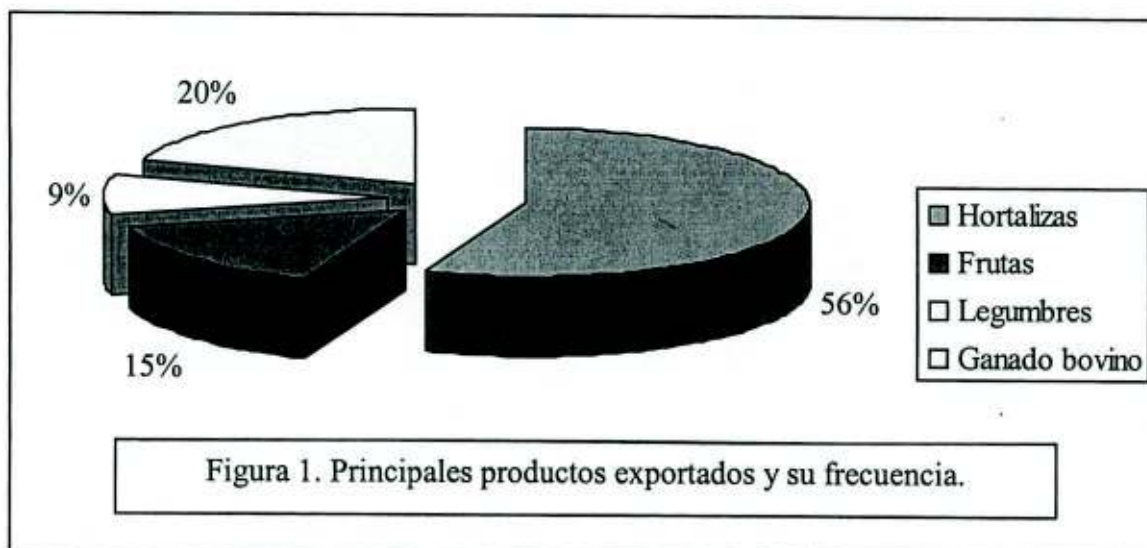
Se desprende también que existen los elementos jurídicos (leyes, reglamentos y normatividad en general) que previenen y regulan adecuadamente el funcionamiento y operación del proceso de exportación. Aun sin embargo como se verá en el análisis de la segunda parte, encontramos algunos problemas en la realización de las operaciones debiéndose precisar que son fallas más bien de tipo humano que pudieran solucionarse con un poco de mayor disposición y responsabilidad.

Información obtenida de exportadores y transportistas.

En cuanto a la segunda parte, se refiere a información recavada vía las encuestas a exportadores, transportadores y a personal de las aduanas; podemos empezar haciendo una relación de los principales productos exportados y su frecuencia en la muestra.

Los diferentes productos se clasificaron por frutas, hortalizas, legumbres y ganado bovino. En donde el 56% mencionaron que la hortaliza es lo que más se exporta en el año y debido a eso, es más lenta y minuciosa la revisión para el ingreso a Estados Unidos.

El 20% exporta ganado bovino, el cual proviene del estado de Sonora; el 15% dijo que exporta frutas y el 9% mencionó las legumbres.



Seguidamente tenemos una agrupación dada por los distintos lugares de donde provienen los productos, mismos que a la vez fueran clasificadas en agrícolas y pecuarios; resumiéndose la información en el (cuadro 1).

El origen de los productos agrícolas: Guadalajara, Culiacán, Mochis, Obregón, Empalme, Guaymas, Hermosillo y Caborca. Los productos pecuarios provienen de los municipios de: Cucurpe, Mazatán, Trincheras, Santa Ana, Magdalena, Moctezuma, Sahuaripa y Hermosillo, todos del estado de Sonora.

Cuadro 1. Origen de los productos agrícolas y pecuarios. (en la muestra)

| PRODUCTOS PECUARIOS | PRODUCTOS AGRICOLAS |
|---------------------|---------------------|
| Mizatán | Guadalajara |
| Trincheras | Culiacán |
| Santa Ana | Mochis |
| Magdalena | Obregón |
| Moctezuma | Empalme |
| Sahuaripa | Guaymas |
| Hermosillo | Hemosillo |
| Cucurpe | Caborca |

Todos los productos pecuarios son de Sonora debido a que es el único Estado exportador de ganado por su certificación zoosanitaria.

En relación al tipo de problemas más frecuentes en el proceso de exportación, los encuestados respondieron de la forma siguiente: (cuadro 2).

Cuadro 2. Problemas más frecuentes en las exportaciones agrícolas.

| PROBLEMAS | MUESTRA | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|----------------|-------------------|-------------------|
| Espera | 40 | 24 | 60% |
| Corrupción | 40 | 12 | 30% |
| Trámites | 40 | 12 | 30% |
| Tránsito | 40 | 12 | 30% |
| Inspección mecánica | 40 | 8 | 20% |
| Bitácora | 40 | 7 | 18% |
| Retenes | 40 | 6 | 15% |
| Secretaría de Comunicaciones y Transportes | 40 | 5 | 13% |
| Burocráticos | 40 | 4 | 10% |
| Sanitarios | 40 | 2 | 5% |
| Inspección total | 40 | 2 | 5% |
| Ninguno | 40 | 2 | 5% |

Entre los problemas que se presentan más frecuentemente a los exportadores agrícolas en el traslado del producto desde su origen hasta el cruce de la línea se encontró que: El 60% mencionó a las esperas prolongadas en las filas al momento de ingresar a Estados Unidos; el 30% señala que los tramites en la línea son muy lentos o que existen preferencias o favoritismos.

El 30% mencionan problemas de tránsito desde su origen hasta la frontera ya que algunos se quejan que la Policía Federal de Caminos los multan por venir a mayor

velocidad que la reglamentación y ellos argumentan que es una autopista y se puede transitar a alta velocidad; indican la existencia de corrupción en los retenes, misma que para no revisar aceptan dádivas en especie o efectivo y cuando se encuentran en la fila para ingresar a la aduana americana, se dan corruptelas, debido a que si un camión quiere avanzar lo puede hacer siempre y cuando aporte al agente fiscal \$300.00 pesos y ya no se regresa a su lugar correspondiente.

El 20% mencionan problemas en la Inspección Mecánica (D. O. T.) la cual consiste en revisar aspectos funcionales del camión al momento de ingresar por la aduana americana, donde se detectan detalles que a veces pueden ser fallas originadas en el transcurso del camino y por estos motivos no los dejan cruzar y tienen que utilizar una grúa, generándoles gastos y pérdida de tiempo.

El 18% tienen dificultad al llenar la bitácora, el cual es un libro en el que registran todos los movimientos que se realizan en el transcurso del traslado, desde su origen hasta el cruce. El problema es que está en inglés, pudiéndose equivocar fácilmente al llenarla, siendo causa de multa o prohibición del cruce del producto, teniéndose que acudir a personas experimentadas a quienes se les llama comúnmente "cruzadores", mismos que se quejan, porque al momento de tomar y conducir el camión, éste puede traer algo no permitido, poniéndose en riesgo de que les quite el pasaporte y después andar en averiguaciones, inclusive perder el trabajo y hasta la libertad.

El 15% consideró que el mayor problema está en los retenes, aunque esto queda como un problema secundario en la encuesta ya que no es en la frontera pero que sí afecta a la exportación debido a que se pierde mucho tiempo en ellos. Los transportistas comentan que esto no sirve de mucho ya que a veces se les tienen de 3 a 4 horas esperando para su revisión y al final les dan el pase sin darse cuenta de lo que traen, pudiéndose pasar

productos de otros Estados en los que no se tiene un buen nivel sanitario, lo cual pone en riesgo la sanidad y credibilidad en los productos sonorenses.

El 13% son problemas de licencias; éstas no aparecen en el sistema de red de la Secretaria de Comunicaciones y Transportes y es por errores de ellos mismos (S.C.T.). El 10% son problemas burocráticos los cuales se presentan por papeleos en la aduana, con el fiscal o en los retenes. El 5% mencionaron que hay problemas sanitarios al momento de realizar el cruce, si los productos no cumplen con los requisitos no pasan, inclusive muchas veces aunque se cumpla, hay motivos por los que no se les permite su ingreso.

El 5% dijo que es un problema la llamada Inspección Total, que es donde se realiza una revisión completa y muy profunda, mecánica y física al camión, bajándose toda la mercancía para inspeccionarse a detalle. Un 5% de los exportadores dijo no haber tenido problema alguno.

En forma separada se analiza la situación de los exportadores pecuarios, siendo básicamente de bovinos (becerros para preengorda y engorda), quienes mencionan como principales problemas, los resumidos en el (cuadro 3).

Cuadro 3. Principales problemas de los exportadores de ganado bovino.

| <i>PROBLEMA</i> | <i>MUESTRA</i> | <i>FRECUENCIA</i> | <i>PORCENTAJE</i> |
|------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| Retenes | 10 | 6 | 60 |
| Traslado | 10 | 6 | 60 |
| Tiempo de espera | 10 | 3 | 30 |
| Burocracia | 10 | 2 | 20 |
| Sanidad | 10 | 2 | 20 |
| Ninguno | 10 | 1 | 10 |

El 60% mencionan a los retenes como uno de los problemas ya que en estos sitios pierden muchísimo tiempo, y a veces sin justificarse en lo absoluto.

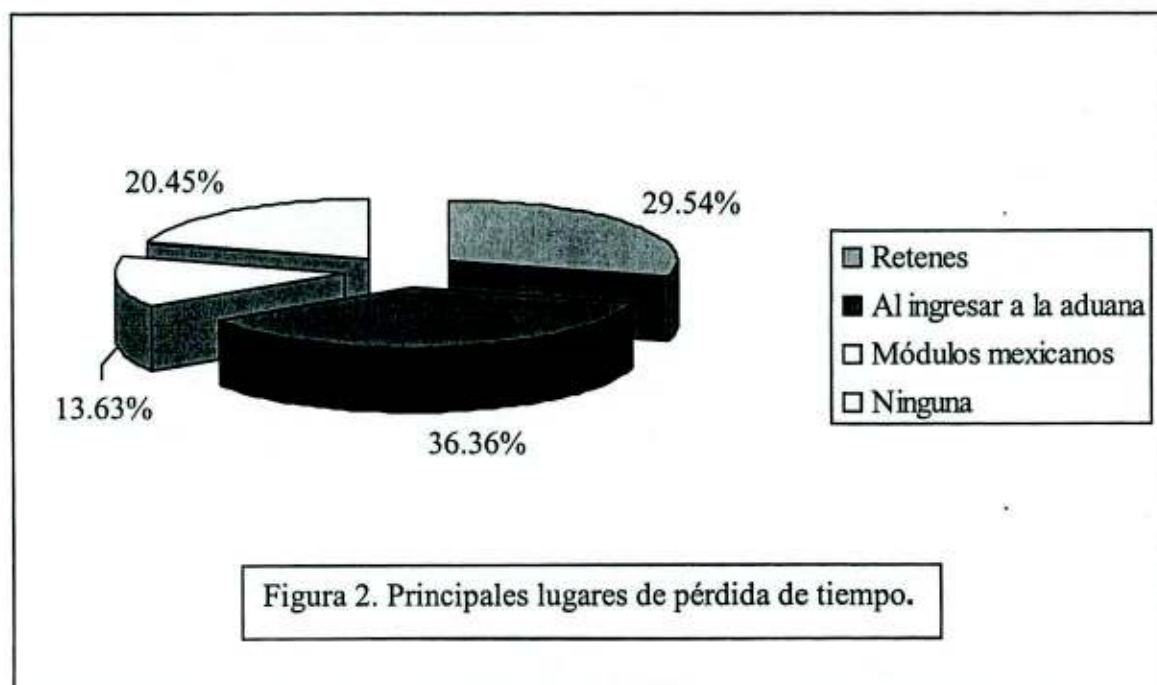
El 60% mencionan que tienen problemas durante el traslado, porque vienen de la Sierra de Sonora y las condiciones de las carreteras no son las más adecuadas.

El 30% estiman que es demasiado el tiempo de espera para que les den la autorización del traslado de su ganado a los corrales en la línea mexicana, para su inspección e ingreso a los Estados Unidos.

El 20% son problemas de burocracia los cuales se presentan por manejos lentos y favoritismos en el proceso para expedir los papeles para el traslado desde su origen a la frontera.

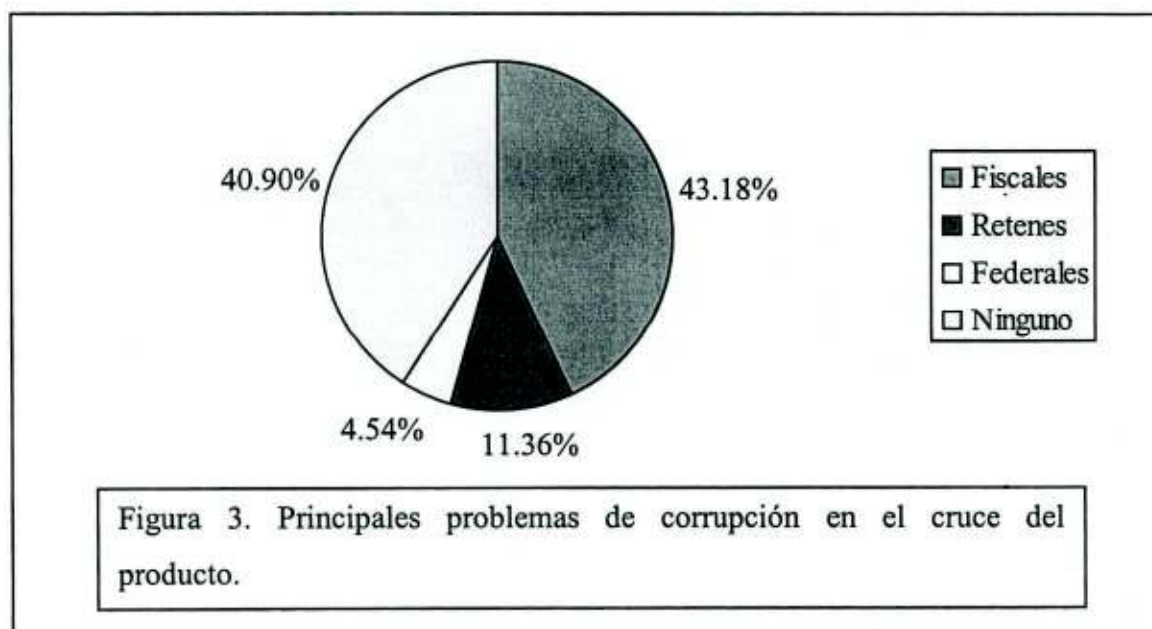
El 20% mencionaron que por problemas sanitarios al momento de realizar el cruce, si los productos no cumplen con los requisitos mínimos no pasan; el 10% mencionan no haber tenido problema alguno para su exportación, debido a que tiene mucha experiencia en este sector, o a que la movilización de su ganado está muy cerca de la frontera.

En la figura 1 se presentan los principales lugares de pérdida de tiempo en el transcurso del lugar de origen del producto hasta el cruce de la línea con Estados Unidos.



El 36.36% de los exportadores mencionan que al ingresar a la aduana americana se pierde tiempo principalmente cuando hay mayores movimientos, y que se juntan las exportaciones agrícolas y pecuarias y el servicio de revisiones no se da abasto, lo que hace lento el cruce; el 29.54% mencionan a los retenes, ya que, aunque solamente sea un camión, tardan varias horas para que lo atiendan y la mayoría de las veces al final no los revisan, solamente les dan el pase; el 13.63% indican que se pierde tiempo en los módulos de la aduana mexicana, porque son lentos para atender al momento de entregar el pedimento; el 20.45% dice no haber tenido problemas de esta índole.

En la figura 3 se muestran los resultados obtenidos de las preguntas a los encuestados, referidas a los posibles problemas de corrupción dados en los procesos de exportación de productos agropecuarios regionales a la Unión Americana.

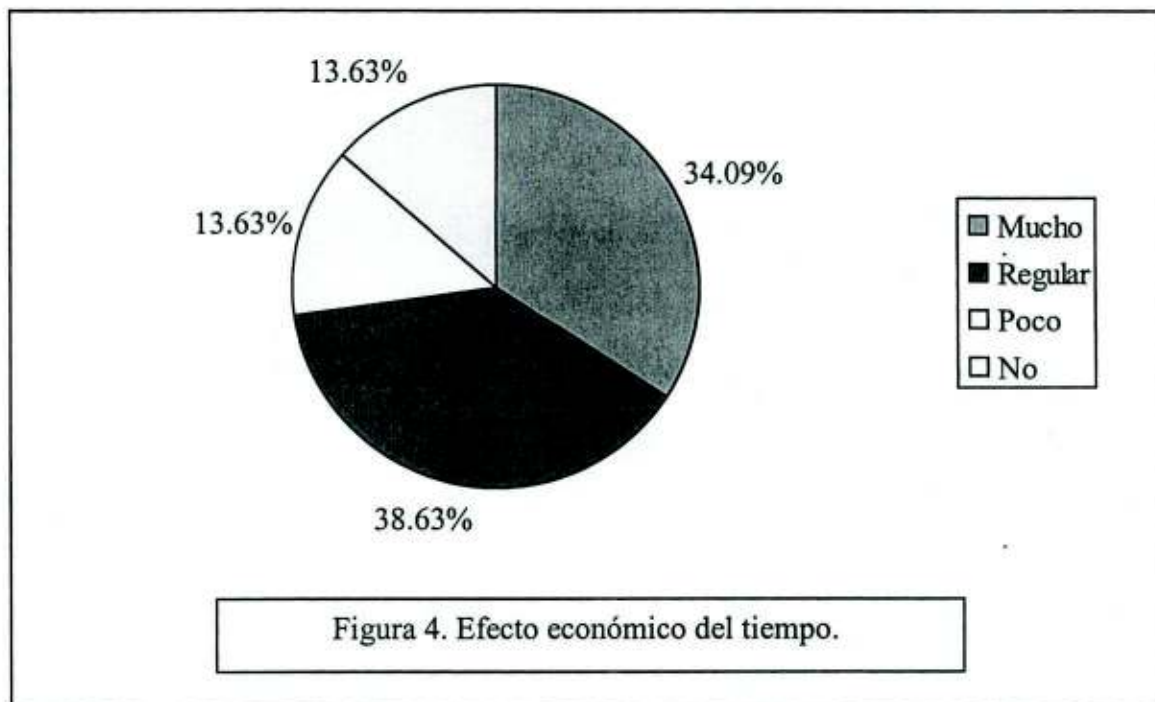


Los principales problemas de corrupción se presentan en el cruce del producto; el 43% mencionan que los fiscales que están a cierta distancia a la entrada de la aduana americana, aceptan la cantidad de \$300.00 pesos, para permitir adelantarse de su turno a los

camioneros, en desventaja del que no paga y se queda mas tiempo; el 40.90% dicen no haber tenido ningún problema; el 11.36% mencionan que existen problemas en los retenes o lugares de inspección, porque se recibe dinero o producto a cambio de no revisarlos o de dejarlos pasar aunque traigan productos que no deban cruzar según las normas vigentes; el 4.54% mencionaron haber tenido dificultades con los federales en el traslado del producto por el hecho de conducir a alta velocidad, lo cual ellos no aceptan, argumentando que es una autopista donde está permitida la alta velocidad.

La mayoría de los problemas de corrupción se presentan en los retenes de Sonora, básicamente porque es el Estado que cuenta con más lugares de revisión e inspección.

Las pérdidas de tiempo ocasionan efectos económicos negativos para el exportador, en relación a ello opinaron los encuestados según resultados de la figura 4.



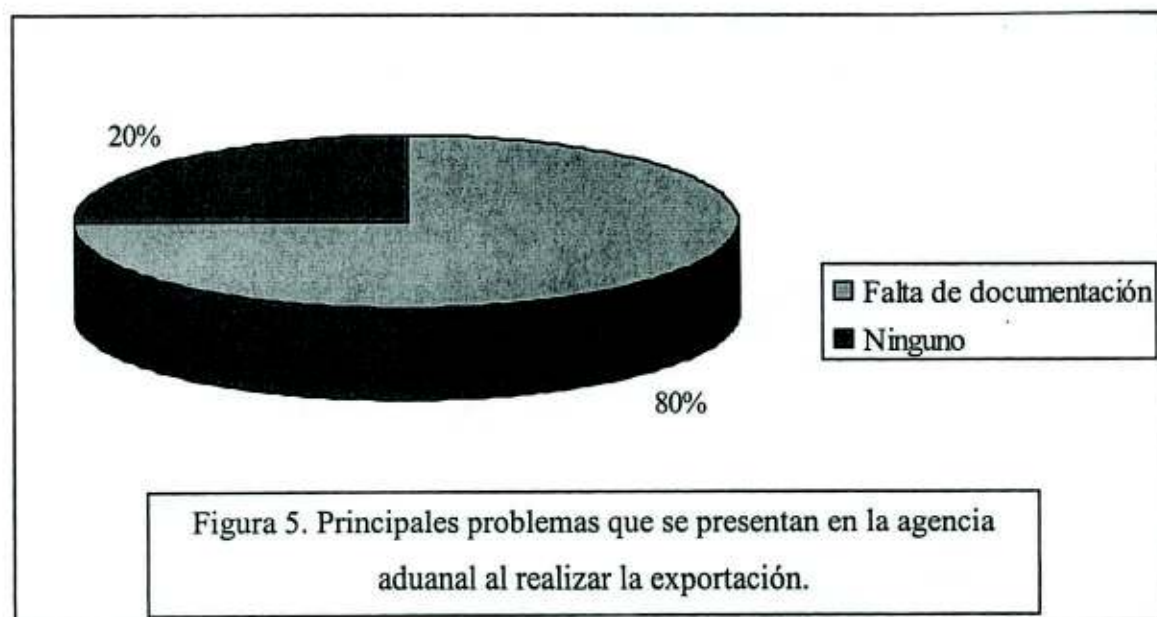
La mayoría de los exportadores estiman que les afecta económicamente el tiempo perdido en distintas proporciones. El 34.09% dice les afecta mucho; al 38.63% que

les afecta bastante o regular; El 3.63% dicen les afecta muy poco y el 13.63% cree que no les afecta el tiempo perdido en el traslado del producto, lo cual, probablemente es por falta de conocimiento o porque no se han puesto a cuantificar.

También los cruzadores (auxiliares en el paso de los camiones al vecino país del Norte) son afectados económicamente debido a que se les paga una determinada cantidad por cada cruce que realizan y entre más rápido pasen, más cruces realizan y más dinero obtienen al día.

Información obtenida de agentes aduanales.

Los agentes aduanales mencionan que el principal problema se presenta al momento de que el exportador realiza sus trámites ya sea para el ganado o productos agrícolas, donde al 80% les falta documentación que no enviaron previamente y los requisitos no están completos, provocando que a veces se muestren molestos al demorarse la exportación por ese motivo. El 20% afirma no haber tenido ningún problema debido a que estas personas son más cuidadosas y previsoras o con más experiencia. Estos resultados se muestran en la figura 5.



Los agentes aduanales mencionan que la mayoría de sus clientes mandan la papelería por fax, esto para evitarse vueltas y tener más facilidad, a igual que si les faltan documentos los pudieran completar por la misma vía, siendo aquí donde todavía está fallando un poco.

En relación al problema de corrupción, ellos aseguran terminantemente que ya no existe en las agencias aduanales.

En opinión de los agentes aduanales el procedimiento, requisitos y trámites para realizar las exportaciones agropecuarias no son muchos y son fáciles de cumplirse, es cuestión de que el productor se informe, planeé y realice con suficiente tiempo sus trámites y envío de documentación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Existen deficiencias en la aduana del paso fronterizo de Nogales, Arizona. La persona que se desempeña como cruzador en la frontera, tiene muchos riesgos al pasar el producto, ya que no puede inspeccionar totalmente el camión. La Secretaría de Comunicaciones y Transportes tienen un mal control en su sistema de red. Los retenes causan una gran pérdida de tiempo y esto provoca mermas en los productos y muchas veces no se les revisa la mercancía. En opinión de los encuestados, el Tratado de Libre Comercio, no ha beneficiado en nada a los exportadores mexicanos. Existe corrupción y esto no ayuda a que mejoren las condiciones de traslado (desde el lugar de origen hasta el paso de la frontera). Muchos de los transportistas son personas con un bajo nivel de escolaridad y esto genera que los requisitos para realizar la exportación sean un problema para ellos. Como algo adicional, la guerra de Irak no afectó a los exportadores o transportistas, solamente un día en que se cerró la línea a causa de un rumor de que había una bomba en la misma.

Se recomienda que el transportista o cruzador se adapte a las normas que se le piden al pasar su mercancía para que no tengan problemas. Los agentes aduanales podrían agilizar el paso de los transportistas utilizando todas las líneas de entrada existentes. El exportador debe informarse de la documentación necesaria para evitar contratiempos en la realización de su exportación.

Aplicar tecnologías en los retenes para que agilicen el traslado de mercancías que provienen del centro de la República, ya que Sonora es el estado que más retenes y lugares de inspección sanitaria tiene. Utilizar empresas que se dediquen sólo al cruce de mercancías hacia los Estados Unidos en la frontera. Se deben realizar auditorias más frecuentes al personal de gobierno que realiza inspecciones sanitarias, fiscales y al personal de agencias aduanales para evitar la corrupción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almada, I. 2000. Sonora 2000 a debate, problemas y soluciones, riesgos y oportunidades. Cal y Arena. México. p. 197.
- Ball, D. A. y W. H. McCulloch, Jr. 1997. Negocios internacionales, introducción y aspectos esenciales. McGraw Hill. España. p. 595.
- Banco Nacional de Comercio Exterior. 1995. Guía básica del exportador. Bancomext. México. p. 19.
- Calva, J. L. 1991. Probables efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano. Ed. FONTAMARA 54. México. pp. 9-12.
- Calvin, L. y V. Barrios. 2001. El arte de exportar. Hortalizas, frutas y flores. Ed. Año Dos Mil. México. p. 8.
- Cateora, P. R. 1995. Marketing internacional. McGraw Hill. México. p. 163.
- Chacholiades, M. 1992. Economía internacional. McGraw Hill Interamericana. México. pp. 163-164.
- Daniels, J. D. y L. H. Radebaugh. 2000. Negocios internacionales. Ed. Pearson Educación. México. pp. 15-16.
- García, J. B. 2001. Marketing internacional. McGraw. Hill Interamericana. México. pp. 62-63.
- Gatzionis, B. 2000. Situación de la oferta hortícola para exportación. Hortalizas, frutas y flores. Ed. Año Dos Mil. México. pp. 8 y 13.
- Glick, L. A. 1991. Dumping y snap back, obstáculos en exportación de flores. Hortalizas, frutas y flores. Ed. Año Dos Mil. México. p. 56.
- Grammont, H. C., M. A. Gómez., H. González y R. Schwentesius. 1999. agricultura de exportación en tiempos de globalización, en el caso de hortalizas, frutas y flores. Juan Pablos Editor, S. A. México. pp. 203-204.
- Griffin, R. W. y R. J. Ebert. 1997. Negocios. Ed. Prentice Hall Hispanoamericana. México. p. 120.
- Ley aduanera. 2001. Ed. SISTA, S.A. de C.V. México. pp. 1 y 38.
- Mercado, S. 1998. Comercio internacional I, mercadotecnia internacional importación exportación. Ed. LIMUSA, S.A. de C.V. Grupo Noriega. México. p. 41.
- Negandhi, A. R. y A. Savara. 1991. Mercadeo estratégico internacional. Ed. Legis. Colombia. p. 165.

- Pazos, L. 1998. La globalización, riesgos y ventajas. Ed. Diana. México. pp. 113-114.
- Pedraza, H. 2000. Ventanas de comercialización nacional e internacional para cultivos horticolas rentables de Baja California Sur. UABCS, SEP-CONACYT, SIMAC y Baja California Sur. México. pp. 161-162.
- Pereznieto, L. 1994. El T.L.C. una introducción. Ed. Monte Alto. México. p.182.
- Rachman, D. J., M. H. Mescon., C. L. Bovée y J. V. Thill. 1991. Introducción a los negocios. McGraw Hill Interamericana. Santafé de Bogota, Colombia. p. 132.
- Rugman, A. M. y R. M. Hodgetts. 1997. Negocios internacionales, un enfoque de administración estratégica. McGraw Hill. México. p. 190.
- Salazar, C. 2000. Los transportistas "Responsables del cruce de mercancías". Comercio Exterior. pp 14-15.
- Salvatore, D. 1992. Economía internacional. McGraw Hill Interamericana. Santafé de Bogota, Colombia. pp. 131-132.
- Taggart J. H. y M. C. McDermott. 1996. La esencia de los negocios internacionales. Ed. Prentice Hall Hispanoamericana. México. p. 4.
- Tugores, J. 1997. Economía internacional e integración económica. McGraw Hill Interamericana de España. España. p. 73.

APÉNDICE

APÉNDICE 1.

ENCUESTA A EXPORTADORES

1. ¿Qué producto o productos exporta?

2. Origen del producto

3. ¿Qué tipos de problemas ha tenido al momento de realizar la exportación?

() Problemas en la tramitación.

() Problemas legales.

() Problemas de sanidad.

() Problemas de burocracia.

() Problemas fiscales.

() Problemas de espera.

() Problemas de tránsito.

() Problemas de atención.

() Problemas de traslado.

() Otros, especificar cuales:

4. ¿Cuánto tiempo estima que se pierde normalmente en sus exportaciones (no marque el tiempo invertido, sino el tiempo perdido inútilmente)? ()

5. ¿Cuánto tiempo perdió en esta exportación? ()

6. ¿Cómo afecta económicamente el tiempo perdido?

Nada () Poco () Regular () Mucho ()

7. ¿Ha tenido problemas con algún sindicato u organización patronal?

Si _____ No _____

Otras informaciones fuera del paso fronterizo:

8. ¿Cuántas garitas y retenes cruza desde su origen? ()

9. ¿En cuánto tiempo se hace el traslado normal cuando no hay problemas desde el lugar de origen hasta la frontera? ()

10. ¿Cuánto tiempo hizo en este traslado desde el lugar de origen hasta la frontera? ()

11. Explicar las causas por las que hizo ese tiempo:

12. ¿Cree usted que existen problemas de corrupción en el proceso de traslado y en la exportación misma?

No () Pocos () Regular () Muchos ()

13. ¿Cuáles considera los más comunes?

14. Haga usted algún comentario adicional de la problemática en la exportación.

APÉNDICE 2.

ENCUESTA A PERSONAL DE ADUANA

1. ¿Qué función desempeña? _____

2. Nivel de capacitación o adiestramiento que ha tenido?

Ninguno () Poco () Medio () Alto ()

3. Cuando llega el exportador del sector agropecuario a usted ¿trae sus requisitos completos?

Nadie () Pocos () Mayoría () Todos ()

4. ¿Ha tenido problemas con los exportadores?

Nada () Pocos () Algunos () Muchos ()

5. ¿Cuáles?

6. ¿Se dan casos de corrupción por parte de los clientes?

Nada () Pocos () Algunos () Muchos ()

7. ¿Cuál consideras sea la solución?
