

**Recibido:** Diciembre, 2019.

**Aceptado:** Abril, 2020

## **La Industria Atunera: la diversificación que nació de una guerra comercial**

**The tuna industry: the diversification that was born from a trade war**

Isaías Cerqueda García<sup>1</sup>

### **Resumen**

El objetivo principal de este artículo es analizar los mercados que se abrieron gracias a los embargos impuestos por Estados Unidos al atún mexicano en la década de los 80's y el rechazo de la certificación Dolphin Safe. Asimismo, dicho conflicto, fue muy perjudicial para la industria atunera, ya que el 80% de las exportaciones mexicanas de atún se exportaban a los Estados Unidos, lo que provocó la quiebra de algunas empresas durante la década de los 80's y los 90's, mientras que las empresas que lograron sobrevivir tuvieron que innovar.

La guerra comercial entre México y Estados Unidos se originó a través de dos escenarios; el primero, la cancelación de los tratados de pesca entre ambas naciones, y el fortalecimiento de la industria atunera mexicana que impulsó el gobierno mexicano; y segundo, la crisis que enfrentaba la industria atunera de California; por esta razón, la entrada del atún mexicano al mercado estadounidense era un peligro para dicha

---

<sup>1</sup>Licenciado en Economía, Facultad de Estudios Superiores Aragón UNAM, Estudiante de Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración UNAM, E-mail [isaiascega@gmail.com](mailto:isaiascega@gmail.com).

industria; por tal motivo, el gobierno de los Estados Unidos impuso una barrera no arancelaria al atún mexicano, argumentando la alta mortalidad de los delfines en el método de captura empleado por los pescadores mexicanos.

Los resultados de esta investigación indican que, como consecuencia de la guerra comercial entre México y los Estados Unidos, las empresas atuneras mexicanas lograron diversificar sus mercados principalmente a la Unión Europea, Japón y Medio Oriente; además, las certificaciones Halal y Certified Sustainable Seafood ayudó a ingresar a mercados europeos y árabes.

**Palabras clave:** Industria atunera, diversificación, guerra comercial.

**Clasificación JEL:** F13

## **Abstract**

The main objective of this article is to analyze the markets that were opened thanks to the embargoes imposed by the United States on Mexican tuna in the 1980s and the rejection of the Dolphin Safe certification. Likewise, this conflict was very detrimental to the tuna industry, since 80% of Mexican tuna exports were exported to the United States, which caused the bankruptcy of some companies during the 80's and 90's, while that the companies that managed to survive had to innovate.

The trade war between Mexico and the United States originated through two scenarios; the first, the cancellation of the fishing treaties between both nations, and the strengthening of the Mexican tuna industry promoted by the Mexican government; and second, the crisis facing the California tuna industry; For this reason, the entry of Mexican tuna to the US market was a danger for that industry; For this reason, the United States government imposed a non-tariff barrier on Mexican tuna, arguing the high mortality of dolphins in the capture method used by Mexican fishermen.

The results of this research indicate that, as a consequence of the trade war between Mexico and the United States, Mexican tuna companies

managed to diversify their markets, mainly to the European Union, Japan and the Middle East; In addition, the Halal and Certified Sustainable Seafood certifications helped to enter European and Arab markets.

**Key words:** Tuna industry, diversification, trade war.

## **Introducción**

La industria atunera mexicana antes de los embargos ocurridos en 1980 por parte de Estados Unidos, era una industria rezagada, sin la posibilidad de crecer, de tal manera que el gobierno de López Portillo buscó recuperar esta industria a través de los ingresos petroleros, y protegerla de los intereses extranjeros, de tal manera que se anularon 75 permisos para pescar en las 200 millas de la Zona Económica Exclusiva para embarcaciones extranjeras, principalmente embarcaciones estadounidenses.

Durante la guerra comercial entre México y los Estados Unidos, ocurrida de 1980 al 2018; México tenía una ventaja comparativa en relación con los Estados Unidos, puesto que la nación mexicana posee grandes kilómetros de costas, además el atún mexicano criado en las costas del Pacífico tiene un mejor sabor que las demás costas, y su mano de obra es relativamente barata; mientras que la industria atunera de California en los Estados Unidos, se encontraba en una situación crítica.

Por lo ello, Estados Unidos protegió esta industria al no permitir el ingreso de atún proveniente de México, de modo que la nación estadounidense aplicó una barrera no arancelaria, dado que Ronald Reagan en su campaña electoral dijo que iba a defender los intereses comerciales de los Estados Unidos, ya que los estadounidenses consideraban que las 200 millas de la Zona Económica Exclusiva no incluían el atún, porque es una especie migrante, por lo tanto, se inició una guerra comercial por el atún, en la que el país más beneficiado fue Estados Unidos.

En 1980, el atún mexicano fue víctima de un embargo por parte de los Estados Unidos, bajo la Ley Magnuson de Protección de Especies

Marinas, que establecía estándares de equipamiento para la pesca de cerco empleada por las pesquerías mexicanas para la captura de atún de aleta amarilla en el océano pacífico oriental, con el fin de disminuir la mortalidad de delfines. De acuerdo con los Estados Unidos, las pesquerías mexicanas no cumplían con dichos requerimientos, por lo tanto, se prohibió la importación de atún a la Unión Americana.

### **1. Aspectos teóricos del comercio internacional: ventaja comparativa.**

Las teorías del comercio internacional son importantes para esta investigación, debido a que nuestro país tiene una ventaja comparativa en la industria atunera, por tal motivo, para entender de donde proviene la ventaja comparativa, es necesario estudiar las teorías del comercio internacional.

La primera teoría del comercio internacional que tiene como fundamento que un país tiene una ventaja sobre otro país en la producción de un determinado bien, fue la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, postulada en 1976 en su obra *“Una investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones”*.

Adam Smith era un ferviente defensor de libre comercio, sostenía que:

“Con el libre comercio, cada país podía especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tenía una ventaja absoluta (es decir, que podía producir más eficientemente que otros países) e importar aquellos bienes en los cuales este tenía una desventaja absoluta (es decir, que podía producir con menos eficiencia)”. (Salvatore, 1998, p. 2)

Por ejemplo, si México utiliza menos trabajo para producir un kilo de lomo de atún que en Estados Unidos, entonces el costo de producción de México será menor, y, por ende, tendría una ventaja en costo de producción, además de las ventajas naturales y adquiridas que tiene México en la producción de atún.

Por el contrario, David Ricardo sostenía que:

“Aun cuando una nación tiene una desventaja de costo absoluta en la producción de ambos productos, todavía

puede existir una base para un comercio de mutuo beneficio. La nación menos eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente menos ineficiente donde su ventaja absoluta sea menor. La nación más eficiente debe especializarse y exportar el producto en el que es relativamente más eficiente, donde su ventaja absoluta sea mayor”. (Carbaugh, 2009, p. 32)

En consecuencia, el comercio internacional se debe sólo a las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. La predicción básica del principio de David Ricardo “es que los países tenderán a exportar aquellos productos en los que su productividad del trabajo sea relativamente alta” (Carbaugh, 2009, p. 34).

La ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo se sustentan con la teoría del valor, en el cual el trabajo es el único insumo que influye para que una nación tenga una ventaja absoluta o una ventaja comparativa, por lo tanto, Gottfried Von Haberler estaba en desacuerdo con dicho postulado, por lo cual reformuló la ventaja absoluta y la ventaja comparativa, a través de su teoría de costo de oportunidad en 1931, en su obra “*La Teoría del Comercio Internacional*”.

De acuerdo con la teoría de costo de oportunidad establece que:

“El costo de un bien es la cantidad de un segundo bien a cuya producción debe renunciarse con el fin de liberar factores de producción o recursos en una cantidad apenas suficiente para producir una unidad adicional del primer bien. Como se observa, aquí el trabajo no es el único factor de producción ni se supone que el costo o el precio de un bien puede ser inferido de su contenido de mano de obra, o que esa mano de obra sea homogénea. La nación con el menor costo de oportunidad en la elaboración de un bien tiene una ventaja comparativa en ese bien y una desventaja en el otro”. (Salvatore, 1998, p. 21)

Por ejemplo, Chile dispone de 80 trabajadores, cada uno puede producir 20 latas de lomo de atún o 30 botellas de aceite de pescado, mientras

que México dispone de 100 trabajadores, cada uno puede producir 50 latas de lomo de atún o 40 botellas de aceite de pescado. De acuerdo con esta información, Chile tiene una ventaja comparativa en aceite de pescado, dado que 30 es mayor que 20, por lo tanto, Chile produce 10 unidades adicionales de aceite de pescado en comparación al lomo de atún. Por su parte, México tiene una ventaja comparativa en latas de atún, puesto que 50 es mayor que 40, por ende, México produce 10 unidades adicionales de lomo de atún en comparación al aceite de pescado.

La ventaja comparativa de David Ricardo dejó sin respuesta a la pregunta: ¿De dónde proviene la ventaja comparativa?

Para responder a esta interrogante, surgió la teoría de dotación de factores postulada por Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1933), la cual se le conoce también como teoría H-O.

Dicha teoría afirma que:

“Las diferencias en las dotaciones de factores y en sus precios entre los países como los determinantes más importantes del comercio (bajo el supuesto de tecnología y gustos iguales o similares). El teorema H-O postula que cada país exportará el bien intensivo en su factor relativamente abundante y barato e importará el bien intensivo en su factor relativamente escaso y costoso”.  
(Salvatore, 1998, p. 74)

Por ejemplo, si México es un país con abundancia en trabajo y en la producción de atún se necesita abundancia en trabajo, entonces México tiene mayor capacidad de producir atún que Canadá; por su parte, Canadá es un país con abundancia en capital y la producción de aluminio se necesita abundancia de capital, por lo tanto, Canadá tienen mayor capacidad de producir aluminio.

La teoría de dotación de factores determina que la competitividad está del lado de la demanda, a diferencia de Smith y Ricardo que lo determinaron del lado de la oferta. Esta teoría determina que la ventaja comparativa proviene de la tecnología, la dotación de recursos y los

gustos y preferencias; pero el modelo supone que la tecnología y la dotación de factores son iguales entre los países, lo cual no se refleja en la realidad, ya que la tecnología de los países desarrollados y los países en vías de desarrollo son diferentes, tampoco los gustos y preferencias son iguales entre las naciones, por ejemplo, en México en consumo de pescado no es tan demandado, a diferencia de Japón y Estados Unidos, que son países que importan grandes cantidades de pescado para satisfacer a su población, por lo tanto, lo que determina la ventaja comparativa son: la tecnología, la dotación de recursos y los gustos y preferencias.

## **2. Guerra comercial entre México y Estados Unidos por el atún.**

La guerra comercial por el atún entre México y los Estados Unidos empezó el 4 de julio de 1980 cuando el gobierno mexicano “emitió la advertencia de detener a las embarcaciones extranjeras que fueran encontradas pescando sin autorización y sin haber realizado el pago de derechos correspondientes en su Zona Económica Exclusiva (ZEE) comprendida por 321 kilómetros mar adentro” (Newsweek México, 2013).

José López Portillo, Presidente de México, estaba cambiando su política económica, ya que tenía como objetivo mejorar la industria pesquera mexicana, por ello, pretendía “utilizar parte de los ingresos petroleros para construir una industria pesquera que llevó al gobierno a anular todos los acuerdos que permiten a los pescadores comerciales de los EE. UU. operar en aguas mexicanas” (Simons, 1980).

En 1976, México firmó un tratado con Estados Unidos que otorgaba a los pescadores estadounidenses el derecho de capturar una cuota de pargos y meros en el Golfo de México. “En el lado del Pacífico, se permitió que 140 embarcaciones operen dentro de las aguas territoriales de 12 millas de México. Pero este número fue disminuyendo a 46 barcos” (Simons, 1980).

En 1977, México firmó otro tratado con Estados Unidos, que dio a México el derecho a abastecerse para la pesca de calamar y merluza en la costa de Nueva Inglaterra. “Pero en 1979, dijeron los funcionarios

mexicanos, Washington, se molestó por las restricciones de atún de México y comenzó a restringir la cuota de calamar, en 1980 redujo la solicitud de México de 30,000 toneladas a 1,000 toneladas” (Simons, 1980). Ambos tratados fueron revocados por el gobierno de López Portillo, además de no renovar 47 permisos.

Con la advertencia del gobierno mexicano de detener las embarcaciones extranjeras que no tuvieran su respectivo permiso, las embarcaciones estadounidenses hicieron caso omiso de dicha advertencia, por lo tanto, en julio de 1980, las autoridades mexicanas incautaron seis embarcaciones atuneras provenientes de los Estados Unidos, “junto con el producto y equipo de pesca” (Newsweek México, 2013).

La respuesta por parte del gobierno estadounidense fue inmediata y no solo desconoció los derechos de jurisdicción de México sobre las especies altamente migratorias localizadas dentro de su ZEE, sino que el 14 de julio de 1980 impuso el primer embargo atunero a México basándose en la Ley Magnuson de Protección de las Especies Marinas.

Dicha ley, emitida en 1972, “establecía estándares de equipamiento para la pesquería de cerco empleada por México para atrapar al atún aleta amarilla en el Océano Pacífico Oriental (OPO) con el fin de disminuir la mortalidad del delfín como producto de la pesca incidental” (Newsweek, 2013).

Dicho embargo, le costó a “México \$ 20 millones anuales en exportaciones de atún y otros \$ 15 millones en atún capturado por los barcos de otras naciones y que pasa por México al mercado estadounidense” (Stockton, 1986).

Si bien, este embargo aplicado por Estados Unidos a la industria atunera mexicana fue un golpe muy importante para la industria atunera en cuestión de recursos, dado que las exportaciones a Estados Unidos representaban el 80%, también originaron una gran oportunidad para mejorar la industria atunera, de tal manera que pudo ampliar su flota. En 1986, se convirtió en la segunda flota más importante, solo por detrás de Estados Unidos.



El embargo de 1980 fue retirado en 1986, después de varias negociaciones entre México y Estados Unidos, pero en 1990 se estableció otro embargo. En esta ocasión el argumento fue “que había una alta mortalidad de delfines en la pesquería mexicana del atún” (Nájar, 2015).

También en este segundo embargo aparecieron organizaciones ambientalistas y empresas empacadoras promovieron que las latas del producto que se comercializaran en el mercado estadounidense llevaran la etiqueta Dolphin Safe. “La leyenda significaba que el atún había sido pescado sin ocasionar la muerte de mamíferos marinos. Una de las organizaciones que encabezaron la iniciativa fue el Earth Island Institute” (Nájar, 2015).

Ante esta medida la industria atunera mexicana trabajó arduamente para cubrir el requisito y certificarse, de tal modo que renovaron su flota e incorporaron tecnología con la que fuera capaz de cumplir con todas las regulaciones internacionales requeridas en relación con la protección del delfín, y Estados Unidos, reconociendo el esfuerzo de su vecino del sur, levantó el embargo atunero. Pero la dificultad para la exportación del atún mexicano permaneció, ya que un nuevo requisito fue establecido por Estados Unidos al introducir como condición el etiquetado de Dolphin Safe con el que se buscaba garantizar que la pesca de atún no atentara contra la vida de los delfines. (Newsweek México, 2013)

Tras esta brutal decisión, la industria atunera mexicana se encontraba en una situación muy grave, por ejemplo, la industria atunera en el “Puerto de Ensenada, que, en esos años, al haber sido netamente exportadora, con el embargo murió” (Newsweek, 2013), pero el gobierno mexicano en esos años apoyó a la industria atunera a través de campañas como el “Chun Ta Chun Ta Chun vamos a comer atún” y así se empezó a desarrollar el mercado mexicano y a generarse más consumo” (Jiménez, 2016).

En 1991, México acudió al “Panel del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en donde se determinó que

la legislación norteamericana no podía interferir en cuestiones ambientalistas de otros países” (Newsweek México, 2013).

En 1992, “los Estados Unidos prohibió la importación de atún de países que compraban atún mexicano, declarando: si le compras a México no te compro a ti” (Nájar, 2015), por lo tanto, países como Tailandia y Ecuador dejaron de comprar el atún mexicano.

También en 1992, la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) se reunió en La Jolla, California; con el fin de concertar un acuerdo para evitar la mortalidad incidental de delfines en las pesquerías de atún. Los países que firmaron dicho acuerdo fueron: “Belice, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, Estados Unidos de América, Francia, Honduras, México y Panamá” (Newsweek México, 2013).

Por su parte, “Estados Unidos se comprometió a un levantamiento efectivo de los embargos primario y secundario al atún capturado en cumplimiento con el Acuerdo La Jolla” (Newsweek México, 2013); pero en 1997, los Estados Unidos volvió adoptar el etiquetado Dolphin Safe. Dicho etiquetado no fue concedido a México, con el argumento de que la técnica utilizada de red de cerco por los pescadores mexicanos estresaba a los delfines.

En 2001, la sexta reunión del Acuerdo del Programa Internacional para la Conservación de Delfines (APICD), la Unión Americana se obligó a emitir un sello llamado APICD, que significaba que había sido pescado sin afectar ninguna especie marina, pero “Earth Island Institute apeló a la resolución y logró que la Corte de apelaciones de los Estados Unidos les concediera la razón para que el atún mexicano estuviera forzado a llevar el etiquetado Dolphin Safe” (Newsweek México, 2013).

Ante la negativa de los Estados Unidos de otorgarle a México la etiqueta Dolphin Safe, México inició una controversia en 2008 ante la OMC.

En 2012, la OMC “determinó que los requisitos de etiquetado exigidos por Estados Unidos son discriminatorios, por lo que el organismo internacional le pidió modificar su normatividad al respecto”

(Expansión, 2015), pero en 2013, México inicio “un proceso de arbitraje ante la OMC alegando que cambios hechos por Estados Unidos a sus reglas de etiquetado no eliminan aspectos discriminatorios que impiden el acceso de su atún a ese mercado” (Expansión, 2015), la cual falló a favor de México en 2015, concluyendo que “Estados Unidos no ha aplicado su régimen de etiquetado de Dolphin Safe para los productos de atún en conformidad con las recomendaciones y resoluciones del órgano de solución de diferencias de la OMC” (Expansión, 2015).

En 2016, México pidió a la OMC imponer sanciones a Estados Unidos para compensar el daño ocasionado, por lo que la OMC en 2017, permite que México imponga sanciones a Estados Unidos por un valor de 163 millones de dólares anuales, pero Estados Unidos apela dicha decisión, por lo que en el año de 2018, la OMC decide que las normas de etiquetado Dolphin Safe ya cumplían con las reglas, por lo que sanciones que pretendía México imponer se desbarata y pierde el caso definitivamente.

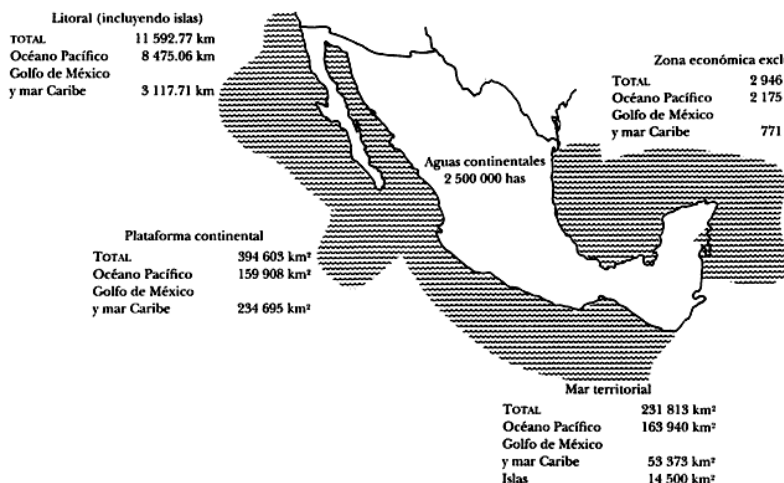
### **3. Evolución de la producción del atún mexicano durante el periodo 1980-2017.**

México es un país con abundantes costas, dado que posee:

11,592.77 kilómetros de costas, de los cuales 8475.06 corresponden al litoral del Pacífico y 3,117.71 al del Golfo de México y mar Caribe, incluyendo islas; su plataforma continental es de aproximadamente 394,603 km<sup>2</sup>, siendo mayor en el golfo de México; además cuenta con 12,500 km<sup>2</sup> de lagunas costeras y esteros y dispone de 6,500 km<sup>2</sup> de aguas interiores, como lagos, lagunas, represas y ríos. (ILCE, 2019) (Ver figura 1)

El atún de aleta amarilla “alcanza un peso de más de 180 kilogramos y más de 200 centímetros de largo. Es capaz de nadar a unos 80 kilómetros por hora. (Bio Enciclopedia, 2019). El atún de aleta amarilla es utilizado para la producción de conservas de atún, mientras que el atún de aleta azul es empleada para la preparación de sushi, lo que ocasiona una sobreexplotación de esta especie, por su alto valor en el mercado japonés.

**Figura 1. Características geográficas de México.**



Fuente: ILCE. (2019). *II. La pesca en México*. Biblioteca Digital del ILCE.

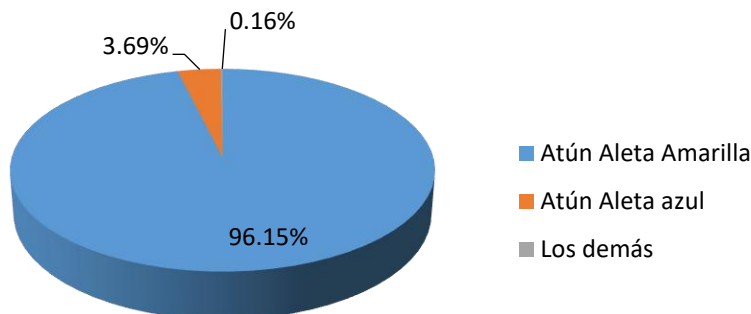
Consultado el 13 de octubre de 2019. Recuperado de

[http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/081/htm/sec\\_6.htm](http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/081/htm/sec_6.htm)

En el gráfico 1 muestra que la especie con mayor producción en las pesquerías mexicanas es el atún de aleta amarilla con una participación de 96.15%, esto es gracias a las costas del Pacífico, ya que en esta zona se desarrolla la crianza de esta especie, además, el atún de aleta amarilla es utilizada para la elaboración de conservas de atún, lo que ocasiona que esta especie sea solicitada por las empresas atuneras en la preparación de conservas

El atún de aleta azul representa 3.69% de la producción nacional como se observa en el gráfico 1, ocasionada por el valor que tienen a nivel mundial, principalmente en el mercado japonés, lo que ocasiona su sobreexplotación.

**Gráfico 1. Participación promedio durante el periodo 2008-2017 de la producción de atunes en México por especie.**

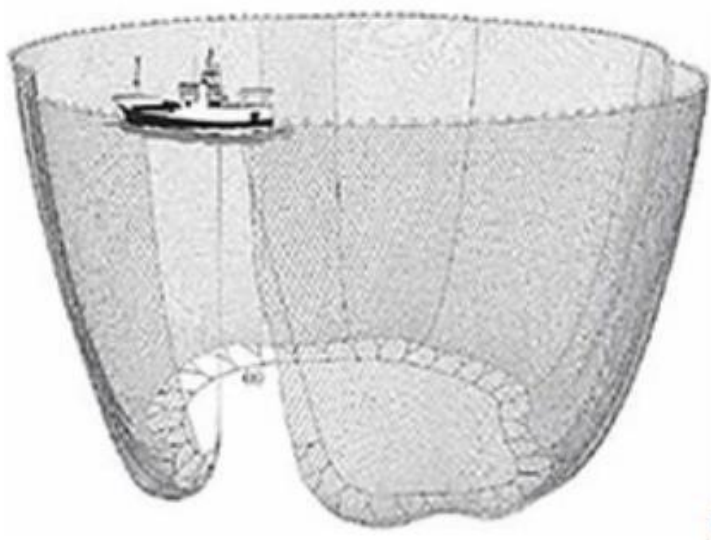


Fuente: Elaboración propia con datos de: FAO (2019). Global production by production source 1950-2017 (FishstatJ). Recuperado de [www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en](http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en)

El método comúnmente utilizado de los pescadores mexicanos para la captura de atún es:

El método de red de cerco que puede medir hasta 1,850 m de longitud y contar con 200 m de altura (12 a 18 paños de profundidad), de acuerdo con el tamaño y capacidad de la embarcación. Para capturar el atún, se suelta la embarcación auxiliar la cual lleva sujeta un extremo de la red; el barco va soltando poco a poco el resto de la red que lleva en el tornamesa de la popa hasta llegar de nuevo a la embarcación auxiliar formando un círculo con ella. La red en la parte inferior (relinga inferior), está provista de anillas por las cuales pasa un cable llamado de jareta el cual se utiliza para cerrar la red por debajo, de esta forma queda atrapado el cardumen de atún, posteriormente los atunes capturados son depositados en las bodegas de la embarcación. (SAGARPA, 2014) (Ver figura 2)

**Figura 2. Red de cerco usada para pesca de AAA en el Océano Pacífico.**

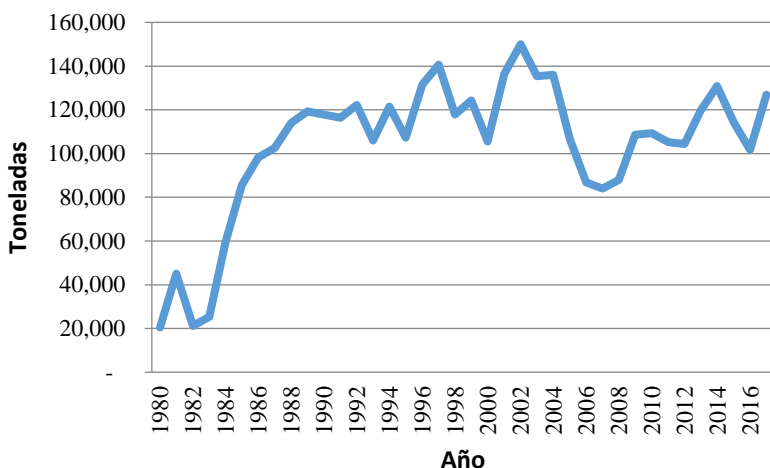


Fuente: SAGARPA. (2015, 11 de mayo). *ACUERDO por el que se da a conocer el Plan de Manejo Pesquero de Atún Aleta Amarilla (Thunnus albacares) del Océano Pacífico*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado de [https://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5391713&fecha=11/05/2015](https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5391713&fecha=11/05/2015)

La red de cerco es una técnica eficiente para la captura de atunes, por lo cual es el más utilizado en las pesquerías mexicanas. Ahora bien, la producción de túnidos durante 1980 al 2017, se observa en el gráfico 2 que durante el primer embargo que sufrió México por parte de Estados Unidos, no tuvo un declive total de su producción; considerando que sólo en 1982 tuvo un descenso en su producción; mientras que durante el periodo de 1983 a 1989 tuvo un ascenso en su producción, ocasionado por el retiro del embargo que había sido objeto la industria atunera por el gobierno estadounidense, pero en 1990 la producción de túnidos empieza a decaer, ocasionada por la aplicación del segundo embargo que fue víctima la industria atunera mexicana, principalmente por la negativa de la certificación “Dolphin Safe” por parte del gobierno estadounidense. Por tal motivo, en “2001 empieza a recuperarse la producción de la industria atunera, después de mejorar su flota y mejorar sus técnicas de captura” (Ferris, 2014); siendo el año

de 2002 la mayor de producción de túnidos como lo muestra el gráfico 2.

**Gráfico 2. Evolución de la producción del túnidos en México durante el periodo 1980-2017.**

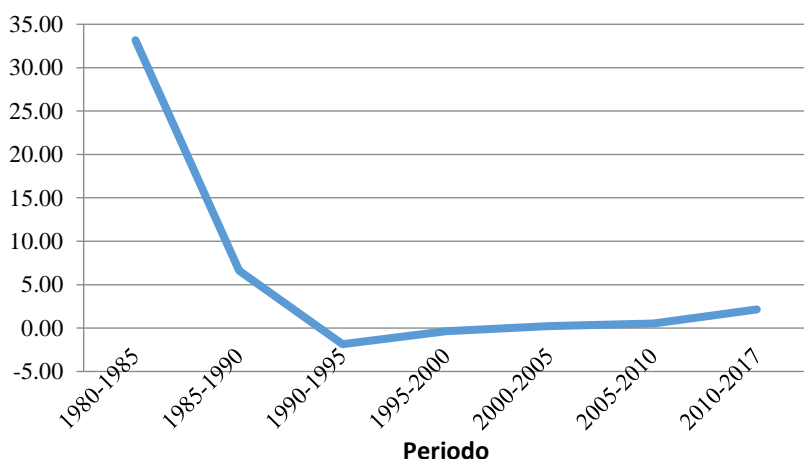


Fuente: Elaboración propia con datos de: FAO (2019). Global production by production source 1950-2017 (FishstatJ). Recuperado de [www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en](http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en)

Para comprender mejor la evolución de la producción de túnidos de 1980 al 2017, es a través de la tasa media de crecimiento, que mide el aumento o disminución promedio en un determinado promedio. En nuestro caso será en un periodo de cinco años, como se muestra en el gráfico 3, en el cual se observa que la producción de túnidos no ha podido crecer de 1980 a 1985, tampoco durante los periodos de 1985-1990 y 1990-1995, es hasta el periodo de 2000-2015 que logró crecer su producción, debido a que la industria atunera mexicana estaba en un proceso de modernización, para poder cubrir los requisitos que solicitaba el país del norte, para que el atún mexicano fuera exportado a ese país.

Durante el periodo 2005-2010 esta industria no resulta afectada por la crisis económica del 2008, ya que su producción no se reduce, sino al contrario, aumenta; esto puede deberse al sector que está dirigido, que es el sector alimenticio y productos en ocasiones de bajo valor. Para el periodo de 2010-2017 la producción de atún tiene un aumento mayor que en el periodo anterior, motivado por la recuperación económica mundial.

**Gráfico 3. Tasa media de crecimiento de la producción de túnidos en México durante el periodo 1980-2017.**



Fuente: Elaboración propia con datos de: FAO (2019). Global production by production source 1950-2017 (FishstatJ). Recuperado de [www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en](http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en)

Así pues, la guerra comercial entre México y Estados Unidos, fue muy perjudicial para nuestro país; ya que cuando estalló el conflicto, México tenía como objetivo modernizar su industria pesquera, pero con los embargos, fueron muy difíciles las condiciones para esta industria.

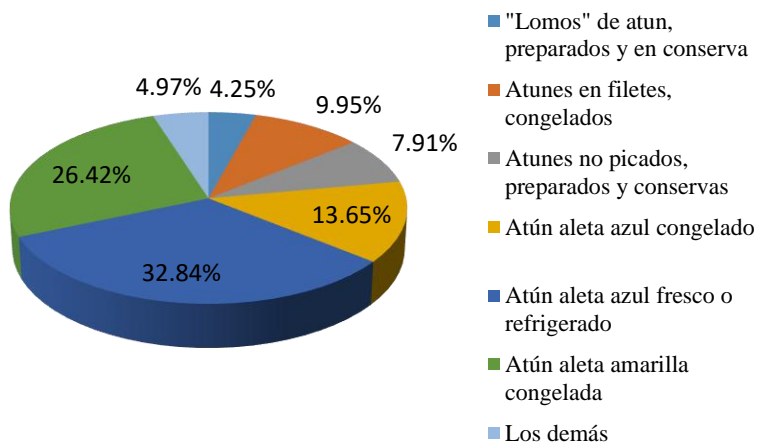
#### **4. Evolución de las exportaciones del atún mexicano durante el periodo 1980-2017.**

Dentro de las exportaciones pesqueras, las exportaciones de túnidos “se encuentra en el lugar número 2” (CONAPESCA, 2017, p. 25). Las exportaciones de productos de túnidos, de acuerdo con el gráfico 4,



claramente se observa que las exportaciones mexicanas son principalmente atún de aleta azul en su presentación de frescos y refrigerados con una participación de 32.84%, mientras que las exportaciones de atún de aleta amarilla en su presentación de congelados representa el 26.42%, es decir, que las exportaciones mexicanas de túnidos son principalmente de atún de aleta azul y atún de aleta amarilla, con una participación cerca del 60% en sus presentaciones de frescos y refrigerados y congelados.

**Gráfico 4. Participación promedio durante el periodo 2008-2017 de las exportaciones de productos atuneros de México.**



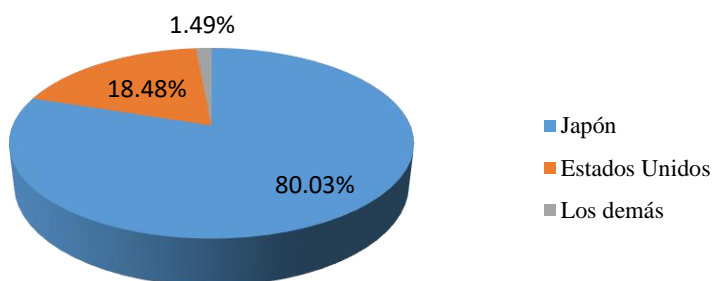
Fuente: Elaboración propia con datos de: FAO (2019). Global production by production source 1950-2017 (FishstatJ). Recuperado de [www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en](http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en)

El atún de aleta azul en su presentación frescos y refrigerados ha alcanzado un mayor precio en el mercado mundial, lo cual está generando mayores ingresos a los países productores, puesto que, en 2013, “Kiyoshi Kimura, propietario de una cadena de restaurantes de

sushi japonés, pagó \$ 1.76 millones por el primer atún de aleta azul en Tsukiji, que pesaba 489 libras” (Kirsten Narula, 2014).

Las conservas de atún están generando menores ingresos a los exportadores de atún enlatado, causada principalmente por el incremento en el precio de las materias primas utilizadas en su preparación, durante 2016 y 2017. Además, los Estados Unidos y Europa ha disminuido su demanda, debido a dicho incremento, lo cual está generando una disminución de la demanda mundial, dado que estas dos regiones son los principales importadores a escala mundial, aunque en el Medio Oriente se ha incrementado su demanda, durante el mismo periodo.

**Gráfico 5. Participación promedio durante el periodo 2008-2017 de las exportaciones de atún de aleta amarilla en su presentación de congelados de México.**

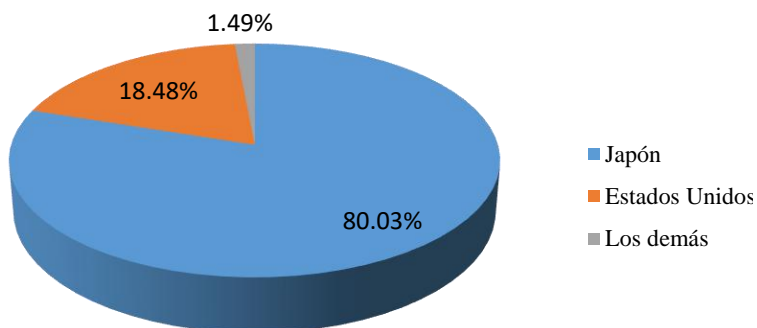


Fuente: Fuente: Elaboración propia con datos de: Secretaría de Economía (2019). Sistema de Información Arancelaria Vía Internet. Recuperado de <http://www.economia-snci.gob.mx/> Nota: La fracción arancelaria que se utilizó fue 03034201.

Las exportaciones de atún de aleta azul en su presentación de frescos y refrigerados, de acuerdo con el gráfico 5 son exportadas principalmente a Japón, ya que representan el 80.03% de las exportaciones mexicanas de este tipo de productos. El atún de aleta azul en su presentación de frescos y refrigerados es utilizado para la preparación de sushi, por esta razón Japón es el principal importador de este tipo de productos, además año tras años aumenta el consumo en Japón.

En la década pasada las cadenas de supermercados y restaurantes fueron ganando más protagonismo en los volúmenes de venta respecto al sistema tradicional de subasta. El atún fresco se comercializa normalmente a través de subastas, pero actualmente alrededor del 70-80 por ciento de los productos congelados se vende a otros agentes fuera del sistema de subastas. Este cambio en la distribución del atún en Japón contribuyó a una mayor preferencia de los consumidores japoneses por los alimentos de menor costo. (FAO, 2017). “El mercado más grande de atún de aleta azul es Japón, ya que dicha nación consume el 80% de la captura mundial “. (Ferris, 2014).

**Gráfico 6. Participación promedio durante el periodo 2008-2017 de las exportaciones de atún de aleta amarilla en su presentación de congelados de México.**



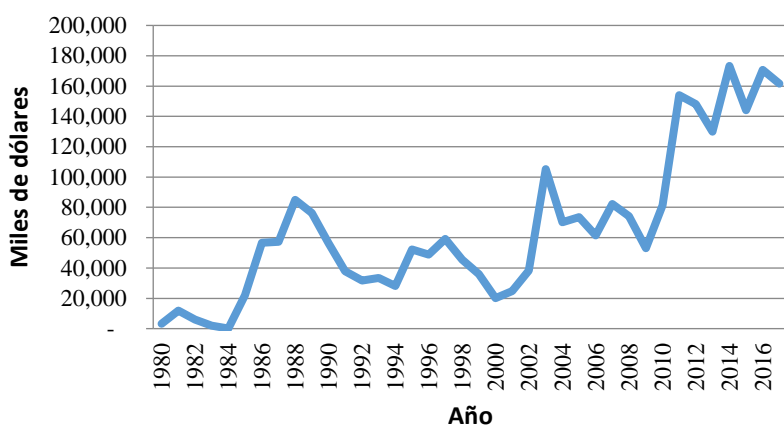
Fuente: Fuente: Elaboración propia con datos de: Secretaría de Economía (2019). Sistema de Información Arancelaria Vía Internet. Recuperado de <http://www.economia-snci.gob.mx/> Nota: La fracción arancelaria que se utilizó fue 03034201.

En el gráfico 6, se observa que las exportaciones mexicanas de atún de aleta amarilla o rabiles, en su presentación de congelados, son

exportadas principalmente a la Unión Europea, la cual representa 87.66%. Esto significa que el consumo de atún de aleta amarilla se ha incrementado en la Unión europea, de hecho, “las principales cinco especies consumidas en la Unión Europea fueron: atún, bacalao, salmón, pollock Alaska y camarones; que representaron el 43% del mercado en el 2016, fueron mayormente importados de países no europeos” (Aqua Hoy, 2018).

Además, En el 2016, el consumo per cápita promedio en la UE es de 24.33 kg, un incremento de 763 gramos con respecto al 2015. La cantidad más alta fue registrada en Portugal: con 57 kg, esto es dos veces más del promedio de la UE. El incremento en el consumo fue registrado para la mayoría de las principales especies comerciales consumidas en la UE (Aqua Hoy, 2018).

**Gráfico 7. Evolución de las exportaciones de túnidos en México durante el periodo 1980-2017.**

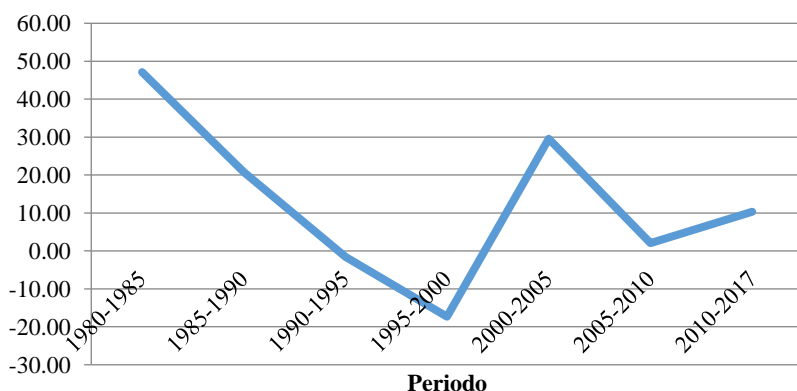


Fuente: Fuente: Elaboración propia con datos de: FAO (2019). Global production by production source 1950-2017 (FishstatJ). Recuperado de [www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en](http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en)

La evolución de las exportaciones de túnidos en México de 1980 a 2017, ha tenido un comportamiento similar a la evolución de la producción de túnidos durante el mismo periodo, ya que si baja la

producción también caerán las exportaciones, como se observa el gráfico 7 que las exportaciones de túnidos tuvieron un descenso de 1982 a 1984, esto fue provocado por el primer embargo, debido a que el 80% de las exportaciones de túnidos eran a Estados Unidos, mientras que durante el periodo de 1985 a 1989 se recuperó el comportamiento de las exportaciones, ocasionado por el retiro del embargo que México había sido objeto, pero en 1990 ocurre el segundo embargo, por lo cual, las exportaciones disminuyen, además Estados Unidos impone una restricción a los países que compraban atún mexicano, en el cual, les aclara que si compran atún mexicano, Estados Unidos no importara atún de aquellos países que compraron atún mexicano, por lo tanto, México se encontraba en una condición adversa ante tal condición.

**Gráfico 8. Tasa Media de Crecimiento de las exportaciones de túnidos en México durante el periodo 1980-2017.**



Fuente: Fuente: Elaboración propia con datos de: FAO (2019). Global production by production source 1950-2017 (FishstatJ). Recuperado de [www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en](http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en)

Para entender de mejor manera el comportamiento de las exportaciones mexicanas de túnidos, haremos uso de la Tasa Media de Crecimiento, en el cual se observa en el gráfico 8, que el crecimiento de las exportaciones durante los periodos 1980-1985, 1985-1990, 1990-1995, y 1995-2000 han tenido un crecimiento negativo, o sea, las

exportaciones mexicanas de la industria atunera no pudo recuperarse del duro golpe que significó el embargo de 1980 y el embargo de 1990, además de que la industria pesquera estaba en un proceso de transición, que consistía en invertirle capital para que fuera una industria sólida, pero con los embargos que fueron objeto, algunas empresas atuneras desaparecieron, y las que sobrevivieron tuvieron que pescar en otros mares e innovar.

## **5. Diversificación de la industria atunera.**

Con el primer embargo del atún ocurrido de 1980, algunas empresas tuvieron que cerrar, ya que el 80% de las exportaciones del atún eran para el mercado estadounidense. En el caso de Antonio Suárez, dueño de Grupomar, tuvo que irse a otros mares, con el fin de encontrar compradores europeos, por lo tanto:

Se fue a pescar a Costa de Marfil y Senegal, en el cual vendía toda su producción de atún a Europa, conoció grandes compradores, brokers para vender su atún desde África a grandes compañías en Italia y Francia; después regresó a México y constituyó la Asociación Mexicana de Productores de Atún, así que empezaron a exportar a Europa, Japón, Tailandia y Canadá. (Santa Rita, 2017)

En 2016, “Grupomar consiguió la certificación Halal, que le permitirá explorar a países de Medio Oriente y países musulmanes como Arabia Saudita, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Kuwait” (Martínez, 2017). La certificación Halal “es como el Kosher para los judíos, donde se debe tener certificaciones de buenas prácticas, su valor de mercado ronda 2,100 millones de dólares y es la primera vez en la historia de México que una empresa pesquera tiene Halal” (Rodríguez, 2016). Así pues, “Grupomar envió en 2017 el primer embarque de 200 mil latas de atún a Qatar” (Trejo Serrano, 2017), por lo tanto, gracias a la certificación Halal, Grupomar pudo exportar a Qatar y diversificar sus exportaciones. También pretende abrir el mercado asiático y ruso con la certificación Halal.

En 2017, la Alianza del Pacífico por el Atún Sustentable que está integrada por: Herdez del Fuerte, Grupomar, Pesca Azteca y Procesa; “recibió la Certified Sustainable Seafood (MSC) por la Marine Stewardship Council por buenas prácticas, que permitirá que estas empresas puedan exportar a Inglaterra, Holanda, Austria y Alemania” (El Economista, 2017). La MSC:

Es el único programa de certificación y ecoetiquetado de pesquerías de captura salvaje que cumple con los requisitos de mejores prácticas establecidos tanto por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) como por ISEAL, la asociación mundial para estándares de sostenibilidad. (MCS, 2019)

Las diferentes certificaciones que ha podido lograr las diferentes empresas atuneras ha ayudado a diversificar a esta industria. Con la certificación Halal, Grupomar ha podido ingresar al mercado de Medio Oriente, países musulmanes y Eurasia; mientras que con la Certified Sustainable Seafood, la Alianza del Pacífico por el atún Sustentable podrán ingresar a países europeos que no tenían ingreso, como Reino Unido y Austria.

## **Conclusiones**

Se debe tomar como ejemplo de la diversificación de mercados, a la industria atunera, porque tras los embargos impuestos por los Estados Unidos esta industria tuvo que diversificarse, por necesidad, pero también tuvo la visión de buscar nuevos mercados como fue caso de Grupomar, que dejó las pesquerías mexicanas para navegar en otras aguas, con el fin de encontrar nuevos compradores, por lo tanto, podemos afirmar que a partir del regreso de Antonio Suárez, dueño de Grupomar, la diversificación del atún mexicano inició.

La industria atunera ha logrado diversificar su mercado, con las certificaciones que lograron las distintas empresas de la industria atunera a través de Grupomar y de la Alianza del Pacífico por el Atún Sustentable, lo que ha permitido entrar a mercados desconocidos como Qatar. De esta forma, la industria atunera logró pasar del caos, que

significo los embargos impuestos por Estados Unidos, a una oportunidad, de encontrar nuevos socios comerciales, que estaban dispuestos a comprar los productos que ofrecían estas empresas atuneras.

Es necesario que las empresas trabajen para lograr la certificación Halal, porque la misma abre las puertas al mercado musulmán, que equivale 2,100 millones de dólares. Las empresas que no tienen dicha certificación no podrán entrar a un mercado potencialmente interesante, que ampliaría su mercado y tendrían una mayor diversificación.

## Bibliografía

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). (2015, 11 de mayo). *ACUERDO por el que se da a conocer el Plan de Manejo Pesquero de Atún Aleta Amarilla (Thunnus albacares) del Océano Pacífico*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado de [https://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5391713&fecha=11/05/2015](https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5391713&fecha=11/05/2015)
- Aqua Hoy. (2018, 20 de noviembre). *El mercado del pescado en la Unión Europea - edición 2018*. Aqua Hoy. Recuperado de <https://www.aquahoy.com/mercado/estudios/32530-el-mercado-del-pescado-en-la-union-europea-edicion-2018>
- Bio Enciclopedia. (2019). *Atún de Aleta Amarilla*. Bio Enciclopedia. Consultado el 13 de octubre de 2019. Recuperado de <https://www.bioenciclopedia.com/atun-de-aleta-amarilla/>
- Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional* (P. Mascaró Sacristán, & M. E. Treviño Rosales, Trans.). Cengage Learning Editores.
- Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca (CONAPESCA). (2017). *Anuario Estadístico de Acuacultura y Pesca 2017*. Recuperado de [https://www.conapesca.gob.mx/work/sites/cona/dgppe/2017/ANUARIO\\_ESTADISTICO\\_2017.pdf](https://www.conapesca.gob.mx/work/sites/cona/dgppe/2017/ANUARIO_ESTADISTICO_2017.pdf)
- El Economista. (2017, 17 de diciembre). *Grupomar se abrirá al mercado europeo*. El Economista. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Grupomarse-abrira-al-mercado-europeo-20171217-0008.html>
- Expansión. (2015, 20 de noviembre). *México le gana a EU batalla por el etiquetado de atún*. Expansión. Recuperado de



<https://expansion.mx/economia/2015/11/20/mexico-le-gana-a-eu-batalla-por-el-etiquetado-de-atun>

Ferris, R. (2014, 7 de diciembre). *Tuna economics: Why it pays to be a Mexican tuna rancher*. CNBC. Recuperado de <https://www.cnbc.com/2014/12/07/why-it-pays-to-be-a-mexican-tuna-rancher.html>

Instituto Latinoamericano de la Comunicación Educativa (ILCE). (2019). *II. La pesca en México*. Biblioteca Digital del ILCE. Consultado el 13 de octubre de 2019. Recuperado de [http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/081/htm/sec\\_6.htm](http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/081/htm/sec_6.htm)

Jiménez, I. (2016, 31 de agosto). *El imperio de 1,000 mdp detrás del atún Dolores*. Forbes México. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/el-imperio-de-1000-mdp-detras-del-atun-dolores/>

Kirsten Narula, S. (2014, 5 de enero). *Sushinomics: How Bluefin Tuna Became a Million-Dollar Fish*. The Atlantic. Recuperado de <https://www.theatlantic.com/international/archive/2014/01/sushinomi-cs-how-bluefin-tuna-became-a-million-dollar-fish/282826/>

Martínez, M. D. (2017, 24 de enero). *Reciben certificados Halal para exportar a la Península arábiga*. El Economista. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Reciben-certificados-Halal-para-exportar-a-la-Peninsula-arabiga-20170125-0051.html>

Marine Stewardship Council (MCS). (2019). *¿Qué es el sello azul?* MCS. Consultado el 13 de octubre de 2019. Recuperado <https://www.msc.org/es>

Nájar, A. (2015, 27 de noviembre). *Lo que hay detrás de la larga guerra por el atún entre México y EE.UU.* BBC. Recuperado de [https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/11/151126\\_mexico\\_atun\\_embargo\\_eeuu\\_economia\\_an](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/11/151126_mexico_atun_embargo_eeuu_economia_an)

National Geographic. (2010, 5 de septiembre). *Atún de aleta azul del Atlántico*. National Geographic. Recuperado de <https://www.nationalgeographic.es/animales/atun-de-aleta-azul-del-atlantico>

Newsweek México. (2013, 30 de septiembre). *México vs. Estados Unidos: la guerra del atún*. Newsweek México. Recuperado de <https://newsweekespanol.com/2013/09/mexico-vs-estados-unidos-la-guerra-del-atun/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2017). *Perspectiva general del mercado mundial de atún*.

- Recuperado de <http://www.fao.org/in-action/globefish/fishery-information/resource-detail/es/c/880749/>
- Pescados Menorca. (2017, 11 de abril). *Tipos de atunes*. Pescados Menorca. Recuperado de <https://pescadosmenorca.com/tipos-de-atunes/>
- Rodríguez, M. A. (2016, 09 de diciembre). *Atún Tuny busca seducir a mercados musulmanes*. El Economista. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Atun-Tuny-busca-seducir-a-mercados-musulmanes-20161209-0007.html>
- Salvatore, D. (1998). *Economía Internacional* (G. Arango Medina, Trad.). McGraw-Hill Interamericana.
- Santa Rita, I. (2017, 26 de abril). *¿Qué empresas ganan con la derrota comercial de EU frente a México por el atún?* Expansión. Recuperado de <https://expansion.mx/empresas/2017/04/26/que-empresas-ganan-con-la-derrota-comercial-de-eu-frente-a-mexico-por-el-atun>
- Simons, M. (1980, 30 de diciembre). *Mexico Ends Agreements With U.S. on Fishing*. The Washington Post. Recuperado de <https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1980/12/30/mexico-ends-agreements-with-us-on-fishing/43b468bc-af43-4e70-ae6c-d7e3d217cb16/>
- Stockton, W. (1986, 12 de mayo). *U.S. and Mexico Seek End to Tuna War*. The New York Times. Recuperado de <https://www.nytimes.com/1986/05/12/business/us-and-mexico-seek-end-to-tuna-war.html>
- Trejo Serrano, C. (2017, 5 de diciembre). *Atún mexicano llega por primera vez a Qatar*. Inforural. Recuperado de <https://www.inforural.com.mx/atun-mexicano-llega-por-primera-vez-a-qatar/>
- World Trade Organization (WTO). (2010, 18 de octubre). DS381. *United States – Measures concerning the importation, marketing and sale of tuna and tuna products*. Recuperado de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/1273/5\\_ds381\\_MX\\_181010\\_Declaracion\\_Oral\\_Primer\\_audiencia\\_atun.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/1273/5_ds381_MX_181010_Declaracion_Oral_Primer_audiencia_atun.pdf)