



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLAN**

**IMPACTO EN EL AGRO MEXICANO DE LA RELACION
BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS:
EL CASO DEL JITOMATE**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
JUAN FERNANDO VELAZQUEZ GALLO

ASESOR: LIC. JOAQUIN CAREAGA MEDINA

MARZO 2005.

m. 342586



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Impacto en el Agro Mexicano de la

Relación Bilateral

México-Estados Unidos:

El Caso del Jitomate



*Elaborado por: Juan Fernando Velázquez Gallo
Asesor: Lic. Joaquín Careaga Medina
Facultad de Estudios Superiores Acatlán
Marzo 2005.*

Agradecimientos

Dedico esta tesis a mi Madre, María Lucila Gallo Calle. Gracias por todo el cariño, paciencia y entereza con que me enseñaste a vivir la vida. Por la congruencia que demostraste a lo largo del tiempo, la cual fue una gran enseñanza tanto para mí y como para todos los que con gran gusto estuvimos alrededor de ti. Te agradezco el ser mi madre.

A mi Padre Nicolás Velázquez, cuyo ejemplo de vida ha sido de enorme valía, no rindiéndose ante nada y siempre encontrando el lado positivo a todo. Papá, te admiro y te agradezco todos los sacrificios que hiciste por mí. El día de hoy digo con gran orgullo que soy hijo de un gran hombre, te quiero de verdad.

A Gabriela Calderón, mi compañera, gracias por estar a mi lado.

A Verónica, mi hermana, por el ejemplo que ha sido verla convertida en toda una mujer.

A todos los Gallo de Colombia, cuyo linaje llevo con gran orgullo.

A Regina Vélez, agradezco que te hayas decidido a conocer y apreciar a la familia Velázquez – Gallo.

A mi compañera de trabajo, Alba Peña Hernández.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impresa el contenido de mi trabajo recepcional.
NOMBRE: Juan Fernando Velázquez Gallo
FECHA: 5/Abril/05
FIRMA: [Firma]

Índice

Introducción	1
Capítulo I. <i>Marco teórico</i>	1
1.1 Concepto de Comercio Internacional	1
1.2 Teorías de Comercio Internacional	3
i) Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional	4
ii) Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional	6
iii) Teoría Matemática	7
iv) Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta	8
v) Teoría de la Ventaja Comparativa	9
vi) Teoría de las Proporciones Factoriales	12
vii) Teoría Marxista sobre el Comercio Internacional	13
viii) Teoría sobre el Origen del Intercambio Desigual	16
1.3 Los Tratados y Acuerdos en el Comercio Internacional.....	17
i) El Tratado como fuente del Derecho Internacional Público	19
ii) El Tratado Internacional como Acto Jurídico	19
iii) El Tratado como Negociación Jurídica Internacional	20
Capítulo II. <i>Evolución de la Agricultura en México</i>	26
2.1 Desarrollo histórico de la agricultura en México	26
i) Los Cultivos	26
ii) Los Recursos	30
iii) El Destino de la Producción	33
iv) La Población Campesina	34
v) La Reforma Agraria Mexicana	36
2.2 Características del marco jurídico del Agro en México	48
2.3 La Agricultura y el Proceso de Apertura Comercial en México	52
2.3.1 Apertura Comercial de México en el Ámbito Internacional	52
2.3.2 La Agricultura en el Comercio Exterior de México	54
2.3.3 Balanza Comercial	58
i) Exportaciones	59
ii) Importaciones	61
2.4 El Sector Agrícola en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte	63
i) Problemas de producción y organización	63
ii) Dificultades en la Comercialización	63
iii) Inadecuada Política Comercial con el Exterior	65
a) Apoyos internos	65
b) Medidas sanitarias y fitosanitarias	66
c) Acceso a mercados	66

Capítulo III. <i>El Tratado de Libre Comercio de América del Norte</i>	69
3.1 Características Generales del Tratado	75
3.2 Las Relaciones entre México y Estados Unidos	92
i) Comercio	100
ii) Inversión	104
iii) Empleo	110
iv) Migración	112
3.4 Ventaja Comparativa y Competitiva de México	114
Capítulo IV. <i>El comercio de jitomate en el marco de las relaciones bilaterales entre México y Estados Unidos</i>	117
4.1 El comercio del jitomate antes del TLCAN	120
4.1.1 Características Generales	120
4.1.2 Oferta	126
4.1.3 Demanda	132
4.1.4 El Excedente Exportable	133
4.1.5 El Destino de las Exportaciones	135
4.2 El Comercio del Jitomate después del TLCAN	136
4.2.1 El Mercado de los Estados Unidos	137
4.2.3 El Mercado Mexicano	144
4.2.4 Comercialización del Jitomate	150
4.3 Ley contra el Bioterrorismo	157
4.3.1 Implicaciones para el horticultor	160
4.4 Perspectivas y propuestas	161
<i>Conclusiones</i>	163
Anexo 1. <i>Preámbulo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte Texto Oficial</i>	167
Anexo 2. <i>Parámetros de tarificación México-Estados Unidos (Exportaciones a México)</i>	168
Anexo 3. <i>Anexo 703.3 del TLCAN (Productos con salvaguardas especiales)</i>	170
Anexo 4. <i>Varietades de semillas de tomate Heinz para México</i>	172
Anexo 5. <i>Asociaciones Afiliadas a la Confederación de Asociaciones Agrícolas Del Estado de Sinaloa (CAADES)</i>	173
Anexo 6. <i>Entrevistas de sitio</i>	174
Anexo 7. <i>Fotografías de sitio</i>	182
Anexo 8. <i>Canales de comercialización de jitomate fresco a nivel nacional</i>	185
Fuentes	186

INTRODUCCIÓN

La situación actual de las relaciones internacionales se caracteriza por procesos de regionalismo y globalización, que marcan la pauta en el comercio mundial. Hoy en día es difícil concebir a los países como elementos aislados del contexto global, el concepto de economías cerradas suena obsoleto, mientras que el sistema de libre mercado se plantea como la panacea global, aunque en la práctica no ha demostrado ser tan eficaz como lo aparenta en teoría. La crisis se ha globalizado, los sistemas financieros se han vuelto cada vez más vulnerables y los prometidos beneficios del neoliberalismo no han alcanzado a la población en general.

En este contexto, la estabilidad económica y la capacidad de crecimiento de un país dependen de su flexibilidad para adaptarse a transformaciones continuas y saber tomar ventaja de las oportunidades del mercado internacional. Es dentro de este esquema mundial en el que nuestro país lucha afanosamente con el objeto de adecuarse al entorno y no quedar estático y fuera de la escena mundial.

Desde la época del porfiriato (1876 – 1911) y hasta gran parte del siglo anterior, la agricultura funcionó como la columna vertebral de la vida económica en México. En esa época el capitalismo agrícola creció en ciertos enclaves dedicados a la exportación y el valor de las exportaciones aumentó, tales como las cuencas de los ríos de Sonora y Sinaloa, los cuales se convirtieron en paraísos para la exportación de hortalizas y legumbres.

Con la llegada de la Revolución Mexicana y posteriormente de la Gran Depresión, redujeron el desarrollo económico de México, retomando su crecimiento al comerciar intensamente con los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, época donde los Estados Unidos principalmente comenzó a invertir en el sector privado agrícola con la modernización de su infraestructura, como lo fue el apoyo

para fertilizantes, insecticidas y de manera preponderante, *semillas* de la misma calidad empleadas por ellos en sus cultivos.

Son precisamente las semillas el caso más claro de influencia corporativa multinacional ya que se produce de acuerdo con estrategias globales, con tecnologías, capital y administración internacional.¹

Con este tipo de apoyos, la agricultura cambió el papel que como industria nacional representaba al modificar la tenencia de la tierra y las relaciones sociales que ésta sostenía; además de verse transformada su importancia estratégica como motor del crecimiento nacional. Pasó de ser un auxiliar en la industrialización a un procesador de *agro negocios*^{II}.

Esta serie de cambios en la naturaleza del sector obviamente impactaron las relaciones comerciales que se tenían con los Estados Unidos, al generarse un sistema de internacionalización de productos basada en la separación del control de la producción agrícola.

Es así que, estados históricamente productores de hortalizas, como Sinaloa y Sonora, se vieron beneficiados por distribuidores (brokers) de Arizona para comercializar su producto en el país del norte, en parte debido a la ventaja comparativa que disfrutaba México en ese sector, pero con el perjuicio de convertirse paulatinamente en dependientes de los abastecedores extranjeros de materia prima, ya que la exportación está condicionada a los requerimientos tecnológicos internacionalmente estandarizados. Además no debemos olvidar la forzosa revisión de organismos estatales estadounidenses como la USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) quienes certifican que el producto cumpla con

¹ Sanderson E. Steven. *La transformación de la agricultura mexicana*. Ed. Patria. México 1990. pp. 61.

^{II} Entendiéndose como la cadena integrada por productores, intermediarios y procesadores.

· todos los requerimientos estipulados para su entrada y cuyo aval demandan los compradores.

Este tipo de agricultura de alta tecnología impacta directamente a los campesinos y a su forma de producción en un medio rural que se distingue por ser de autoconsumo.

Como una vía de solución a este complejo problema, nuestro país modificó paulatinamente y en algunos casos de manera abrupta, la política internacional con respecto a la forma en que históricamente México comerciaba con el extranjero, de esta forma se integró (entre otros) a tratados como el GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio), la OMC (Organización Mundial de Comercio), la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) y el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), con los cuales se ubicó en un contexto internacional distinto que ejerció un cambio en la política internacional de México para orientarla hacia una mayor apertura comercial y tendiendo a la búsqueda de ventajas competitivas a fin de lograr un incremento en el dinamismo del comercio exterior.

Bajo ésta óptica, México ha tenido el más profundo programa de reforma agraria en América Latina sin emplear al socialismo como forma de cambio. Sin embargo, encuentra la paradoja que desde la reforma agraria del presidente Lázaro Cárdenas, los gobiernos posteriores hicieron una mala interpretación de lo que se buscaba con esa reforma y por el contrario se ha creado un sistema que amenaza la actividad agrícola. Ejemplo claro es la dependencia que tiene el país en el comercio de semillas, las cuales son indispensables para competir con el nivel de productividad y calidad de las hortalizas extranjeras.

Si se buscan niveles tan altos de producción no es exclusivamente porque se demanden mayores cantidades de hortalizas, o más concretamente de tomates en el

mercado interno, sino más bien porque representa un elemento integrado como parte de una economía internacionalmente dependiente como la mexicana.

El objetivo general de esta investigación es analizar los resultados de la exportación del jitomate mexicano en la relación bilateral entre México y Estados Unidos, identificar la posición de cada uno de estos países frente al problema, definir la conveniencia o no a las salvaguardas firmadas por ambos países e investigar la situación de los productores así como la de los recolectores. La teoría de análisis que se empleó fue la de la ventaja comparativa ya que considero las más apropiada para explicar la relación de asimetría entre ambas economías y la clara desventaja para México.

A partir de 1982, México aplicó una serie de transformaciones económicas, iniciadas con la implementación del modelo económico neoliberal, dando lugar a que en 1986 México se uniera al GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio) y en 1993 firmara con Estados Unidos y Canadá el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Considerando que a partir de 1980 a la fecha se ha observado un comercio exterior agropecuario en periodos superavitarios y otros deficitarios, surge la intención de analizar el impacto del TLCAN en la balanza comercial agropecuaria y cómo han repercutido las transformaciones en la producción y exportación del jitomate mexicano con su principal comprador, el mercado norteamericano.

Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, se dio inicio a una nueva etapa en el comercio exterior de México, el cual parecía ofrecernos grandes ventajas por el enorme número de compradores a los que el país tendría acceso. Sin embargo, con el correr del tiempo empezó a enfrentar un sinnúmero de problemas en el rubro de exportación, entre otros, el desconocimiento por parte de muchos de los productores y comercializadores nacionales de los requisitos solicitados y la enorme diferencia de infraestructura en ambos países; escenario que hasta el día de hoy no ha sido solucionado.

El sector agropecuario y particularmente el jitomate, no fue la excepción al comenzar con problemas a la puesta en vigor del TLCAN. Para 1994, dicho producto se erigía como uno de los más importantes en la balanza comercial agropecuaria mexicana pues se exportaba una buena cantidad a Estados Unidos, pero la reglamentación vigente en el mercado (como los requisitos de embalado, marcado y requisitos fitosanitarios), aunados a la política de desgravación arancelaria, impidieron el crecimiento proyectado por los horticultores mexicanos para los años siguientes a partir de la firma del Tratado.

La competencia internacional derivada de la incorporación al mercado de materiales más específicos y con valor agregado también fue un factor en contra, desplazando a los productos mexicanos que no contaran con los nuevos estándares impuestos por los compradores de calidad y cantidad.

A 10 años de la firma del TLCAN, los productores mexicanos de jitomate organizados en asociaciones civiles como el CAADES (Confederación de Asociaciones de Agricultores del Estado de Sinaloa) y la UNPH (Unión Nacional de Productores de Hortalizas) han expresado su inconformidad por la situación desventajosa en que han quedado y por los resultados que el Tratado ha arrojado para el sector agropecuario, por lo que han propuesto a lo largo de estos años la revisión, prórroga y eventual cancelación del mismo en el rubro agropecuario para proteger al sector.

Por su parte, el gobierno estadounidense consciente de que el producto mexicano puede llegar a ganar la preferencia del comprador en ese país, ha actuado en consecuencia y ha otorgado a sus productores recursos económicos que ayuden a incrementar la calidad y cantidad de su producción y así no perder competitividad ante sus contrarios.

De esta forma, sirvan los datos anteriores para ubicar espacial y temporalmente el tema de estudio, describo someramente la forma en que se estructuró el trabajo de tesis:

En el primer capítulo se expone el marco teórico conceptual que fundamenta el estudio, considerando el concepto de comercio internacional y las principales teorías; así como los tratados y acuerdos en este contexto. Es necesario considerar una variedad de teorías para que una vez analizadas se decida por alguna de ellas, la cual será usada a lo largo de la tesis como apoyo del estudio.

En el segundo capítulo se realiza una evaluación de la agricultura en México. En primer lugar se describe su desarrollo histórico, posteriormente se expone su marco jurídico y por último se hace un análisis en el marco de la apertura comercial. Se ahonda en las distintas facetas por las que transitó la población campesina y la propiedad de la tierra, así como las distintas modificaciones que ha sufrido en específico el artículo 27 de la constitución política mexicana.

En el tercer capítulo se identifican las características generales de las relaciones entre México y Estados Unidos, en los rubros de comercio, inversión, empleo y migración; de esta forma poder definir las características del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. También se detalla la ventaja comparativa y competitiva de México.

En el cuarto capítulo se analiza el comercio del jitomate en el marco de las relaciones bilaterales de México con Estados Unidos, considerando su evolución antes y después del TLCAN. Hago referencia a la investigación de campo realizada en Culiacán, con la intención de corroborar directamente los supuestos de asimetría, específicamente en las relaciones económico – comerciales. Para concluir, doy una somera explicación de la nueva disposición jurídica expedida por los Estados Unidos denominada “Ley contra el bioterrorismo” la cual empezó a aplicarse a finales de

2003 y que definitivamente impactará a los productores del jitomate que exportan hacia ese país.

Hay que destacar que es importante este tema porque el jitomate es el producto hortícola de exportación número uno de México y es oportuno que en este año de 2004 al cumplirse diez años de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se realice un recuento de las ventajas y desventajas que ha traído para nuestro país la incorporación del Tratado en el rubro agropecuario.



CAPÍTULO I. Marco Teórico

El comercio internacional es indispensable para estudiar las relaciones bilaterales entre los países, ya que gran parte de esas relaciones se basan en el intercambio de bienes. El objetivo de este capítulo es describir las principales teorías que explican porque las naciones realizan este tipo de intercambio. Además se analizará el papel y la importancia de los tratados y acuerdos en el comercio exterior o internacional.

1.1. Concepto de Comercio Internacional

En primer lugar, es conveniente destacar que no existe una definición única y universalmente aceptada sobre comercio internacional, pero las aportaciones de algunos autores pueden contribuir a entender el concepto.

Al respecto, Rugían y Hodgetts señalan que "comercio internacional es la rama de la economía que se ocupa del intercambio de bienes y servicios con otros países".¹

Torres Gaytán, define el comercio internacional de la siguiente forma:

- **Comercio Internacional.-** es el abastecimiento de satisfactores al menor costo posible, sus principios han servido para orientar los *objetivos* de la política comercial.²

Para esclarecer más este concepto, el autor presenta otras definiciones relacionadas:

1. Economía Internacional – *se refiere al análisis de funcionamiento de la economía mundial vista en conjunto.*

2. Relaciones económicas internacionales – *incluye la totalidad del intercambio de mercancías, la compraventa de servicios y los movimientos de capital, además de los movimientos de población.*

¹ Rugman, Alan M. y Hodgetts, Richard M. Negocios Internacionales. Un Enfoque de Administración Estratégica. Ed. Mc Graw Hill, México, 1997, p. 172.

² Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. 21ª Edición, Ed. Siglo XXI, México, 1988, p. 7

3. Comercio Internacional - *se limita al intercambio de mercancías, incluyendo la compraventa de bienes y servicios, los movimientos de capital y de población*¹.

De acuerdo con lo anterior, se puede entender al comercio internacional como *la compra venta de bienes y servicios entre dos o más países*.

Hay que destacar la importancia y características generales del comercio y en este sentido, hay que tener en cuenta que el comercio se encuentra presente en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza de trabajo (salario), del dinero (interés), del comercio de mercancías (precio) o del comercio de divisas (tipo de cambio).²

Además, el comercio dentro del proceso histórico de la humanidad ha estado asociado a regímenes económicos cuyas grandes etapas son:

1. Economía local o feudal.
2. Economía nacional (mediante la unión de los feudos y con el control de un solo mando político y económico).
3. Economía Internacional.³

De esta forma la economía local o feudal aparece durante la Edad Media, en esta primera etapa se prefería importar ya que se creía que aumentaban las cantidades de satisfactores disponibles, a diferencia de la exportación que las disminuía. La segunda etapa, denominada economía nacional, aparece en la etapa Mercantilista donde se invirtió el pensamiento y ahora se prefirió exportar al máximo e importar al mínimo. Y la tercera, denominada época librecambista donde se reconoció que era tan conveniente la exportación como la importación, con apego a este principio se acepta que es preferible comprar barato a producir caro.⁴

Durante la Ronda Uruguay del G.A.T.T. (que inició en el otoño de 1986 en Punta del Este y culminó con la creación de la O.M.C. en Ginebra en 1995), el alcance del concepto de "comercio" fue ampliado. Antes "comercio internacional" se refería solamente al intercambio de bienes materiales sujeto a controles aduaneros, tarifas o restricciones no tarifarias, como las sanitarias. Al incluir "comercio de servicios" en las reglas de la O.M.C., el objeto de las negociaciones se amplió y se incluyeron temas antes reservados a la decisión soberana de cada país, como por ejemplo la agricultura y los servicios.

De acuerdo con Carlos A. de Icaza y José Rivera Banuet, "existen 3 diversos escenarios que podrían concretarse, desde ahora y hasta el primer cuarto del siglo

¹ Idem.

² Ibid., p. 10.

³ Ibid., p. 12.

⁴ Ibid., p. 13.

XXI, acerca de un posible esquema de economía mundial, con particular énfasis en la organización de las corrientes del comercio, de las finanzas y las inversiones. El escenario deseable consistiría en la evolución hacia una globalización ordenada de la economía, regida por principios multilateralmente acordados, en donde la libertad de movimiento de los factores permita la expansión sostenida de la actividad productiva, que tome en cuenta sus efectos sobre los países en desarrollo y tienda a establecer mecanismos compensatorios para su adecuada inserción al desarrollo mundial.

Una segunda alternativa podría consistir en la creación de fortalezas económicas cerradas, teniendo como eje los tres grandes polos conducidos por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, en las que los países integrantes de esos bloques se desarrollen internamente en un ámbito restringido y discriminatorio hacia los países extra regionales.

Un tercer escenario, el menos favorable para los países en desarrollo, sería aquel en que una articulación interdependiente de los tres grandes bloques los margine dentro de cada región en una relación de centro-periferia, manteniendo hegemonías y condiciones de atraso para los países de menor peso en la economía mundial.”⁵

Ahora bien, la rama de la teoría económica encargada de regular cualquiera de las alternativas anteriores y que se ocupa del comercio entre diferentes naciones y, en un sentido más amplio, de todos los aspectos de las relaciones económicas entre éstas es la *teoría del comercio internacional*. Esta consiste en la aplicación de la teoría general del valor y de la teoría monetaria al caso particular en que las unidades microeconómicas de decisión (económicas familiares y empresas) se agrupan en subunidades (países o regiones) de la macroeconomía, diferenciadas entre sí.

En términos generales, “el desarrollo histórico de la teoría del comercio internacional ha derivado en gran parte del interés nacional por problemas concretos de política económica internacional”.⁶

En el siguiente punto se describen las principales teorías que tratan de explicar por qué los países realizan intercambios comerciales.

1.2 Teorías del Comercio Internacional

Para poder entender de una manera más clara lo que es el comercio internacional es necesario comenzar por plantear como surge y sobre todo cuáles son sus

⁵ A. de Icaza, Carlos y Rivera Banuet, José. El Orden Mundial Emergente. México en el Siglo XXI. México, 1994, pp. 85-86.

⁶ Harry G. Johnson. En Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. "Comercio Internacional Teoría" Vol. 2. Ed. Aguilar, Madrid Esp., 1979, p. 461.

bases teóricas, es decir, aquellas que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

Dentro de las principales teorías del comercio internacional se pueden plantear de manera sintética las siguientes:

i) Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional

La teoría pura del comercio internacional supone que los precios y costes monetarios se adaptan pasivamente al equilibrio real de la economía internacional. La explicación clásica de este ajuste la propuso Hume con su mecanismo de flujos precios-metal, fue desarrollada para demostrar la falacia de la teoría mercantilista según la cual la política económica nacional debe aspirar a aumentar las reservas de oro del país adoptando medidas que garanticen un superávit permanente en la balanza comercial.

Según dicha teoría, las disponibilidades de dinero internacional (inicialmente identificado con el oro y la plata, cuya cuantía total se consideraba fija, aunque posteriormente se amplió la teoría de modo que incluyera los depósitos en dinero y la intervención de los bancos centrales) tienden automáticamente a distribuirse entre los países de tal modo que cada uno de ellos tiene la cantidad que demanda, compatible con el equilibrio internacional.

“Un aumento de la cantidad de dinero en un país determinado elevaría los precios de este, reduciendo las exportaciones de mercancías y aumentando las exportaciones de oro e induciendo una salida del mismo, lo que originaría una baja de los precios interiores y un alza de los exteriores hasta que volviera a restablecerse el equilibrio con un nivel mundial de precios generalmente más alto”.⁷

La teoría plantea que el comercio internacional está comprendido por dos campos de estudio. El primero, denominado de la teoría pura y el segundo llamado de la teoría monetaria. La primera se refiere al análisis de valor aplicado al intercambio internacional y considera dos aspectos: Según Torres Gaytán, destacan los siguientes aspectos:⁸

⁷ Johnson, Harry G. “Comercio Internacional. Teoría”. En Enciclopedia... Op. Cit., pp. 467-468.

⁸ Torres Gaytán, Ricardo. Op. Cit., p. 17.

Teoría Pura

1. *Enfoque objetivo* – se refiere a la explicación y la predicción de los acontecimientos (persigue la verificación empírica).

2. *Análisis del bienestar* – indaga los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país (el análisis económico busca orientar la política práctica).⁹

Teoría Monetaria

1. *Aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional*, o sea el enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante la secuencia de: *circulante-nivel de precios-saldo comercial*. Sus efectos sobre los precios, los ingresos y sobre el tipo de cambio y el tipo de interés principalmente.

2. *Análisis del proceso de ajuste*, mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros; procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio.

El enfoque positivo, que se va a encargar de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar a preguntas como: ¿Por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿Qué determina la estructura, la dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿Cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿Cuánto se intercambiaría de cada mercancía?

Sin embargo esta misma teoría no las ha contestado de manera clara y contundente, sino que a través de la evolución del comercio internacional, se ha demostrado que las variables que se pueden manejar y mover de manera distinta en cada país, dependiendo del tipo de comercio que empleen.

En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar en este caso, ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?

⁹ Idem.

En concreto, *para la teoría pura se tiene que contar con un planteamiento teórico, después se deben investigar los hechos y finalmente se deben aplicar las medidas específicas que sean necesarias.*

La segunda teoría conocida como *teoría monetaria*, esta se define como: “escuela de pensamiento según la cual las variaciones de la oferta monetaria son la principal causa de las fluctuaciones macroeconómicas. A corto plazo, esta teoría sostiene que las variaciones de la oferta monetaria constituyen el principal determinante de las variaciones tanto de la producción real como del nivel de precios. A más largo plazo, sostiene que los precios tienden a variar proporcionalmente con la oferta monetaria. Los monetaristas suelen llegar a la conclusión de que la mejor política macroeconómica es aquella en la que el crecimiento de la oferta monetaria es estable”.¹⁰

La teoría monetaria comprende dos aspectos:

- a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o dicho de otra manera, el enfoque que explica la circulación de la moneda así como sus efectos en: el precio de las mercancías, el saldo comercial, los ingresos, el tipo de cambio y el tipo de interés.
- b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que tratan de contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio o por lo menos hasta alcanzar el nivel que se desea.

Una de las principales razones que hacen necesarias ambas teorías son las que sirven al análisis teórico y práctico del comercio internacional y dan fundamento a la política comercial y a sus cambios.

ii) Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional

Esta teoría se basa en el estudio del mercado y de los precios de las mercancías en declive, concentrando su mayor interés en la obtención de la ganancia sin importar mucho como se obtenga.

Las hipótesis tradicionales se apoyan sobre el supuesto de la existencia de un sistema donde rija el librecambio en el terreno comercial; donde exista un patrón internacional, (el oro, por ejemplo) y libertad en la circulación internacional de capitales. Estos supuestos son, en términos absolutos, una abstracción, pero se corresponden prácticamente a una época especial de la historia del mundo: la que

¹⁰ Samuelson, Paul A., et. al. Macroeconomía con Aplicaciones a México. 16ª Edición, Ed. Mc Graw Hill, México, 2001, p. 521.

comprende la segunda mitad del siglo ante pasado, y el pasado, hasta la primera guerra mundial.

Las fuerzas que rigen el equilibrio económico internacional en esta situación son:
a) Las relaciones entre los niveles de precios con referencia a la balanza comercial y de servicios. b) La relación entre tipos de interés con referencia a la balanza de capitales especialmente en los créditos a corto plazo.¹¹

Dado que los teóricos del equilibrio concebían a la economía en estado estacionario, enfocaron su atención en los precios y en las cantidades que permitieran un movimiento estable de los productos, desde el lugar en donde se producían hasta los centros comerciales, sin que las condiciones establecidas fueran alteradas. En este proceso el dinero solo cumple la función de facilitar la medición económica sin importar el nivel de precios.

iii) Teoría Matemática

Existen varias razones para aplicar las técnicas matemáticas al desarrollo de la teoría del comercio internacional. "En primer lugar, algunas partes de la teoría del comercio internacional son difíciles de establecer sin notación matemática. En segundo lugar, muchos argumentos se llevan más eficazmente y se comprueban con más facilidad si se emplean deducciones matemáticas. Por último, las fórmulas matemáticas son necesarias incluso en las partes más sencillas de la teoría, como paso para el estudio econométrico del comercio, ya que los estudios econométricos implican la estimación de los parámetros a base de las relaciones matemáticas que aparecen en la teoría del comercio internacional."¹²

El desarrollo mercantil en Europa a partir del siglo XV fue tan importante, que los mercaderes se vieron en la necesidad de estudiar técnicas matemáticas que les permitieran hacer mejor su trabajo. Además ellos mismos empezaron a enseñar a sus hijos y ayudantes estas técnicas. Así, muy pronto las matemáticas se convirtieron en una parte inseparable del comercio, pues era necesario que todo buen comerciante estuviera instruido en matemáticas. Esta situación fue desarrollándose de tal modo, que para el siglo XVI los jóvenes que aspiraban a ser comerciantes aprendían con mucha precisión y velocidad las operaciones aritméticas que se necesitaban para el comercio de aquella época.

Actualmente muchos de los problemas de comercio internacional se resuelven por medio de modelos matemáticos que prestan especial atención a la toma de decisiones.

¹¹ Sarda, Juan. *La Crisis Monetaria*, 3ª Edición, Ed. Ariel, México, 1974, p. 13.

¹² McKenzie, Lionel W. *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, "Teoría Matemática". Ed. Aguilar, Tomo II, 1994, p. 471.

El proceso de decisiones se considera como una serie de etapas que forman una decisión. A la toma de decisiones se le define como la selección basada en cierto criterio de la conducta alternativa entre dos o más caminos, cursos de acción o alternativas.

Existen dos tipos de decisiones:

- 1) Las programadas, en las que los datos son adecuados y repetitivos, hay certeza y las condiciones en muchas ocasiones son estáticas.
- 2) Las no programadas, en las que los datos son inadecuados, hay incertidumbre y las condiciones son dinámicas y se utilizan técnicas de planteamiento y control.

iv) Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta

Las preocupaciones de Adam Smith en relación con el comercio exterior se encuentran a lo largo de su obra. Discute la tesis de los mercantilistas en la medida que estos privilegiaban la acumulación de oro y plata. Dicha teoría, que tuvo significación en su momento, había dejado de ser lo más relevante por la Inglaterra del siglo XVIII.

Revela entonces, el valor del comercio en relación con la colocación de los excedentes de la producción local de aquella producción que no tiene demanda interna, por lo que necesariamente tendría que exportarse. De lo contrario, esta producción que más bien es teórica o potencial, no podría realizarse efectivamente, limitándose así el progreso. Cabe notar que en el esquema teórico de Smith el progreso se asocia a la profundización de la división del trabajo. En sus términos, Smith señala que "a través del comercio internacional, los límites estrechos del mercado interior no impedirían que la división del trabajo sea llevada al más alto punto de perfeccionamiento".¹³

La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente. De esta forma, considera que el comercio exterior ofrece a las naciones importantes ventajas, destacando que: <<Aquel comercio da valor a los sobrantes, cambiándolos por otras cosas que se necesitan para mayores conveniencias>>.

Para él, lo limitado del mercado doméstico no impide la división más oportuna del trabajo y que ésta pueda llevar a cabo la perfección de las artes y las manufacturas, debido a que, franqueando un mercado más amplio para toda aquella porción de producto del trabajo que exceda del consumo doméstico, anima a los operarios para perfeccionar y dar fomentos a las facultades o fuerzas

¹³ Adam Smith y el Comercio Exterior. Revista Proceso Económico.

productivas, de suerte que tome un incremento considerable el producto anual y por consiguiente, la riqueza sustentable y la prosperidad económica del país.

En prestar estos servicios a todas las naciones se ocupa continuamente el comercio exterior, recibiendo de él notables beneficios; pero la nación que obtiene mayores ventajas es aquella en que reside el comerciante, porque casi siempre éste se empleará en traer lo que falta y sacar lo que sobra al país propio, más bien que al extraño."¹⁴

De esta manera se puede definir *la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.*

Adam Smith aclara su teoría por medio de un ejemplo sencillo, considerando a dos países, Estados Unidos e Inglaterra, los cuales están dotados de trabajo homogéneo y dedicado a la producción de dos bienes que son alimentos y tela. Para el caso de Estados Unidos se parte del supuesto de que se requiere de ocho unidades de trabajo para producir una unidad de alimento y de cuatro unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca.

De esta manera Adam Smith afirma que el comercio internacional entre ambos países es rentable, ya que una ventaja absoluta implica necesariamente una especialización en aquel bien en el que se tenga mayor eficiencia, dando como resultado un aumento en la producción mundial de todos los bienes.

A pesar del planteamiento tan claro que hace esta teoría, hoy este tipo de razonamiento llevaría a considerar que los exportadores deben tener una ventaja absoluta sobre sus competidores extranjeros y aunque hasta cierto punto es real, la teoría llegaría al absurdo de que Estados Unidos debería producir tanto tela como alimentos e Inglaterra por su parte, no debería producir nada.

La premisa anterior solo tendría sentido si existiera libre movilidad del trabajo de un país a otro, pero esto no es posible en la actualidad, por lo que se puede afirmar que la rentabilidad del comercio internacional no depende de una ventaja absoluta, sino más bien de una ventaja competitiva.

v. Teoría de la Ventaja Comparativa

Como ya se explicó, Adam Smith es quien desarrolla la teoría de la Ventaja Absoluta, teoría que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo. Pero es David Ricardo quien llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado

¹⁴ Smith, Adam. *Riqueza de las Naciones*. Vol. II, Cultura, Ciencia y Tecnología al Alcance de Todos, México, 1976, p. 21.

asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sean más productivos. Por lo que una nación puede importar una mercancía aunque sea la de más bajo costo, si es más productiva en la producción de otros bienes.

"En la teoría de David Ricardo, el comercio se basaba en las diferencias existentes en la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones. Estas derivan de elementos inexplicables en el entorno o <<clima>> de las naciones que favorecía a algunos sectores. Sin embargo, aunque Ricardo estaba el problema correctamente, el centro de atención en la teoría del comercio tomó otras direcciones. La versión dominante de la teoría de la ventaja comparativa, propuesta inicialmente por Heckscher y Ohlin, está basada en la idea de que todas las naciones tienen una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de lo que se dio en llamar factores de producción tales como tierra, mano de obra, recursos naturales y capital.

Los factores no son más que los insumos básicos necesarios para la producción. Las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores en aquellos sectores que hacen un uso intensivo de los factores que poseen en abundancia. Exportan estos bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en los factores. Las naciones con mano de obra abundante y barata, como Corea por ejemplo, exportarán bienes intensivos en mano de obra tales como confección y montajes electrónicos. Las naciones con ricas dotaciones de materias primas o de tierra cultivable exportarán productos que dependan de ellas, como Brasil en América Latina.

Otro ejemplo es la fuerte posición histórica de Suecia en el sector del acero, quienes tuvieron su origen en el hecho de que los yacimientos de mineral de hierro de Suecia tienen un contenido muy bajo de impurezas de fósforo, lo que da como resultado aceros de calidad superior a partir del hierro de sus altos hornos".¹⁵

De esta manera los países podrán exportar aquellos productos o materiales que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán en los que son relativamente más ineficientes.

Se puede decir, que esta teoría se basa en las diferencias de productividad existentes entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren, en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

¹⁵ Porter, Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Ed. Vergara, Argentina, 1991, p. 35.

- a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir una mercancía por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.
- b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio.

"Las conclusiones generales de la teoría de la ventaja comparativa son las mismas que las referentes a la teoría de la ventaja absoluta. Además, la primera demuestra que los países se benefician conjuntamente del intercambio (según las suposiciones del modelo), aún cuando un país tenga una ventaja absoluta en la producción de *ambos* bienes. La eficiencia y el consumo total a escala mundial aumentan con el libre comercio.

Como en el caso de la teoría de la ventaja absoluta expuesta antes, la teoría de la ventaja comparativa propuesta por David Ricardo tampoco contesta la cuestión relativa a la distribución de las ganancias entre los dos países ni a la distribución de las ganancias y pérdidas entre los productores en los países. "Ningún país perderá en el libre comercio (al menos en teoría) todas las ganancias podrían acumularse en una nación y en un solo grupo de ella".¹⁶

Esta teoría ha desencadenado una serie de conclusiones que comúnmente se aceptan y que pueden ser falsas según la forma de pensar que se tenga del comercio exterior.

Ahora bien, si decimos que es falso que se obtengan ganancias aún con una menor productividad, estaríamos ignorando a países que empezaron teniendo una baja productividad y que hoy en día son considerados como potencias mundiales a nivel comercial como lo es Japón, el cual comenzó por preocuparse en tener una alta competitividad, lo que trajo como resultado tener hoy día una alta productividad.

Otra conclusión que se plantea es que el comercio es benéfico si las industrias extranjeras son competitivas debido a los bajos salarios.

En el caso de Alemania, podemos decir que empresas ensambladoras como la Volkswagen ubicada en Puebla, México, les ha convenido por años producir en el país, donde la mano de obra es mucho mas barata que en otros países, incluso

* David Ricardo se basa en la producción de granos y de ropa porque son productos básicos.

¹⁶ Rugman, Alan M. y Hodgetts, Richard M. Op. Cit., pp. 176-177.

que en Alemania provocando menores costos y mayores ganancias para la empresa.

Otra situación contradictoria, es que el comercio es benéfico si las exportaciones de un país incorporan más trabajo que sus importaciones y, es aún más benéfico si sucede lo contrario, es decir, si se incorpora menos trabajo en las exportaciones que en las importaciones.

Esto ocurre en la actualidad al hablar de la existencia de un intercambio desigual entre Estados Unidos y México, donde precisamente las mercancías que se reciben de Estados Unidos, traen consigo menos trabajo que las que exporta México, debido a las diferencias de su tecnología.

Comparando la teoría de la ventaja comparativa con el resto de las teorías antes mencionadas, ésta se acerca al tipo de comercio que muchos países realizan, por que sólo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor productividad o son más eficientes, e importan aquellos en los que no son tan eficientes o en el que simplemente implica mayor costo producirlos que importarlos.

vi) Teoría de las Proporciones Factoriales

“Según la teoría básica del comercio internacional, un país exportará los bienes que aprovechan al máximo las condiciones de factor que posee en cantidades importantes. Las condiciones de factor son: tierra, mano de obra y capital. Por ejemplo, si un país cuenta con una numerosa y poco educada fuerza de trabajo, tratará de exportar bienes con mano de obra intensiva. De este modo usará eficientemente a sus habitantes. Las naciones que intentan competir con esos países se encontrarán en una clara desventaja, ya que carecen de un número tan elevado de trabajadores o de la escolaridad de la fuerza de trabajo”.¹⁷

Esta teoría plantea que las naciones tienen toda una tecnología equivalente pero difieren en sus dotaciones de factores de producción, *se llaman factores de producción a elementos como la tierra, el trabajo, recursos naturales y capital, que son los insumos básicos para la producción.* De esta manera las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores en aquellos sectores de los cuales se hace un uso intensivo, de aquello que tienen en abundancia, permitiendo exportar los bienes que producen e importando productos en los que se tiene una desventaja comparativa en cuanto a estos factores.

En relación a esta teoría, se puede decir que existen opiniones que consideran que el planteamiento de la misma no es suficiente para explicar las estructuras del comercio, por otro lado, en algunos países si se han cumplido al pie de la letra los supuestos de esta teoría.

¹⁷ Rugman, Alan M. y Hodgotts, Richard M. Op. Cit., p. 15.

“La obtención de una ventaja competitiva se basa en la capacidad de utilizar simultáneamente uno o más de los cuatro determinantes. Por ejemplo, si una compañía quiere ser innovadora, ha de tener acceso a personas con las habilidades necesarias (condiciones de factor) y también a los competidores nacionales que ejercen presión para innovar (rivalidad) y a los proveedores (industrias de soporte) que ofrezcan sugerencias creativas y materiales a bajo precio”.¹⁸

Probablemente uno de los principales problemas de la teoría de las proporciones factoriales radica en que ésta asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo; por otro lado la teoría afirma que la mano de obra especializada y el capital, no se mueven entre las naciones y en realidad nada esto no ocurre de igual manera a nivel internacional.

Se puede decir que una teoría que pasa por alto el papel de la estrategia de la empresa, como mejorar la tecnología o diferenciar los productos; deja pocas salidas a las empresas, ya que a mayor tecnología mayores pueden ser los productos sustitutos y mayores los diferentes bienes que se pueden ofrecer en el mercado.

vii) Teoría Marxista sobre el Comercio Internacional

Es indudable que el surgimiento del comercio exterior constituye uno de los temas de mayor importancia con la aparición del capitalismo.

“El objetivo principal de Marx no era estudiar la escasez ni explicar la formación de los precios, ni asignar recursos, sino analizar cómo se regula la actividad laboral de las personas en una economía capitalista. El objeto de análisis es una estructura social determinada, una cultura particular, a saber, el capitalismo mercantil, una forma social de economía en la cual las relaciones entre las personas no se hallan reguladas directamente, sino a través de las cosas. Por consiguiente, el carácter específico de la teoría económica, como ciencia que trata de la economía mercantil-capitalista, reside precisamente en el hecho que trata de las relaciones de producción que adquieren formas materiales”.¹⁹

Con el nacimiento del capitalismo aparecen también nuevas preocupaciones y de alguna manera solo se piensa en la forma de crecer y progresar bajo ciertos métodos que Marx estudió. Y uno de ellos es precisamente el libre comercio.

¹⁸ Ibid., p. 16.

¹⁹ Illich Rubin, Isaac. Ensayo sobre la Teoría Marxista del Valor. 4ª Edición, Ediciones Pasado y Presente, México, 1980, pp. 11-12.

Con el brote del capitalismo durante el siglo XVIII, se dio un mayor desarrollo sobre todo en la maquinaria y en el transporte de vapor, lo que permitió un mayor auge en la producción industrial.

La posición dominante en esa época fue evidentemente la burguesía inglesa, la cual se encontraba asegurada por un sistema de aranceles proteccionistas, independientemente de las constantes guerras que tenía con algunos países por ganar mercados.

Es importante aclarar que para Marx, tanto el libre comercio como el proteccionismo pueden generar ciertos beneficios para el trabajador, dependiendo de la circunstancia de cada país. Un ejemplo claro sobre los beneficios del proteccionismo lo fue Alemania, quien se vio ante la necesidad de desarrollar de manera rápida su industria, creando un mercado interno respaldado por la unión aduanera y que le permitió convertirse en un país industrial y dejar su etapa agrícola, de esta manera el proteccionismo favorece que Alemania llegue a competir a la par con el mercado inglés empleando mayor maquinaria de vapor en la industria y en la locomoción que cualquier otro país de Europa.

A pesar de estos beneficios aparentes entre ambas formas de comercio, Marx se declaró a favor del libre cambio, aún sabiendo que este podría llegar a agravar los males que sufrían los trabajadores, sin embargo consideraba esta forma de comercio, como una alternativa para que se diera una mayor capacidad productiva de vapor, de la electricidad y un incremento en el aprovechamiento de las máquinas.

Después de haber entrado el libre comercio en acción como una herramienta más del capitalismo, Marx se dio a la tarea de analizar sus diversos efectos. Uno de los análisis que realizó fue el relacionado con el capital comercial.²⁰ Para Marx el capital mercantil o comercial se encuentra representado de dos maneras:

- El capital-mercancías de comercio.
- El capital-dinero de comercio.

Para explicar lo que es el capital-mercancías del comercio, Marx dice que el capital total de la sociedad de alguna manera siempre se encuentra en el mercado como una mercancía más, que en algún momento se transformará en dinero o en mercancía.

Pero en cuanto al producto mismo, se tiene que su realización o su primera metamorfosis se llevan a cabo en el momento en el cual pase de manos del comerciante a manos del consumidor final. De esta manera se dice que el capital-mercancías de comercio es finalmente el capital mercancías del productor, el cual tiene un trayecto mayor hasta llegar a convertirse en dinero.

²⁰ Marx, Carlos. El Capital. Tomo III, Sección Cuarta, Cap. XVI, Capital Comercial. Ed. FCE, Bogotá, 1976.

Por el lado del fabricante, se realiza la misma operación, ya que este gasta o invierte una parte de dinero que recibió del comerciante para comprar materia prima a otro que se encargue de fabricarla, este proceso será para él D-M (Dinero-Mercancía) mientras que para el que vendió la materia prima será M-D (Mercancías-Dinero) y es en este caso donde se realiza la primera metamorfosis.

Si la suma fuera menor manteniéndose sin cambio el valor general del oro la inversión en la mina sería improductiva o, si el caso fuera general, aumentaría en el futuro el valor del oro comparado con las mercancías cuyo valor no variará, esto es que, bajarían los precios de las mercancías, en el futuro la suma dineraria desembolsada en D - M sería menor.

Ahora bien, dentro de ésta teoría se enmarcan la teoría Liberal y la Neoliberal. La primera "se precisa como una doctrina que defiende esencialmente el valor, el valor de la libertad. Con algunos antecedentes en el siglo XVII, es un lugar común reconocer que la corriente liberal surge y se perfila como arma teórica de práctica política en el "siglo de las luces", en el s. XVIII"²¹.

Alimentada por corrientes como la lusnaturalista, el Contractualismo y la corriente económica de los Fisiócratas, se conjugan consideraciones tales como que el hombre tiene solo por el hecho de serlo, derechos absolutos, naturales e inalienables.

Se habla así de liberalismos tales como: el liberalismo económico, base del sistema capitalista, cuyos valores básicos son la propiedad y la riqueza, y donde se subdividen corrientes en pro y en contra de cierta intervención el Estado en la economía.

Por su parte la corriente Neoliberal es una teoría de pensamiento económico heredada del liberalismo tradicional y por consiguiente, partidaria de la mínima intervención posible del Estado en la Economía y de la máxima libertad para los agentes económicos.

Considera que el "principal defecto de las economías radica en su <falta de capitalismo>, es decir, en la fuerte actividad económica/productiva del Estado que ahoga la capacidad creadora de la actividad privada, genera una mala asignación de los recursos un enorme despilfarro, un burocratismo esclerotizante y que provoca más desestabilidades de las que pretende corregir"²².

En la práctica se ha concretado esta doctrina en un evidente conservadurismo, que ha rearmado a la derecha con sus renovadas defensas del individuo frente al Estado y de la competencia como forma de selección natural.

²¹ Martínez Silva, Mario. *Diccionario de Política y Administración Pública*. Ideas técnicas autores, México 1980. pp.

²² Martínez Cortiña, Rafael. *Economía Planeta*. Barcelona, 1980. pp 156.

De esta manera Marx expone de manera sencilla y breve lo que sucede con el dinero dentro del comercio y como es que se dan una serie de intercambios entre compradores y vendedores. Esto hace que realmente exista el comercio.

viii) Teoría sobre el Origen del Intercambio Desigual

La relación real de intercambio constituye una variable importante en los análisis económicos globales, como por ejemplo las importaciones, exportaciones, tipos salariales y el producto real nacional o regional. Sirve también como indicador de las alteraciones del bienestar nacional, de la medida en que un país se beneficia del comercio exterior y de la distribución internacional de los beneficios del comercio. No debe sorprender, que dados los papeles tan dispares que ha representado este concepto, sean varias las definiciones corrientes.

No obstante, en la mayoría de los cálculos estadísticos y en casi todos los debates públicos y profesionales se trata de la relación real de intercambio por *mercancías*, o *trueque neto*; de esta manera la relación real de intercambio por mercancías puede definirse como "un índice o indicador del precio medio de las exportaciones de mercancías de un país respecto de sus importaciones de las mismas".²³

Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes.

Estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc., habrá diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un *intercambio in equitativo entre países*, a este tipo de transacción se le conoce como la *teoría del intercambio desigual*.

Se puede decir que este intercambio desigual, ha tenido como punto característico el saqueo (por supuesto que de manera velada) de más valor del usual en cada producto.

Los términos de intercambio (que es la relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo. Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, resulta una evidente desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente.

²³ Kemp, M. C. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. "Teoría Comercio Internacional". Ed. Aguilar, Tomo II, 1994, p. 478.

Por otra parte, no podemos dejar de mencionar los aranceles que los países desarrollados imponen a la entrada, lo que hace aún más difícil el intercambio equitativo, no permitiendo la competencia igualitaria de los países del tercer con el primer mundo.

El poder identificar las razones de por qué existe un intercambio desigual ha sido una pregunta con varias respuestas, ya que al delimitarse distintas que explican el por qué de las tendencias asimétricas de este comercio, se podrían considerar no justificables si se toma en cuenta que el objetivo original del comercio es satisfacer de manera igualitaria las necesidades de cada país por medio del intercambio de productos.

Hasta aquí se han expuesto los principales conceptos y teorías del comercio internacional que fueron seleccionadas para el presente estudio por considerarse afín al tema. Cabe señalar que la teoría que se va a tomar como método de estudio para la presente tesis es la de la *Ventaja Comparativa*.

Ahora es necesario tratar aspectos más específicos relacionados con nuestro objeto de estudio. Así, en el siguiente punto se presenta una descripción de los tratados y acuerdos en el comercio internacional, para posteriormente abordar de manera particular el TLCAN.

1.3 Los Tratados y Acuerdos en el Comercio Internacional

En el comercio internacional resultan fundamentales tanto los tratados y convenciones en los que intervienen un buen número de Estados y en los que se propone la adopción de normas jurídicas de aplicación general, como en aquellos tratados que, si bien han sido firmados por pocos Estados, han establecido regímenes o acuerdos de carácter internacional que se consideran objetivamente válidos incluso para aquellos Estados que no han participado en tales tratados. Ambas categorías de tratados se caracterizan por pertenecer a los llamados *Tratados Normativos*, expresión que con frecuencia suele emplearse como sinónimo de legislación internacional y de tratado internacional.

Los tratados internacionales no son considerados en la actualidad como términos legales precisos, sino más bien como unas designaciones apropiadas para aquellos instrumentos que comportan unas normas legales aplicables a un gran número de Estados.

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados fue aprobada en la ciudad del mismo nombre por diecinueve Estados, entró en vigor el 20 de enero de 1980, al computarse las 35 ratificaciones necesarias. Cerca de cuarenta países han suscrito esta Convención, estando México entre ellos.

La Convención regula la creación, interpretación, modificación, terminación y obligatoriedad de los tratados, ésta ha contribuido a una mayor y mejor utilización de los instrumentos internacionales por parte de los Estados, al contar con una

mayor seguridad jurídica que la que se ofrecía antes con los acuerdos derivados exclusivamente en el derecho consuetudinario.

La Convención de Viena en su artículo segundo establece que se entiende por tratado, un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados, cualquiera que sea su denominación particular. De lo anterior se concluye que no importa que se le designe acuerdo, pacto, convención o convenio, ya que tendrá los mismos efectos jurídicos que un tratado.²⁴

Los tratados internacionales tienen fines y propósitos múltiples, entre los que predominan el regular las relaciones políticas, económicas y sociales entre las naciones.

En nuestro país, la base para ellos es la Ley General de Tratados, misma que en su artículo octavo establece los principios que debe tener todo convenio de solución de controversias, del cual México sea parte y que son:

1. Igualdad de mexicanos y extranjeros, con base en el principio de reciprocidad internacional.
2. Que se asegure la garantía de audiencia y el debido ejercicio de las defensas de los interesados.
3. Imparcialidad de los órganos de decisión.

Hay que señalar que aunque el objetivo primordial de la Ley de Tratados fue hacer referencia a los mecanismos internacionales para la solución de controversias legales, creyó oportuno incorporar los acuerdos administrativos denominados *acuerdos interinstitucionales*, haciéndose así explícita su presencia en la legislación mexicana.²⁵

Así se puede considerar que los tratados internacionales constituyen una evolución política, económica y social entre las naciones.

El estudio de los tratados internacionales constituye uno de los temas principales del Derecho Internacional Público y en particular, del comercio exterior. Reviste gran importancia para el estudioso de la materia el conocimiento de los tratados, ya que estos han tenido como función primordial el regular las más disímiles relaciones interestatales, entre las que destaca el comercio.

Los tratados internacionales pueden ser estudiados principalmente desde tres aspectos fundamentales:

²⁴ Ibid., pp. 68-69.

²⁵ Palacios Treviño, Jorgc. Análisis Crítico Jurídico de la Ley sobre la Celebración de Tratados. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2000, p. 1.

i) El Tratado como fuente del Derecho Internacional Público

El origen de las normas del Derecho de Gentes lo encontramos de igual forma que en el Derecho Interno o Nacional, en las fuentes formales, reales e históricas.

Las fuentes formales del Derecho Internacional Público comprenden esencialmente a los tratados, la costumbre internacional, los principios generales de Derecho Internacional, la doctrina, la equidad, las decisiones arbitrales o jurisprudencia internacional, los actos unilaterales de los Estados y las determinaciones de los organismos internacionales.

Por lo que hace a las fuentes reales, podemos asentar que éstas se encuentran integradas por elementos que dan el contexto o motivación a las fuentes formales, como son las situaciones políticas, religiosas, sociológicas, que prevalecen en el ámbito internacional en una época determinada. Por su parte, las fuentes históricas se encuentran constituidas por documentos elaborados en el pasado, que son usados como antecedente y coadyuvan a la creación del Derecho vigente.

Las convenciones multilaterales han sido consideradas en la actualidad por gran número de autores en la materia como la fuente formal y expresada como de mayor importancia en el Derecho Internacional Público. Así lo señala el doctor Carlos Arellano García, quien hace especial énfasis en la precisión y claridad de los tratados para concretar normas jurídicas:

"En opinión nuestra, la fuente más importante del Derecho Internacional Público son los tratados, ya que, en ellos, obra el consentimiento expreso de los Estados intervinientes en su carácter de Altas Partes contratantes. Los tratados internacionales tienen la virtud de concretar, con precisión y claridad, por escrito, las normas jurídicas internacionales que vinculan a los Estados Celebrantes".²⁶

Comparto por completo la opinión de Arellano García, ya que las convenciones internacionales, gracias a su forma documentaria y explícita para precisar normas jurídicas y acuerdos internacionales, han superado a la costumbre internacional, antiguamente considerada como la fuente principal del Derecho de Gentes y en particular, constituyen importantes fuentes del derecho aeronáutico.

ii) El Tratado Internacional como Acto Jurídico

El acto jurídico es comúnmente concebido como una manifestación de voluntad que se hace con la finalidad de producir consecuencias de derecho, debiendo encontrarse éstas lícitamente reconocidas dentro de un determinado ordenamiento legal.

²⁶ Arellano García, C. Derecho Internacional Público. Tomo I. Ed. Porrúa, México, 1983, pp. 189-190.

De conformidad con el maestro Rafael Rojina Villegas, constituyen elementos esenciales del acto jurídico:

- I) Una manifestación de voluntad ya sea expresa o tácita, unilateralmente o plurilateral.
- II) Un objeto posible tanto física como jurídicamente.
- III) Que los efectos producidos por el autor del acto se encuentren reconocidos por un ordenamiento legal.²⁷

Acorde con lo anteriormente expuesto podemos asentar, que los elementos del acto jurídico se encuentran compartidos por los tratados internacionales, es decir, en los tratados también existe una manifestación de voluntad, (siempre bilateral o plurilateral) un objeto posible y lícito, los cuales se encuentran regidos por normas de Derecho Internacional Público.

La doctrina civilista francesa, propone la siguiente clasificación del hecho jurídico *lato sensu*, en donde indiscutiblemente podríamos ubicar a las convenciones internacionales, desde luego, de una manera especial al ser los tratados la máxima expresión de la vida jurídica internacional.

Los hechos jurídicos *lato sensu* son acontecimientos del hombre o de la naturaleza que producen consecuencias de derecho, aceptando una clasificación que se bifurca de la siguiente forma: a) actos jurídicos, y b) hechos jurídicos *estricto sensu*.

Como indicábamos en párrafos anteriores, los elementos del acto jurídico se encuentran prácticamente compartidos por los tratados internacionales, razón por la que es posible clasificar a estos últimos como especies del género de los actos jurídicos bilaterales o multilaterales.

iii) El Tratado como negociación Jurídica Internacional

Para explicar este concepto nos apoyaremos en principio, en algunas aportaciones de los estudiosos de nuestra materia.

Conforme al criterio del licenciado César Sepúlveda, las negociaciones jurídicas internacionales son: "... aquellas relaciones entre Estados que producen una norma jurídica -sea general sea particular- o bien, que la derogan. Estas negociaciones jurídicas adoptan formas muy variadas y las principales son: Congresos y Conferencias, Declaraciones, Renuncias, Protestas y de manera destacada los Tratados".²⁸

²⁷ Rojina Villegas, R. Compendio de Derecho Civil. Tomo I. Ed. Porrúa, México, 1986, p. 325.

²⁸ Sepúlveda, César. Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México, 1986, p. 117.

El internacionalista Oppenheim, opina sobre el particular: "Por negociación internacional se entiende la relación jurídica entre dos o más Estados, iniciada y dirigida con el propósito de llegar a un acuerdo o resolver sus diferencias".²⁹

Por su parte, el doctor Manuel J. Sierra nos dice: "Las negociaciones internacionales se efectúan de un modo normal por medio de agentes diplomáticos u otros que representan especial o permanentemente a los Estados y para quienes el Derecho Internacional reconoce un estatuto especial; tienden, por lo general a buscar un acuerdo para la resolución de los asuntos que interesan a los Estados que representan".³⁰

De los criterios mencionados podemos deducir como elementos comunes de las negociaciones jurídicas internacionales y en particular de los tratados multilaterales en materia de tráfico comercial los siguientes:

- I) Que son relaciones jurídicas concertadas entre Estados principalmente; pero asimismo pueden intervenir en ellas otros sujetos de la comunidad internacional.
- II) Que pueden tener diversas finalidades como llegar a un acuerdo político, cultural, militar, económico, etc., realizar la declaración de un derecho, o bien, resolver un conflicto internacional.
- III) Que son relaciones concertadas generalmente por conducto de los Jefes de Estado, Agentes Diplomáticos, Secretarios de Relaciones Exteriores, etc.

Como puede observarse, ubicar a los tratados multilaterales como negociaciones jurídicas internacionales, resulta un aspecto de gran importancia, ya que cubre entre otras, algunas de las funciones más importantes de estos como son: la creación de normas jurídicas internacionales y en especial la resolución de controversias y el establecimiento de acuerdos en la comunidad internacional. Cabe destacar que los tratados o acuerdos pueden ser bilaterales o multilaterales.

De los tratados bilaterales surge una relación jurídica que da origen a determinados derechos y obligaciones, siendo los titulares de estos, sujetos activos y pasivos. Por lo anterior ha sido posible aseverar que las convenciones internacionales sólo afectan y obligan a sus concertantes.

Lo afirmado en los párrafos anteriores resulta absolutamente cierto, pues de ninguna forma, podría estar supeditado ningún Estado soberano a los acuerdos que pudieran celebrar otros Estados. Sin embargo, es posible destacar algunas excepciones al principio en cuestión.

²⁹ Oppenheim, Lassa. Tratado de Derecho Internacional Público. Bosch, Casa Editorial, Barcelona, 1961. p. 455.

³⁰ Sierra, Manuel J. Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México, 1955, p. 373.

El internacionalista Max Sorensen, al hablar sobre la aplicación geográfica de los tratados, distingue la posibilidad de que un pacto internacional, sólo pueda surtir sus efectos sobre determinada parte del territorio de un Estado, al poderse encontrar el mismo subdividido internamente, proponiendo como ejemplo al antiguo Imperio Británico, cuyas constituciones convencionales prohibían al gobierno central celebrar tratados que afectaran territorios que se encontraban organizados por órganos gubernamentales diferentes.³¹

Una segunda excepción se encuentra, cuando los tratados internacionales en determinadas circunstancias pueden beneficiar a terceros Estados u otros sujetos, que sin ser partes de los mismos reciben provecho. Tal es el caso de los tratados sobre comunicaciones marítimas y fluviales, que conceden el derecho de paso a todos los Estados sin haber sido signatarios del pacto original.

Asimismo, a través de la figura jurídica de la adhesión, un tercer sujeto puede adquirir derechos y obligaciones derivados de una convención internacional, sometiéndose a su imperio, no siendo de igual forma parte original de la misma. De esta forma, los tratados o acuerdos bilaterales pueden convertirse en multilaterales.

Además del comercial, existen otros propósitos en cualquier esquema de integración, como la creación de un mercado ampliado, elevar los niveles de vida, reducir las disparidades regionales, ampliar la presencia del grupo en los asuntos económicos y políticos mundiales, así como encontrar soluciones cooperativas a una amplia gama de problemas.³²

Sin embargo es importante destacar la diferencia jurídica que existe entre el Tratado y el Acuerdo. El primero es "un acuerdo formal u obligación contractual entre Estados soberanos, que establece, define o modifica derechos u obligaciones mutuos"³³; mientras que el segundo se caracteriza, a diferencia del tratado, "por la pluralidad de instrumentos jurídicos con que se lleva a cabo y por que en su conclusión solo intervienen los ministros de asuntos exteriores o los agentes diplomáticos de cada país firmante"³⁴.

De lo anterior podemos desprender las distintas concepciones que para México implica el TLCAN (*Tratado de Libre Comercio de América del Norte*) y para los Estados Unidos el NAFTA (*North American Free Trade Agreement*), mientras que para el primero involucra una cuestión de cumplimiento *obligatorio* a partir de su

³¹ Sorensen, Max. Manual de Derecho Internacional Público. Traducción a cargo de la Dotación Carnegie para la Paz. Internacional, Revisión y Adhesiones de Bernardo Sepúlveda Amor, Ed. FCE, México, 1985, p. 234.

³² A. de Icaza, Carlos y Rivera Banuet, José. Op. Cit., p. 86.

³³ Diccionario de Relaciones Internacionales, Olton Roy. Editorial Limusa. México 1985 pp. 313.

³⁴ Diccionario Enciclopédico Larousse, Lara Hernández, José. Tomo I, Editorial Planeta. España 1990. pp.

firma, para el segundo no, al poder argüir unilateralmente cualquier tipo de razón para incumplir lo pactado bilateralmente con antelación.

Ahora bien, es importante destacar que los tratados o acuerdos tanto bilaterales como multilaterales generalmente se dan dentro de los esquemas de integración que pueden revestir diversas modalidades: asociación de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica.

Para dar un aspecto más claro de lo dicho anteriormente, veamos el siguiente cuadro donde se exponen las distintas variantes de integración así como sus principales características.

Asociación de Libre Comercio:	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Libre entre sus miembros. • No restricciones al comercio con no miembros.
Unión Aduanera:	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Libre entre sus miembros. • Barreras comunes al comercio con no miembros.
Mercado Común:	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Libre entre sus miembros. • Barreras arancelarias y no arancelarias al comercio con no miembros. • Libre movimiento de factores de producción entre miembros.
Unión Económica:	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Libre entre sus miembros. • Barreras comunes al comercio con no miembros. • Libre movimiento de factores de producción entre miembros. • Coordinación de política económica. • Moneda única.
Integración Económica:	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Libre entre sus miembros. • Barreras comunes al comercio con no miembros. • Libre movimiento de factores de producción

	entre miembros. <ul style="list-style-type: none">• Coordinación de política económica.• Estructura organizacional supranacional.
--	--

FUENTE: A. de Icaza, Carlos y Rivera Banuol José. *El Orden Mundial Emergente. México en el Siglo XXI*. México, 1994, p. 87.

Los lazos comerciales de México se han multiplicado al poner en vigor acuerdos comerciales con países del Norte, Centro y Sudamérica, así como con Israel y Europa.

A continuación se mencionan los Acuerdos y Tratados que ha firmado México:

- En 1992 entró en vigor el Acuerdo de Complementación Económica con Chile.
- En 1994 cobró vigencia el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), suscrito con Estados Unidos y Canadá.
- En 1995 se pusieron en marcha Tratados de Libre Comercio con Bolivia y con Costa Rica y en el marco del Grupo de los Tres (G-3), con Colombia y Venezuela.
- En 1998 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con Nicaragua.
- En 1999 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay cuyo XVI Protocolo Adicional entró en vigor el año 2001.
- En 1999 también se firmó el Acuerdo de complementación Económica con Uruguay.
- En el año 2000 entraron en vigor los Tratados de Libre Comercio con Israel y con la Unión Europea.
- En el año de 2003 México firmó un TLC con Uruguay (en el cual también se estipula la desgravación de productos hortícolas como el tomate, ajos, cebollas, zanahorias, nabos, pepinos, entre otros.³⁵

Asimismo, en el año 2000 se concluyeron las negociaciones con el llamado Triángulo del Norte de Centroamérica conformado por Guatemala, Honduras y El

³⁵ Se establecen reglas de origen estrictas, que exigen que los principales productos sean de la región y, así buscar proteger los intereses de los productores de ambos países.

Salvador y con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), integrada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

Basados en los preceptos jurídicos y teóricos anteriores, en el siguiente capítulo expondré lo concerniente a la agricultura en México y su comercio exterior, su conformación histórica y la situación de la balanza comercial agrícola para nuestro país; de esta forma comenzar desarrollar el tema central de esta tesis.



CAPÍTULO II.

Evolución de la Agricultura en México

Para facilitar el análisis y comprensión de las características del comercio de jitomate en el marco de las relaciones bilaterales entre México y Estados Unidos, lo que constituye el objeto de nuestro estudio, es conveniente en primera instancia conocer algunos antecedentes relacionados con el sector agrario en México empleando como método de análisis la teoría comparativa.

En el presente capítulo se exponen algunos aspectos destacados en el desarrollo histórico de los países involucrados en el estudio.

2.1 Desarrollo histórico de la Agricultura en México

En el ámbito del desarrollo económico es importante establecer las modificaciones en la estructura de la producción agrícola y en la participación de sus componentes, para así responder a varios cuestionamientos, como los siguientes: enunciar en qué grado el desarrollo agrícola se ha debido a cambios en la composición y eficiencia en el uso de insumos y, en qué grado a una mayor utilización de los insumos tradicionales.

De tal manera, el primer aspecto que hay que considerar es la producción y población campesina para conocer su estructura. Particularmente en lo que se refiere a los cultivos, los recursos, el destino de la producción y sus pobladores.

i) Los Cultivos

La base material de la civilización mesoamericana era principalmente la agricultura. Los animales domésticos -el guajolote y el perro- fueron de importancia sumamente limitada, pero había en cambio, una inmensa variedad de plantas cultivadas que satisfacían diversas necesidades alimenticias y proporcionaban materias primas para la elaboración de artesanías.

De las plantas más importantes -maíz, frijol y chile- se cultivaba un buen número de variedades adaptadas a las distintas condiciones ambientales, de modo que prácticamente todas las regiones podían producir los alimentos básicos. El conjunto de estas tres plantas proporcionaba una dieta equilibrada. Otras plantas de cultivo más exigentes como cacao, algodón y varios frutales, tenían una distribución más apegada a condiciones ambientales determinadas, de manera que también había una especialización bien definida de distintas regiones en el cultivo de las plantas más apropiadas al ambiente local. "Las técnicas de cultivo también eran muy diversas y adaptadas a los distintos medios ambientes,

desde las rosas de las regiones boscosas -tanto en la selva tropical como en los montes fríos de las sierras, hasta el cultivo permanente con riego en los llanos o en las terrazas de las laderas, las chinampas de las ciénagas y las orillas de los lagos".¹

De esta forma, los primitivos mexicanos fincaban su existencia en el cultivo del maíz. Contaban también con la producción de frijol, chile y calabaza, así como con el aprovechamiento del maguey y la recolección de cacao y de otros frutos.

En 1527 al término de la conquista española con la toma de Yucatán, el país se presentó para los conquistadores como un territorio donde la sobre explotación de recursos humanos y productivos se daba con frecuencia, momento que no sería único en la historia del país, ya que se volvió a vivir en el Porfiriato, pero ahora serían los hacendados nacionales y extranjeros los que sacarían provecho de la venta de los bienes y servicios.

"Desde el siglo XVI la Corona española se interesó en el desarrollo agrícola de la Nueva España. La legislación se orientó a fomentar la inmigración de labradores peninsulares y dotarlos de las tierras más apropiadas para la agricultura. En líneas generales, la posición de la corona en cuanto a la explotación agrícola de la Nueva España se mantuvo en una actitud de protectora expectativa. Dejó de manos de la iniciativa particular la introducción de semillas y plantas europeas, limitando su acción a dictar normas sobre la ocupación de la tierra y el fomento de determinados cultivos como el trigo y la caña de azúcar en primer término".²

Durante el período colonial, la estructura de producción sufrió cambios muy importantes. El trigo, destinado fundamentalmente a la alimentación de los españoles, sólo se consolidó hasta que estos se hicieron cargo de la tarea, pero llegó a ocupar extensas regiones, sobre todo en el centro del país. Se desarrollaron además, con bastante vigor, la caña de azúcar, el café, el tabaco, el algodón y otros cultivos comerciales destinados al mercado metropolitano. Con respecto a las exportaciones llegaron a ocupar un lugar importante los productos derivados de la explotación de maderas tintóreas. La ganadería registró una notable expansión, tanto para atender las necesidades de transporte y de alimentación, como para apoyar la actividad minera y exportar cueros y pieles.

Al terminar la Colonia, sobresalían en el cuadro productivo el cultivo del maíz en manos de los indígenas, las explotaciones azucareras más o menos integradas, las plantaciones de monocultivo³ como el trigo, el azúcar, el algodón y el mezcal, así como las grandes haciendas ganaderas. La estabilidad de la hacienda agrícola o ganadera dependía, en buena medida, de su capacidad productiva para el

¹ Carrasco, Pedro. En Historia General de México 1. "La Sociedad Mexicana antes de la Conquista". El Colegio de México, México, 1981, p. 179.

² Lira, Andrés y Muro, Luis. Historia General de México 1. "El Siglo de la Integración.". El Colegio de México, México, 1981., p. 394.

³ Me refiero al cultivo único o predominante de una especie vegetal en determinada región.

mercado externo en periodos de auge y de mantenerse con autarquía en tiempo de crisis.

Durante los primeros cincuenta años de vida independiente, la agricultura comercial se retrajo y los cultivos se orientaron al autoconsumo local y regional. En la dictadura Porfiriana se alteró bruscamente esta orientación, al pasar las tierras campesinas a manos de los hacendados, quienes las usaron extensivamente para atender el mercado interno de maíz, trigo, cebada, caña de azúcar y algunos otros productos. A medida que se orientaron hacia el mercado externo, se concentraron en la producción ganadera y en la de café, caucho, henequén y caña de azúcar.

Porfirio Díaz capitalizó el aumento de la demanda mundial de productos locales y fijó algunas de las bases indispensables para su posterior crecimiento⁴. Como se irá describiendo a lo largo de la investigación, México tiene desde la creación del primer marco jurídico agrario una clara desventaja para la pequeña propiedad, lo que permitió la concentración de factores productivos en muy pocas manos.

Otro factor determinante fue la falta de –visión a futuro– de desarrollo de los productos y mercancías que de ellas se derivan, únicamente se ocuparon de resolver los problemas mediatos sin tener la necesidad de innovar o de dar un mejor servicio. Como dice Silva Herzog: *“por falta de iniciativa de los ricos propietarios”*⁵.

La legislación agraria durante el Porfiriato “fue la continuación necesaria de la reforma agraria liberal, que expropia a las comunidades indígenas y eclesiásticas, acelerando el proceso de concentración de la tierra en grandes latifundios”⁶. El decreto de 1875 sobre colonización –expedido todavía durante la administración Juarista– fue ampliado por la ley de diciembre de 1883 –aprobada durante la administración de Manuel González– cuyos objetivos prácticamente eran los mismos: “el deslinde y la colonización de los terrenos baldíos y su fraccionamiento entre colonos nacionales e inmigrantes extranjeros”.

Durante el periodo revolucionario se impulsó la producción de alimentos para el consumo interno, así como la de algunos cultivos de exportación que llegarían a cobrar gran importancia en la segunda mitad del siglo XX: algodón, frutas y hortalizas, café, tabaco, caña de azúcar, garbanzo y ganado.

Como en todo enfrentamiento armado, la revolución mexicana desarticuló las cadenas productivas existentes en el Porfiriato, dejando a los latifundistas sin trabajadores que realizaran las faenas y al trabajador sin el apoyo económico y material que le proporcionaba el hacendado, lo que llevó al país a una crisis económica severa que tardaría más de 10 años en sobreponerse.

⁴ Vernon, Raymond. *El dilema del desarrollo económico de México*. Ed. Diana, México, 1997, p.74.

⁵ Silva Herzog, Jesús. *El agrarismo Mexicano y la reforma agraria*. Ed. FCE, México, 1985, p.138.

⁶ Silva Herzog, Jesús. Op. Cit. p. 114.

Al momento en que triunfó el movimiento revolucionario, la economía presentaba todavía las características propias del subdesarrollo. Sostenida principalmente por la minería, la ganadería y los cultivos comerciales, creaba una estructura institucional en la que el potencial productivo dependía de la población dedicada a las actividades agrícolas, que era la mayoría. "La estructura productiva quedó tan deteriorada por el movimiento que, de 1910 a 1920 la producción estuvo casi paralizada."⁷

Fue gracias al mando que asumió el Estado en organizaciones como la C.N.C. (Confederación Nacional Campesina) en 1938 que el campesinado tuvo una política de desarrollo más acorde con las necesidades del país. Sin embargo, la falta de organización de parte de los mismos trabajadores tuvo su costo, al momento de establecer una relación horizontal con el partido gobernante P.R.M. (Partido de la Revolución Mexicana) y eliminar de facto la insipiente organización entre obreros y campesinos, hecho que les impidió tomar parte en decisiones que directamente influyeran en la política municipal o estatal. De esta forma se comienza a esbozar muy claramente una forma de gobierno autoritaria y paternalista a la vez.

Poco a poco las clases *dominadas* fueron excluidas de participar o por lo menos a opinar con respecto a una estrategia general de desarrollo agrícola favorable a sus intereses que sirviera de contrapeso o como una visión alterna al proyecto burgués de producción agrícola.

"Después de 1950 se observó un avance espectacular en la producción de granos forrajeros, oleaginosas y algunas frutas y hortalizas, así como una constante expansión de la ganadería y la avicultura. Los cultivos básicos tuvieron un auge significativo a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta; aunque desde 1965 entraron en el estancamiento o el franco deterioro, durante la década de los ochenta aún tenían gran peso en el total. Así, los cultivos básicos (maíz, trigo, arroz y frijol) representaban el 26% del valor de la producción agropecuaria; las frutas y hortalizas el 18%, los forrajes el 6% y las oleaginosas otro 6%".⁸

Pese al incremento de la producción en los bienes ya mencionados la autosuficiencia alimentaria estaba muy lejos de lograrse, la mayoría de los productos estaban claramente consolidados en polos de desarrollo y en zonas de monocultivo comercial (en los distritos de riego principalmente) creando polos de redistribución de esos productos básicos alrededor de las llamadas *zonas marginadas*.

Así, con el correr del tiempo, treinta años después este tipo de modelo de producción no ha variado mucho. En la década de los noventa, los principales

⁷ Solís, Leopoldo. La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas. 17ª Edición, Ed. S. XXI, México, 1988, p. 109.

⁸ Esteva, Gustavo. La Batalla en el México Rural. Ed. Siglo XXI, México, 1980, p. 25.

cultivos fueron el maíz, el frijol (891 209 t) el sorgo (141 452 t), el trigo (113 379 t), y la avena forrajera (76 322 t).⁹

Los últimos datos que pude obtener son del año de 2003, donde queda asentado que el siguen siendo los principales cultivos agrícolas en México el maíz (2 564 292 hectáreas cultivadas), el sorgo (1 069 756 h), el trigo (558 839 h) y el frijol (465 555 h).¹⁰

II) Los Recursos

Hasta el siglo XIX, casi la tercera parte del territorio mexicano estaba conformado por tierras forestales. En el siglo XX, esta proporción se redujo hasta representar alrededor de la cuarta parte del territorio. La contracción prosigue en la actualidad, tanto por la explotación irracional de los bosques como por su destrucción para fines agrícolas y sobre todo, ganaderos. Aunque el país posee gran cantidad y calidad de recursos forestales, su explotación no ha llegado a constituir un elemento de peso en el cuadro productivo.

Se estima que en México, durante la década de los ochenta se disponía de alrededor de 30 millones de hectáreas laborales, o sea, algo menos de media hectárea por habitante. Sin embargo, sólo están siendo objeto de cultivo alrededor de 16 millones de hectáreas: el 8% del territorio nacional. Una cuarta parte de ellas se encuentra en grandes sistemas de irrigación y el resto está sujeto a un régimen de lluvias bastante irregular.

Se emplean semillas mejoradas, fertilizantes y otros insumos agroquímicos en menos del 40% de la superficie bajo cultivo, pero en más del 60% de la de riego. Se dispone de un parque de aproximadamente 150 000 tractores, con unos 10 millones de caballos de fuerza, la mayor parte de los cuales se concentra en el 10% de las explotaciones. La mitad de éstas emplea sólo tracción animal.¹¹

Estos datos son importantes, pues ponen en relieve la magnitud de los recursos del campo con que ha contado nuestro país, pero también la ineficiencia con que tradicionalmente han sido explotados, principalmente por la falta de tecnología adecuada y la irracional sobreexplotación de los recursos naturales, es decir, no se veía a futuro, importaban únicamente las soluciones mediatas aunque éstas llevaran consigo un precio muy alto a pagar, independientemente de la progresiva destrucción del medio ambiente.

Esta tendencia no ha sido del todo erradicada, pero el empleo de nuevas técnicas agrícolas han permitido la modificación de técnicas tradicionales (como el arado, el

⁹ INEGI VII Censo Agrícola-Ganadero 1991.

¹⁰ Servicio de Información y Estadística agroalimentaria y pesquera (SIAP). Avance de siembras y cosechas año agrícola 2003.

¹¹ Esteva, Gustavo. Op. Cit., p. 27.

trazado de superficies con cal, etc.) por otras utilizadas a nivel mundial, empleadas por su eficiencia productiva. Lo cual no significa necesariamente que implique un beneficio para la población en general, ni que éste aumento se vea reflejado en un mayor consumo; más bien que se es más eficiente en la relación de siembra-cosecha al aumentar considerablemente la producción. Es obvio que solo algunos productores con altos ingresos pueden acceder a este tipo de tecnología y, con la desventaja para la población campesina de requerir cada vez menos de mano de obra no calificada.

Durante la década de los noventa, la principal estrategia del gobierno se fundamentó bajo el argumento de la globalización y bajo ese precepto el razonamiento político fue que México debía participar en el mercado mundial *sólo con aquellos productos* que alcanzaran los niveles de competitividad y sometidos a los precios que fijara el mercado. La fertirrigación (la aplicación de fertilizantes disueltos en el agua de riego), el uso del láser para el trazo de parcelas y las llamadas especies transgénicas se consideran los instrumentos técnicos que sostendrán la eficiencia productiva.¹²

Actualmente en México nos enfrentamos a problemas muy complejos en la agricultura relacionados con los recursos naturales. El diagnóstico de esta situación lo podría resumir así:

- 1) El suministro de agua para uso humano y para la producción de alimento está comprometido en varias regiones del país.
- 2) La producción de alimentos per cápita ha disminuido considerablemente.
- 3) La pérdida creciente de especies y biodiversidad en los ecosistemas agrícolas y naturales está ligada al deterioro de hábitats, sobreexplotación de recursos, cambios climáticos, la dispersión acentuada de especies exógenas y contaminación del aire, suelo y agua.
- 4) Los agentes causantes y los vectores de enfermedades se hacen cada vez más resistentes a los controles químicos y biológicos, por lo que con mayor frecuencia presenciamos el surgimiento y resurgimiento de enfermedades y plagas que afectan a plantas, animales y por consiguiente al hombre.
- 5) En la atmósfera, la lluvia ácida y el incremento en la concentración de ozono causan daños a la población, bosques y cultivos.
- 6) El suelo arable sufre erosión, sobreexplotación, pérdida de fertilidad, salinidad y en muchos casos se abandonan las actividades agrícolas.

¹² Abortos Aguilar, Luis. Gran Historia de México Ilustrada. "El Mundo Rural del Siglo XX". Tomo 9. Ediciones Culturales Internacionales, Planeta DeAgostini, Tomo 9, México, 2000. pp. 138-139.

- 7) La población y su crecimiento es un factor que tiene un impacto considerablemente alto en el manejo de recursos y el ambiente.
- 8) Los patrones de actividad económica del gobierno y de empresas privadas, con frecuencia producen daños ambientales.

Una de las críticas que se puede hacer a este tipo de modelo de producción es que en países como México, las grandes empresas que buscan el beneficio de la situación geográfica y de la mano de obra barata les resulta buena inversión *tecnificar* las parcelas y vender a un mercado específico. Paradójicamente los productos que son recolectados dejan de ser por sí mismos un elemento de fortalecimiento económico para las zonas donde se explota el recurso, pues cuando el campesino o trabajador local quiere invertir el dinero que ha ganado en la parcela de su propiedad, encuentra la dificultad o imposibilidad de competir internacionalmente al ser importados la mayoría de los insumos necesarios para la producción a gran escala.

Tal es el caso de las semillas genéticamente modificadas (conocidas como *indeterminadas*), las cuales son indispensables para lograr una producción capaz de competir internacionalmente; si se utilizaran las semillas tradicionalmente empleadas en las regiones (o *determinadas*) la productividad caería drásticamente.¹³

Como sabemos el sector agropecuario está sumido en una profunda crisis que, tanto por su duración como por sus características, se ha convertido en una *constante*. Sin embargo, frente a estas circunstancias los productores agrícolas y ganaderos han adoptado distintas estrategias, algunas más exitosas que otras, con miras a resolver las adversidades. Ciertamente hay cultivos que no han sido desplazados por la competencia extranjera —como la papa que en el Tratado de Libre Comercio quedó protegida— ni han dejado de tener éxito, al tratarse de productos agrícolas de exportación, como la flor y el jitomate.

Es justamente en estos cultivos en los cuales se ha aplicado la biotecnología. No podía ser de otra manera, pues la tecnología de punta es la que ha permitido su permanencia en el mercado.¹⁴

La falta de tecnología propia que permita la producción local de este tipo de insumos es un problema para un país como México, el cual históricamente ha dependido de los países desarrollados para allegarse de esa tecnología de punta, lo que paulatinamente va convirtiendo al país en un mero *comprador* falto de

¹³ Este tipo de semillas de jitomate *indeterminadas* son empleadas en Estados de alta producción como Sinaloa, primer lugar a nivel nacional en la producción de la hortaliza.

¹⁴ R. Casas, M. Chauvet, y D. Rodríguez, (coord.) *La biotecnología y sus repercusiones socioeconómicas y políticas*, México, UAM-Azcapotzalco-Instituto de Investigaciones Económicas e Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1999. pp. 181-200.

decisión en el tipo de producto que quiere sembrar y quedando a merced de los cambios logísticos o de producción que el mercado disponga.

iii) El Destino de la Producción

La orientación de la producción agropecuaria en México muestra una tensión entre los renglones rentables -destinados al exterior o al consumo de estratos de alto ingreso- y los que corresponden a las necesidades básicas de la población. Esta tensión se ha observado a todo lo largo de la historia del país.

Con la adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (G.A.T.T., por sus siglas en inglés), el gobierno mexicano decidió dejar atrás el modelo de industrialización basado en el mercado interno y abrir las puertas a la competencia extranjera. Modelo económico que se confirmó en enero de 1994 al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y, con ello dar prioridad a la producción de bienes dirigidos al mercado externo.

Una de las partes más complejas se refiere al reparto agrario, el cual se plasma en la reforma que se hizo al artículo 27 constitucional en enero de 1992. Tal reforma es una ruptura significativa con respecto al quehacer gubernamental en el ámbito rural iniciado en 1915. Esta reforma estableció la posibilidad de vender la tierra ejidal y de formar asociaciones entre ejidatarios y particulares. Asimismo, permitió la posesión de tierras por parte de empresas de accionistas. Una de las principales justificaciones de estos cambios legales era tan antigua como la propia reforma agraria, atraer la inversión privada, con la cual el gobierno podía dejar de gastar en el sector y reducir así su intervención.

Dicha apertura tuvo serias consecuencias para el mundo rural. De entrada, consolidó el alejamiento gubernamental al ser eliminadas barreras y subsidios (como los precios de garantía) que aún disfrutaban algunas actividades. Además, el campo mexicano se abrió de par en par a la competencia. Una avalancha de productos extranjeros baratos, resultado de una mayor productividad pero también de enormes subsidios gubernamentales en los otros países, inundó el mercado nacional. "Los productores de maíz, algodón, sorgo y café, entre otros, se vieron imposibilitados para vender sus productos a precios competitivos. Con esto se afectaba a los campesinos, a los productores y a los empresarios que antes eran beneficiarios del apoyo oficial".¹⁵

Así bastaron solamente 10 años para dismantelar todo el tramado de intercambio comercial y de servicios que habían construido conjuntamente las empresas productivas nacionales y el gobierno, al llevar a la planta productiva a una competencia claramente desventajosa para el país, eliminando todo apoyo que era *obligación* del Estado proporcionar, fundamentando su proceder en un

¹⁵ "El Siglo XX Mexicano, I". En Enciclopedia Gran Historia de México. Ediciones Culturales Internacionales, Planeta DcAgostini, Tomo 9, México, 2000, pp. 138-139.

supuesto régimen de competencia igualitaria entre las naciones (afirmación que tiempo después se revelaría como falaz).

iv) La Población Campesina

Otro aspecto que es importante presentar como antecedente de nuestro estudio es lo referente a la estructura que revelaba la población del campo mexicano.

Al respecto cabe destacar que en vísperas de la revolución, el campo mexicano estaba dominado por los grandes terratenientes o hacendados de tipo tradicional. Los hacendados constituían la aristocracia rural tradicional. Vivían de la renta que obtenían de la explotación de sus tierras por peones más o menos sojuzgados, o de la renta y las prestaciones que les debían los arrendatarios que trabajaban una parcela de la hacienda. El hacendado no se preocupó por modificar el sistema de producción existente ya que le era benéfico.

La hacienda propiamente dicha, estaba compuesta por un vasto conjunto de construcciones en cuyo interior se encontraba la vivienda del hacendado. La rodeaban inmensas superficies de cultivos, de pastizales y de tierras de barbecho. En los alrededores de las construcciones centrales se alzaban los jacales miserables de los peones. En las tierras de la hacienda se encontraban también pequeños núcleos de población constituidos por los arrendatarios y subarrendatarios.

Cabe señalar que no todas las tierras de hacienda se cultivaban. Se estima que sólo un 10% de las superficies pertenecientes a los hacendados se cultivaban directamente.¹⁶ Con respecto a lo producido en las haciendas, el maíz era la base de la alimentación al ser el principal cultivo de las haciendas tradicionales.

Las tierras trabajadas se trataban de los terrenos mejor ubicados y más fértiles, que eran trabajados por los peones. Otra parte de las tierras se arrendaban según diversas modalidades y daban un ingreso fijo al hacendado bajo la forma de productos cosechados o de dinero.

"Aproximadamente el 80 por ciento de la población era rural y una gran parte de ella estaba ligada directamente a las grandes haciendas, lo cual significaba que su poder adquisitivo era escaso o nulo debido a las prácticas que es forma de propiedad ejercía sobre los jornaleros, como eran las "tiendas de raya" y la autosuficiencia de las haciendas, que pagaban más en especie que en efectivo. Esto impedía el crecimiento de un mercado interno y orientaba los esfuerzos productivos hacia la exportación".¹⁷

¹⁶ Gutelman, Michel. Capitalismo y Reforma Agraria en México. Ed. Era, México, 1990, p. 39.

¹⁷ Loyola Alarcón, J. Antonio. Desafíos de la Economía Mexicana. Análisis, Perspectivas e Implicaciones Futuro del Desarrollo Económico. Ed. ECASA, México, 1989, p. 6.

Dentro de los productos más vendidos a nivel interno se encontraban los granos, el tabaco, el algodón y la caña, los cuales eran pagados al hacendado con trabajo o deuda y que era sujeta a ser heredada por parte de los peones.

Gran parte de las tierras de la hacienda era trabajada por arrendatarios. Estos no eran locatarios en el sentido moderno de la palabra, sino más bien trabajadores agrícolas estrechamente ligados a la hacienda por la voluntad de su propietario. Cultivaban lotes de tierra concedidos por el hacendado, en virtud de contratos no escritos, conforme a la costumbre, el arriendo se pagaba generalmente en especie o en jornadas de trabajo y estaba unido a toda clase de prestaciones de servicios que en realidad convertían a este modo de tenencia de la tierra en una servidumbre.¹⁸

Las tierras que cultivaban eran las menos fértiles de la hacienda: en efecto, el propietario consideraba que era más beneficioso hacerlas trabajar por arrendatarios (mediante el pago de una renta) en lugar de ocuparse él mismo. Sacaba provecho así de una parte importante de la producción marginal, mientras hacía que lo esencial de las cargas de trabajo lo soportaran los arrendatarios. Además, se beneficiaba con una compensación en especie en caso de mala cosecha.

En muchas haciendas existía un sistema piramidal de arrendamiento. Cuando la superficie concedida por el hacendado era importante, el arrendatario, para poder trabajar con el hacendado, subarrendaba su tierra a otro arrendatario con menores capacidades económicas que él. A veces la cadena de la dependencia se volvía sumamente compleja. El reparto de la renta agraria entre numerosos candidatos hallaba de este modo su forma de organización idónea.

En el sistema económico de la hacienda clásica, los peones constituían el proletariado agrícola. En la mayor parte de los casos no eran proletarios en el pleno sentido de la palabra, es decir, obreros libres que no disponían de ningún medio de producción propia y vivían de la sola venta de su fuerza de trabajo. Más bien se trataba de pequeños propietarios, trabajadores que pertenecían a comunidades indígenas en vías de proletarización o de peones que de vez en cuando vendían su fuerza de trabajo.

Se distinguían dos grandes categorías de peones: los peones libres (peones alquilados que vivían fuera de la hacienda) y los peones acasillados (peones agregados a la hacienda que vivían en tierras del hacendado).

Entre los peones libres se encontraban los habitantes de las comunidades indígenas o los pequeños propietarios que, como no disponían de tierras suficientes, debían alquilarse en las haciendas como trabajadores asalariados.

¹⁸ González Roa, Fernando. *El aspecto agrario de la revolución mexicana*, PAIM, México, 1973, p. 27.

Por su parte, la situación del peón acasillado estaba en un punto medio entre el asalariado y la servidumbre. En principio, era un obrero agrícola que recibía un salario por su trabajo y que con frecuencia se le pagaba un salario en especie, en forma de productos agrícolas, ya fuera en partes o en una sola exhibición.

Además de su trabajo remunerado, estaba obligado a efectuar gratuitamente ciertos trabajos en las tierras de la hacienda. Se consideraba que estas prestaciones eran la contrapartida del "derecho" a instalarse y vivir en tierras de la hacienda. Por las mismas razones, la familia estaba obligada a menudo a hacer gratuitamente ciertas tareas domésticas, llamadas *faenas*.

Es importante destacar el nulo cambio de status que tuvo el trabajador; mientras que en Europa pasó de ser siervo a obrero, en México siguió siendo peón, lo que refleja el nulo avance de su condición social, lo que obstaculizó el crecimiento del mercado interno, excepto en productos muy específicos como el tabaco, azúcar, aguardiente, manta de indio, etc., que como se mencionó anteriormente eran productos que se les vendían en las tiendas de raya, por lo que se veían obligados a consumirlos.

Por otro lado, también hay que hacer la distinción entre ejidatario y agricultor. De acuerdo con el artículo 12 de la Ley Agraria, "son ejidatarios los hombres y mujeres titulares de derechos ejidales". En el artículo 14 de la misma Ley se establece que "corresponde a los ejidatarios el derecho de uso y disfrute sobre sus parcelas, los derechos que el reglamento interno de cada ejido les otorgue sobre las demás tierras ejidales y los demás que legalmente les correspondan".

En cambio, el agricultor es el individuo que posee una pequeña propiedad agrícola, ganadera o forestal en los términos que señala el artículo 27 Constitucional, fracción XV, párrafo tercero. Es una figura de propiedad individual distinta de la propiedad social que corresponde al ejido o la comunidad.

v) La Reforma Agraria Mexicana

Un aspecto trascendental en la historia del campo mexicano es la reforma agraria, considerado como un proceso político y económico.

La política campesina referente a la reforma agraria en México ha tenido diferentes connotaciones, sin embargo, todas se han dirigido a adaptar las relaciones sociales en el campo al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas del país. Desde el periodo de México independiente, la primera reforma agraria se plasmó en la constitución de 1857 con la Ley de Amortización. En ella, se expropiaron tierras pertenecientes al clero y otras que, según se dijo, estaban abandonadas o sin sembrar; iniciándose el proceso de deslinde dando paso a la concentración de la tierra en pequeños latifundios. Cabe señalar que no desaparecieron las haciendas, ya que la ley no llegó a aplicarse a comunidades lejanas.

Con Porfirio Díaz, los campesinos se ataban a la hacienda de por vida por el mecanismo de las tiendas de raya, donde los productores directos tenían obligación de prestar servicios no remunerados al propietario de la tierra, que era el hacendado. La idea típicamente agrarista que se le adjudica a una reforma agraria, se desarrolla durante el período revolucionario.

Al inicio de la revolución mexicana, el campo mexicano estaba dominado por los grandes terratenientes, las comunidades indígenas estaban en proceso de descomposición y la pequeña propiedad corría el riesgo de ser absorbida.

El maíz era el principal cultivo de las haciendas tradicionales y de la gran mayoría de la pequeña propiedad privada y comunal. Al ser el alimento tradicional de la familia mexicana, le era indispensable a cualquier núcleo familiar contar con el grano para su subsistencia, por lo que no importó si para conseguirlo se prestaban a trabajar como peones en las haciendas a cambio de un pedazo de tierra para sembrarlo.

La revuelta de 1910 se caracterizó por la cantidad de campesinos que le dieron apoyo al movimiento. Francisco I. Madero, como primer líder revolucionario en 1911 forma la presidencia con el apoyo de los grupos campesinos, gracias a las reformas agrarias que había inscrito en el Plan de San Luis Potosí en plena concertación con Emiliano Zapata, principal dirigente agrario al frente de un numeroso grupo de campesinos de la zona sur del país y Francisco Villa, dirigente del ejército popular del norte. Sin embargo, Madero no cumple con sus promesas y después de ser asesinado por Victoriano Huerta, Zapata proclama el Plan de Ayala, en su contenido describe un conjunto de principios que debían normar toda la transformación agraria.

En este plan se estableció como primera prioridad la distribución de tierras en favor de los campesinos y la expropiación de los predios y haciendas de los terratenientes para este fin. Acciones que se llevaron a cabo en Morelos, Estado natal de Zapata donde gozó de amplia autoridad con lo que tuvo la oportunidad de aplicar el Plan de Ayala. Sin embargo, la extrema derecha y los latifundistas lograron revocar las propuestas del Zapatismo y reclamar los terrenos invadidos por campesinos Zapatistas.

El conflicto social se logró aminorar después de una serie de decretos promulgados entre las fuerzas Carrancistas, Villistas y Zapatistas. En ellas predominó la alianza Villa-Zapata en favor de los planteamientos del Plan de Ayala y su negativa a reconocer cualquier jefe del ejecutivo que no acatara esta ley.

Al fin Carranza, caudillo que a diferencia de Villa y Zapata sí ambicionaba la presidencia, accede a establecer la Ley del 6 de enero de 1915, que constituyó el pilar de la constitución de 1917. En esta ley no sólo preveía la restitución de las tierras a las comunidades indígenas sino también organizaba el aparato administrativo encargado de su distribución; además indicaba concretamente las modalidades de restitución de las tierras a las comunidades.

Con la declaración de la constitución de 1917 la paz social en México empezó a consolidarse. Este conjunto de leyes representa un notable compromiso - principalmente reflejado en el artículo 27- la relación de fuerzas entre el campesinado radical, la burguesía mexicana tradicional y la naciente "intelectual".

Los reclamos de la revolución mexicana se plasmaron en la constitución de ese año y es donde se pueden observar con toda nitidez las características originales del agrarismo mexicano. En el artículo 27 constitucional, destacan puntos como los siguientes:

- La naturaleza de la propiedad rural;
- La restitución de tierras a los pueblos ilegalmente desposeídos, dotación de tierras a los pueblos que carecen de ellas o que poseen en cantidad insuficiente;
- Se otorga el derecho de poseer pequeña propiedad;
- Se autoriza la expropiación y el fraccionamiento de pequeños latifundios;
- Se limita la extensión de tierras propiedad de particulares y sociedades;
- Se ordena la creación de nuevos centros de población agraria.¹⁹

Durante su régimen Carranza aplicó el decreto de reforma agraria gradualmente y con bastante reticencia, ya que al tener fuertes nexos con la oligarquía, ésta protegió a capa y espada los todavía existentes latifundios, por lo que se dedicó más a reconocer las tierras previamente invadidas por los campesinos que a dotarles de nuevas.

En 1916 fueron entregadas 1 246 hectáreas a 182 campesinos y en 1917, 5 637 hectáreas a 1 537 campesinos. En 1918 y 1919 se distribuyeron 63,308 y 40 275 hectáreas a 30,039 solicitantes. En el último año de mandato de Carranza (1920), 15,566 solicitantes recibieron 6 433 hectáreas. La superficie media de las parcelas distribuidas a cada campesino en 1920 no pasaba de 0.4 hectáreas. Esa cifra prefiguraba la importancia que iba a tener el minifundio, cuya aparición constituye uno de los rasgos principales de la reforma agraria mexicana; al final de los cinco años de régimen carrancista menos de 50 000 campesinos habían recibido una parcela de tierra.²⁰

Estas cifras fueron incluso menores que las promediadas por su sucesor, muy posiblemente a causa del poco cumplimiento de las leyes en la cúpula del poder, entre ellos podemos contar a la oligarquía, a los jefes militares, a los gobernadores o a la jerarquía eclesiástica, los cuales hacían cada uno lo posible por retrasar la tan necesaria reforma agraria.

¹⁹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Grupo Editorial ISEF, México, 2002, pp. 18-28.
²⁰ Guelman, Michel. Op. Cit., p.89

A pesar del apoyo que se les dio a los campesinos y a sus derechos de propiedad, estos no tuvieron la capacidad de adaptación a las nuevas condiciones, elemento que si poseyeron los hacendados, quienes "fueron capaces de cristalizar rápidamente vinculaciones orgánicas con la nueva estructura de poder".²¹ Dadas estas circunstancias, a partir de 1920 el artículo 27 no es aplicado como estaba plasmado, sino que se puso mayor acento en el desarrollo de pequeñas o medianas parcelas, o cualquier otra forma de propiedad, el objetivo, evadir la desaparición de las haciendas. En medio del desarme agrario se reorganizaron ejidos y pequeñas comunidades, con fines de insertar al campesinado al aparato productivo y que tuvieran en sus pequeñas propiedades comunales una fuente de ingreso como complemento a su jornada laboral.

De esta forma, se atribuye a este proceso un carácter transitorio del que brotarían los agricultores que en pequeñas o medianas propiedades seguirían el camino convencional del desarrollo capitalista en la agricultura.²²

Al momento en que triunfó el movimiento revolucionario, la economía presentaba las características propias del subdesarrollo, sostenida principalmente por la minería, la ganadería y los cultivos comerciales, lo que creaba una estructura institucional en que el potencial productivo dependía de la población dedicada a las actividades agrícolas, que era la mayoría. La estructura productiva quedó tan deteriorada por el movimiento, que de 1910 a 1920 la producción estuvo casi paralizada.

Ante la grave situación de la economía, los gobiernos posteriores al movimiento armado se plantearon la necesidad de resolver el problema agrario, que era uno de los más importantes entre los que aquejaban a la economía. Durante los años de lucha la apropiación de tierras por los campesinos se realizó por la fuerza y en forma anárquica. Obregón inició la institucionalización de la reforma agraria e intentó acelerar el reparto de tierras, lo que al inicio de su gobierno había llegado apenas a 172 mil hectáreas. Tras vencer la oposición de quienes no deseaban este reparto y apoyado por el ala izquierda del movimiento social, Obregón hizo más radical su política agraria y llegó a entregar poco más de millón y medio de hectáreas".²³

"Durante el primer año de su mandato distribuyó más tierras que Carranza en cinco años, casi un total de 500 000 hectáreas. Pero después disminuyeron las superficies repartidas, que en 1922 fueron sólo de 176 543 hectáreas. Empero, los acontecimientos políticos obligaron a Obregón a acelerar el ritmo de la distribución de tierras en 1923. Habiéndose rebelado algunas unidades militares comandadas por el general reaccionario, tuvo que solicitar el apoyo campesino para mantenerse en el poder"²⁴. Los campesinos querían tierras y no había más

²¹ Esteva, Gustavo. Op. Cit., p. 36.

²² Ibid., p. 37.

²³ Solís, Leopoldo. Op. Cit., p. 109.

²⁴ Gutelman, Michel. Op. Cit., p. 89.

remedio que dárseles, al final de su periodo, en 1924, Obregón había distribuido cosa de 1 200 000 hectáreas de tierra a unos 100 000 campesinos.

"El creciente descontento en el campo obligó a Calles, a pesar de su reticencia a entregar a los campesinos poco más de 3 000 000 de hectáreas de tierras, o sea, aproximadamente el triple que los otros presidentes juntos. Pero como buen partidario de la concepción latifundista del desarrollo, se las arregló para no distribuir la tierra a los campesinos en función de las disponibilidades reales sino según 'normas' que hacían de los ejidatarios 'minifundistas', o dicho de otro modo camino hacia la semiproletarización".²⁵

Es importante señalar que la reforma agraria prioriza el desarrollo capitalista mexicano con la exclusión del proceso de expropiación a las unidades agroindustriales, creadas ya desde el Porfiriato.

La aplicación del artículo 27 en el período correspondiente a los años 1915-1934 tuvo dos vertientes: por un lado las tierras dotadas a comunidades rurales se repartieron en parcelas individuales -de acuerdo a la ley de ejidos de 1920-, cuyo tamaño debería atribuirle al productor el doble del salario local; en 1927 se establece que la pequeña propiedad individual podía ser hasta 50 veces mayor a una propiedad ejidal individual en la que sembrarían los productos necesarios para el mercado. Junto con la ley de 1927, la ley de Riesgos de 1925 también promovió la formación de una -clase media rural- "como clave estratégica para la creación de nuevas zonas de riego y de una agricultura desarrollada".²⁶

A diferencia de los anteriores presidentes, es hasta el periodo de Lázaro Cárdenas (1934 - 1940) que el campo volvió a ser parte importante de la visión gubernamental del desarrollo, incluyendo a sus trabajadores y a las relaciones de estos con el poder.

"La meta principal que Cárdenas se había propuesto era dismantelar definitivamente las fuerzas feudales, que según él eran un freno para el desarrollo del capitalismo. Consideraba la reforma agraria un instrumento indispensable para llevar a buen fin tal proyecto, cualesquiera que fueran las formas de apropiación de la tierra que de ahí resultaran".²⁷

"Durante el periodo cardenista hubo un intenso reparto agrario, pero la producción -que había tenido un estancamiento al final de los años veinte- no logra reflejar los estímulos otorgados, sobre todo por la contracción en la demanda externa -todavía bajo los efectos de la Depresión-, por el haber reorientado la producción del mercado interno hacia la exportación y por el intento reparto agrario, que provocaron un desfase en la estructura productiva del sector. Sin embargo,

²⁵ Ibid., p. 97.

²⁶ Esteva, Gustavo. Op. Cit., p. 39.

²⁷ Gutelman, Michel. Op. Cit., p. 105.

el crecimiento de la producción desde 1920 a 1940 se recupera y resulta ligeramente mayor a la tasa de crecimiento de la población”.²⁸

En términos de las relaciones productivas, la estructura original de la hacienda ya se estaba quedando atrás y ahora se perfilaba una amplia capa capitalista agraria.

Cárdenas lo que hace es tratar de resolver el problema de sobrepoblación de peones acasillados en las haciendas y las convirtió en tierras ejidales a fin de basar la economía nacional en la estructura ejidal y mantener bajo control a los campesinos para así poder estructurar un Estado benefactor y aplicar el carácter ideológico del Plan Sexenal fundamentado en la Revolución Mexicana.

El reparto agrario impulsó a la producción y a la organización colectiva, amplios programas de fomento se llevaron a la práctica con una clara asociación entre las organizaciones campesinas y la voluntad política federal, “el objetivo era enfrentar los intereses de los antiguos latifundistas porfirianos a la nueva agricultura comercial privada y de competencia económica nacional e internacional”²⁹, dando pie a la incursión en el mercado internacional.

No olvidemos que para Cárdenas la agricultura debía organizarse de manera conveniente para satisfacer todas las necesidades y para que continuara siendo la base y sustentación de la *economía interna*.

Bajo este análisis, se puede afirmar que el gobierno cardenista fue el que más tierras repartió a inicios del período, no obstante, aflojó el paso a partir de 1938 con lo que no desaparecieron en su totalidad los latifundios. Además, las tierras dotadas a las comunidades siguieron siendo de bajo rendimiento, para 1940 el 0.3% de los predios correspondían a las haciendas y poseían el 60% de la tierra disponible para la siembra. Mientras que los ejidos ocupaban el 15% de la superficie total pero sólo la cuarta parte era cultivable y menos del 5% de riego; casi la mitad era de pasto y otra quinta parte de riego.³⁰

En estas condiciones, el sucesor de Cárdenas, Ávila Camacho (1940 – 1946) se caracterizó por el abandono del proyecto agrarista de Cárdenas y por retomar la política Callista.

Ávila Camacho afirmaba que lo importante no era dotar de tierras a los campesinos, sino darles las armas y los elementos para que obtuvieran ingreso y productos.

La política agraria Alemanista consistió esencialmente en reforzar al sector privado capitalista de la agricultura. En este sentido, las medidas tomadas en detrimento

²⁸ Solís, Leopoldo. Op. Cit., p. 110.

²⁹ Esteva, Gustavo. Op. Cit., p. 41.

³⁰ *Ibid.*, pp. 42-43.

del sector ejidal pueden considerarse una verdadera contrarreforma agraria en comparación con la 'vía campesina', definitivamente abandonada.

Ante los hechos de la historia, Miguel Alemán (1946 – 1952) tuvo poco interés en la reforma agraria, sin embargo invirtió muchos recursos estatales en irrigación para abrir planicies fértiles en las costas de Sonora y Sinaloa. Las cosechas (algodón y vegetales de invierno) se destinarían a la exportación principalmente hacia los Estados Unidos.³¹

Para dar un carácter legal a esta contrarreforma se modificaron los apartados X, XIV y XV del artículo 27 de la Constitución.

Los cambios introducidos en el párrafo XV precisaron las condiciones de existencia de la 'pequeña propiedad privada' en un sentido muy favorable a los capitalistas privados.

La distribución fue hecha muy lentamente de manera que los latifundistas tuvieron oportunidad de volver a explotar las propiedades que serían dadas al campesinado con motivo de la reforma agraria. Entre 1940 y 46 se entregaron más de 11,957 *certificados de inafectabilidad* por más de un millón de hectáreas.

Las distribuciones de tierras a los campesinos fueron mucho más lentas y los latifundistas pudieron explotar tranquilamente sus múltiples 'pequeñas propiedades inalienables'. En este periodo les fueron entregados a los 'pequeños' propietarios 11 957 *certificados de inafectabilidad*, relativos a más de un millón de hectáreas. Simultáneamente 366 certificaciones en que se daba fe de propiedades que se dedicaban únicamente a la ganadería permitieron poner 3 499 000 hectáreas al abrigo de toda incautación. En total, más de cuatro millones y medio de hectáreas quedaron garantizadas contra cualquier reforma. Durante todo ese tiempo recibieron 3 000 000 de hectáreas 56 108 campesinos de los ejidos, resultando que al final del sexenio tuvieran más tierra los 366 propietarios solos, que los 56 108 ejidatarios juntos.³²

Como se puede apreciar, fueron más beneficiados los ejidatarios que los campesinos, de forma tal que los postulados de la reforma agraria poco a poco se vieron opacados por un latifundismo de escritorio, el cual había cambiado su lugar de lucha, en vez de darse en el campo ahora se daba en las oficinas gubernamentales.

Es a partir del periodo de Ruiz Cortines (1952 – 1958) que la brecha entre los productores nacionales y los de Estados Unidos (como California y Florida) comienza a volverse más grande por la deficiente política de apoyo a los pequeños productores. Ejemplo de esta aseveración son los números que

³¹ Es en este sexenio donde la producción de jitomate aumentó de manera considerable de 225,340 toneladas en 1946 a 349,821 toneladas en 1952.

³² Gutelman, Michel. Op. Cit., pp. 114-117.

arrojaron esos años, en la producción de alimentos en el país de 349 821 toneladas en 1952 vs. 354 811 toneladas en 1958.

En el periodo presidencial el reparto de tierras bajó considerablemente; en todo el sexenio se repartieron sólo tres millones de hectáreas. Sin embargo el apoyo dado a los agricultores por los gobiernos anteriores fue suficiente para que en este periodo el sector agrícola tuviera una tasa de crecimiento superior a la del PIB (7.8% vs. 6.5%) y teniendo como resultado que la baja en el número de hectáreas repartidas, no afectando los niveles de producción. En ese momento la situación de la agricultura parecía llegar a un equilibrio; la tierra cultivable se había repartido, la inseguridad de la tenencia de la tierra por parte de los pequeños propietarios había disminuido, las presiones de grupos de campesinos se vieron disminuidas sensiblemente ya que hasta entonces habían sido beneficiados más de dos millones de campesinos y el crecimiento agrícola mantuvo su papel dentro del modelo de desarrollo.

La forma en que estaba constituida la producción hizo que los campesinos beneficiados por el reparto agrario se vieran compitiendo con desventaja ante la agricultura comercial. El gobierno no los apoyaba con recursos financieros para tener acceso a insumos de mejor calidad, las tierras que les habían dado históricamente no eran de buena calidad, el sistema de comercialización no les favorecía al no estar dirigido por ellos mismos, sino por administradores y comerciantes. Dando como resultado que los campesinos beneficiados por la reforma agraria rentaran o vendieran sus propiedades a los grandes propietarios.

Así, se fortalecieron los latifundios existentes y se fomentaron la creación de agroindustrias, que fueron los que se encargaron de realizar el llamado "mitagro mexicano".

Los amplios programas de fomento y de inversión gubernamental en infraestructura durante el período 1940-1970 fueron notables; las inversiones se realizaron principalmente en las zonas donde se encontraban las grandes explotaciones de productos comerciales. En materia de riego, el 60% de la inversión pública favoreció a la zona norte y pacífico norte donde se ubicaban la mayor parte de propiedad privada; sólo el 9% de los ejidos absorbieron el 40% de la inversión restante.

Los cultivos que se vieron más favorecidos económicamente fueron los cereales, al maíz y al frijol se les incluyó dentro de la llamada *canasta básica* de los trabajadores de la ciudad, ofreciéndoles las mercancías a precios bajos mediante el mecanismo de los precios de garantía. Acción que poco a poco mostró ser una medida contraproducente al presentarse un incremento en los costos de producción que afectó negativamente a los campesinos.

En esta época, México implementó un modelo de desarrollo conocido como "*desarrollo estabilizador*", donde la industrialización ocurrió en un mercado interno protegido tanto por barreras arancelarias como por no arancelarias.

"Si tomamos en cuenta las medidas proteccionistas adoptadas de 1956 a 1960, se observa que los aumentos de la protección industrial superaron a los efectos de la sobrevaluación del peso, lo que contribuyó a disminuir la participación de las importaciones. A su vez, el aumento de la protección acentuó el sesgo contra la importación de manufacturas, dado que los estímulos otorgados a ésta eran insignificantes; en 1969, sólo 20% de las exportaciones de manufacturas recibieron crédito preferencial, el alcance de las preferencias crediticias siguió siendo pequeño y las devoluciones de impuestos fueron pocas significativas. Al mismo tiempo, las exportaciones sufrían los efectos de la sobrevaluación del peso".³³

Durante casi un cuarto de siglo la agricultura registró un crecimiento medio de 6.1% anual (entre 1947 y 1965), generó cuantiosas divisas que financiaron la importación de bienes de capital para el desarrollo industrial (más de la mitad de las divisas que ingresaron a México por exportación de mercancías provinieron entonces del sector agropecuario); satisfizo la demanda de alimentos de una población que crecía aceleradamente y mejoraba sus patrones alimentarios; proveyó las materias primas agrícolas demandadas por una economía en rápida industrialización y urbanización. Pero a mediados de los años 60, en la euforia del desarrollo estabilizador, comenzó a perderse la brújula, se congelaron los precios nominales de los principales productos agropecuarios (precios de garantía de los granos, o precios controlados como los del azúcar), lo cual provocó la caída de la rentabilidad agropecuaria y el estancamiento rural de una década. Este tipo de política dio como resultado el ínfimo crecimiento de la tasa anual de 0.8% entre 1966 y 1976.

Cabe señalar que en el período que comprende de 1946 a 1970 se acuñó otro término que se le denominó Contrarreforma Agraria, en ella surgió el desarrollismo agrario.

"La reforma de 1947 funcionó como un bloqueo eficaz a las demandas campesinas de tierra y crearon un clima de 'confianza' y seguridad en la tenencia de la tierra que estimuló la inversión privada en el campo. Los viejos intereses agrarios del noroeste de la República lograron atraer a sus explotaciones el grueso de recursos públicos de fomento agropecuario, en los términos de la llamada 'revolución verde'. Este grupo, logró inducir la manera decisiva en la orientación global de la política de desarrollo en el campo".³⁴

De hecho, fue la región noroeste la que se encargó de abastecer de alimento y materias primas a la población y ocupó la mayor cantidad de mano de obra campesina expulsada de las comunidades rurales en el proceso de desarrollo del país. A diferencia de la zona sur que siguió marginada y con menor participación

³³ Violante, Alejandro y Dávila, Roberto. *México: Una Economía en Transición*. Ed. Limusa, México, 1985, p. 18.

³⁴ Esteva, Gustavo. Op. Cit., pp. 47-48.

productiva a nivel nacional, excepto en algunos cultivos como el café, plátano, melón, entre otros.

Esta bipolaridad en el agro mexicano permitió que la correlación de fuerzas se agudizará, con lo que se inició un proceso de organización campesina que, no obstante la fuerza y presión que ejercieron sobre el gobierno, sus expresiones de inconformidad se dieron de manera desarticulada; el máximo logro que obtuvieron a su favor fue el de encender un foco rojo en el mapa de riesgos del gobierno.

En el decenio de los sesenta la protección al sector primario se hizo negativa con tasas efectivas de -1.4% para la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, así como de -12.3% para la minería. Contribuyeron a este resultado, en el primer caso, una menor protección nominal y el mayor costo de los insumos (sobre todo los fertilizantes) y en el segundo, el establecimiento de impuestos a la exportación.³⁵

Las exportaciones agrícolas sufrieron, además, los efectos de la política de precios establecida en 1961 por la *Compañía Nacional de Subsistencias Populares* (CONASUPO), que fijó para ciertos productos de consumo interno precios superiores a los del mercado mundial. Ello aumentó la discriminación contra ciertos cultivos de exportación, especialmente el algodón.

Hay que destacar que cuando se creó la CONASUPO se dijo que sus objetivos eran: reducir la inestabilidad en los precios de los productos agrícolas, combatir la especulación y el acaparamiento del maíz, frijol y trigo por parte de los intermediarios, reducir los márgenes de comercialización en dichos bienes y asegurar el abasto de la canasta básica; sin embargo, nunca acreditó ser un instrumento de apoyo eficaz para el desarrollo del sector agropecuario del país.³⁶

El creciente sesgo antiexportador afectó tanto a los productos primarios como a los manufacturados. El aumento de la discriminación contra el algodón explica la caída absoluta de las exportaciones mexicanas de este producto de 1955-57 a 1970-72. Al tiempo que seguían aumentando las exportaciones mundiales, la participación de México en el total cayó de 11.4 a 4.9 por ciento en el periodo. También fue menor la parte de México en las exportaciones mundiales de carne vacuna y de café. Los aumentos de su participación en la exportación de ganado en pie y de azúcar se explican por el aumento de la demanda estadounidense, en el primer caso y por la asignación de una cuota mayor para el mismo mercado, en el segundo.³⁷

Entrada la década de los setenta, el campo se encontraba en una fuerte crisis social y económica, con un alto grado de concentración de la riqueza. El gobierno

³⁵ Violante, Alejandro y Dávila, Roberto. Op. Cit., p. 18.

³⁶ Bravo Mena, Luis Felipe. "CONASUPO, esa Historia". El Financiero, México, 17 de noviembre de 1998, p.2.

³⁷ Violante, Alejandro. Op. Cit., p. 19.

empezaba a poner en duda la efectividad de los ejidos en el ámbito productivo, estos se encontraban sobrepoblados y en contados casos participaban en la economía global del país. Ni siquiera eran rentables para los mismos campesinos, las causas ya las conocemos: tierras con pocas aptitudes para la siembra, escasa inversión productiva, ignorancia de los campesinos acerca de conocimientos técnicos para el mejor rendimiento de sus predios de acuerdo al clima de la región y por último, el problema de los precios de garantía que no hizo más que empobrecer aún más a los campesinos al momento que sus costos de producción empezaron a ser mayores a los precios de venta.

Sumado a ello, la crisis agrícola mundial de 1972 le pegó con mayor fuerza a los campesinos. El gobierno optó entonces por la llamada autosuficiencia alimentaria, cuyo fin era disminuir los efectos de la baja de los productos mexicanos en el mercado nacional e internacional y fomentar una política de productividad agrícola.

Se realizó entonces una importante inversión pública al campo, se incrementaron los precios de garantía de los productos básicos y se empezó a organizar a los productores.

“El dinero público se usó para construir grandes obras hidráulicas, como la presa Cerro de Oro en Oaxaca, mejorar los precios de los productos agrícolas y promover la organización productiva. Hubo un enjundioso proyecto de colectivización de ejidos que buscaba elevar la productividad y de paso renovar la alianza del gobierno con los campesinos. Con igual fin, en el ámbito cafetalero se organizaron las Unidades Económicas de Productores campesinos de las ganancias que dejaba la venta del grano. Esta reacción gubernamental incluyó también la creación en 1975 del Consejo Nacional de Pueblos Indígenas, primera organización de carácter nacional”.³⁸

En materia agraria, entregaron aquellas tierras en donde ya existían expedientes agrarios relativos a dotaciones ya resueltas que no se habían ejecutado y se repartieron unos cuantos latifundios con grandes extensiones que no habían sido tocados.

Lo más destacado de esta política agraria fue el nuevo concepto de colectivización que le dieron a la organización campesina: ya no se trataba de fomentar la autogestión individualizada de los productores a partir de la explotación individual o familiar de las tierras, más bien se les insertó a una racionalidad específica de acuerdo a la lógica global del sistema, con miras hacia la autosuficiencia. Empero, estos intentos de colectivización sirvieron más para controlar a los campesinos que para resolver problemas de productividad; con este plan se entregó formalmente -diría algún investigador- a los grupos campesinos decisiones que realmente se estaban tomando a sus espaldas; los organismos técnicos tenían el

³⁸ Enciclopedia Gran Historia de México. “El Siglo XX Mexicano I”. Op. Cit., p. 135.

poder, sin la responsabilidad, mientras los campesinos tenían la responsabilidad, sin el poder.³⁹

El apoyo real en términos económicos y políticos lo tuvieron 2 sectores que resultaron favorecidos: las agroindustrias⁴⁰ y las tierras para cultivo comercial.

No obstante la fuerte crisis alimentaria que sufrió el país y la escasez de materias primas, representaron un alto costo para la economía del país. La deficiente producción de granos básicos generó un déficit en el abastecimiento de la demanda de alimentación popular y obligó al gobierno a importar considerables volúmenes de granos básicos, típicos de la producción campesina mexicana.

Entre 1971 y 1975 volvieron a retomarse importantes instrumentos de apoyo económico sectorial a favor de la autosuficiencia alimentaria y de la paz social. Los cuales dieron como resultado el crecimiento agrícola de 5.9% entre 1977 y 1981.

Es importante señalar que el proyecto consistente e integral de fomento agropecuario de largo plazo, que se intentó construir a partir del Sistema Alimentario Mexicano (SAM: 1980-1982) y que se formuló claramente como Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral 1983-1988 (PRONADRI), se truncó con el arribo de la tecnocracia neoliberal al poder: el SAM fue desmantelado y el PRONADRI fue simplemente archivado.⁴¹

El gobierno tampoco respondió de la mejor manera posible, aparentemente la cuestión rural se colocó en primer plano, pero lo más que se hizo fue revisar casos de antiguas votaciones pero sin entregar nuevas tierras y sólo dedicarse a dar títulos de propiedad sobre lo ya repartido en ejidos y comunidades. De esta forma, atenúo de alguna manera el conflicto campesino que lo presionaba, pero no se observaron avances en el rezago agrario del país.

Miguel de la Madrid Hurtado se encontró con un panorama desalentador de la economía en general, su principal preocupación fue resolver el problema de las finanzas públicas. En materia agrícola, sólo se liberaron precios de garantía de algunos productos comerciales, mientras los básicos seguirían igual; no hubo más reparto de tierras, se impulsó un programa de individualización de los predios que terminaría con la reforma al artículo 27 en el periodo Salinista.

En ese sexenio, la producción agrícola ya no era suficiente y las importaciones crecían cada vez más, aunado a ello, la creciente migración de campesinos a zonas urbanizadas en donde obtuvieran mejores oportunidades de vida, dejó al campo en peores condiciones; la constante baja de los precios internacionales agrícolas y el desplazamiento de la producción latinoamericana (incluyendo a

³⁹ Esteva, Gustavo. Op. Cit., p. 51.

⁴⁰ Refiriéndome al conjunto de industrias relacionadas con la agricultura.

⁴¹ Calva, José Luis. "Estrategia Agrícola con Visión de Estado". Periódico: El Universal, página 29, viernes 28 de septiembre, 2001.

México) por los países asiáticos acrecentaron la incertidumbre en el agro mexicano, los campesinos ya no podían vivir así, ni siquiera podían producir para sí mismos pues los altos costos de los insumos combinados con una disminución de subsidios de parte del gobierno fue disminuyendo y haciendo poco rentable la producción agrícola. Lo más que se hizo fueron dos modificaciones en el concepto agrarista de la reforma a la mexicana.

La primera se elaboró en 1983, en el se regresa a los objetivos de seguridad jurídica y justicia implantados por Calles y dejados en el olvido con Cárdenas, los cuales fueron retomados eventualmente por Ávila Camacho y repetido nuevamente con Díaz Ordaz, es decir, los programas de desarrollo rural y planeación agrícola y agraria.

La segunda en 1987, donde se recoge la preocupación por la preservación ecológica, con lo que se pone fin al reparto agrario y se cuestiona abiertamente los métodos de cultivo de los campesinos. De hecho se utilizó la cuestión de la ecología para justificar la necesidad de privatizar al campo y poner en tela de juicio la efectividad del ejido y tierras comunales.

Por supuesto que los campesinos no se quedaron paralizados, innumerables movilizaciones provenientes, principalmente del sur del país se vieron llegar al zócalo capitalino a pedir la intervención del presidente para que resolviera sus problemas territoriales de productividad, del mismo modo exigían medidas urgentes en favor del mejoramiento en los niveles de vida. Sin embargo, no todos fueron escuchados y la mayoría regresó a sus lugares de origen sin soluciones satisfactorias. Otros campesinos se quedaron y ahora se les puede ver como habitantes permanentes en la ciudad, determinados a quedarse en un lugar que no sienten como propio pero que les da la oportunidad de sobrevivir.

2.2 Características del marco jurídico del Agro en México

La legislación agropecuaria es el conjunto de leyes, decretos códigos y reglamentos derivados del artículo 27 constitucional que rige las actividades directamente relacionadas con el sector agrícola-ganadero.⁴²

El artículo 27 es uno de los más importantes en nuestra constitución vigente; pero es también uno de los más discutidos. La forma poco ordenada y la redacción no siempre clara de sus preceptos, ha dado lugar a críticas e interpretaciones que se apartan muchas veces de su verdadero espíritu. Así este artículo ha sido reformado a fin de superar algunos de los cambios históricos, tratando de resolver o por lo menos plantear, la solución de los grandes problemas de las masas campesinas.

⁴² La información presentada en este apartado tiene origen oficial o gubernamental debido a que considero que al momento de hablar de marco jurídico nos referiremos al deber ser, por lo que no hay ningún tipo de cuestionamientos ni se comparan con otros datos.

Desde su publicación original, el artículo 27 se ha reformado en 16 ocasiones, de las cuales nueve están relacionadas con la cuestión agraria y son las siguientes:

La primera reforma se publicó el 10 de enero de 1934. Propone robustecer el derecho de los centros de población a recibir tierras que basten para satisfacer sus necesidades económicas, creando un Departamento Agrario y estableciendo las bases necesarias para activar la tramitación y suprimir los estorbos burocráticos que, independientemente del examen detallado de los asuntos, contribuyan a detener la resolución expedita de los mismos. Organiza a los campesinos en un nuevo modelo de tipo de propiedad dando nacimiento a los ejidos.

La segunda reforma se publicó el 6 de diciembre de 1937. Plantea que los núcleos de población, que de hecho o por derecho, guarden el estado comunal, tendrán capacidad para disfrutar en común, las tierras, bosques y aguas que les pertenezcan o que se les hayan restituido; son de jurisdicción federal todas las cuestiones que por límites de terrenos comunales se hayan pendientes o se susciten entre dos o más núcleos de población.

La reforma número 4 se publicó el 21 de abril de 1945. Establece nuevas normas a la propiedad privada en los elementos naturales que por principio constitucional, son propiedad de la Nación, a fin de facilitar su aprovechamiento para obras de beneficio común que forman el programa básico del Gobierno, tales como presas de captación y sistemas de riego. En esta consideración se basa la necesidad de hacer más claro el texto del párrafo quinto del presente artículo constitucional, para facilitar el mejor aprovechamiento de las aguas de propiedad nacional.

La quinta reforma con fecha de publicación 12 de febrero de 1947, tiene por objeto estimular el desarrollo de la pequeña propiedad y simplificar los trámites y formalidades agrarios.

La novena reforma con fecha de publicación 8 de octubre de 1974, propone que los Estados y el Distrito Federal, tendrán la capacidad para adquirir y poseer todos los bienes raíces necesarios para los servicios públicos; establece la creación de una comisión mixta compuesta de representantes iguales de la Federación, de los gobiernos locales y de los campesinos que funcionará en cada Estado y en el Distrito Federal, con las atribuciones que las leyes orgánicas y reglamentarias determinen.

La décimo tercer reforma se publicó el 3 de febrero de 1983. Propone que el Estado dispondrá las medidas para la expedita y honesta impartición de justicia agraria, con el objeto de garantizar la seguridad jurídica en la tenencia de la tierra ejidal, comunal y de la pequeña propiedad otorgando asesoría a los campesinos, promoviendo el desarrollo rural integral.

La reforma 14 con fecha de publicación 10 de agosto de 1987, pretende dictar las medidas necesarias para el desarrollo de los asentamientos humanos y establecer adecuados destinos de tierras, bosques y aguas, para ejecutar obras públicas y planear el crecimiento de los centros de población, preservando el equilibrio ecológico.

La reforma 15 con fecha de publicación 6 de enero de 1992, plantea el impulso de la producción, la iniciativa y creatividad de los campesinos, es decir el bienestar de sus familias. Asimismo considera que se precisa examinar el marco jurídico y los programas que atañen al sector rural para que sean parte central de la modernización del país y de la elevación productiva del bienestar social.

El 28 de enero de 1992 se publica la reforma *número 16* al artículo 27 constitucional, con ello la Ley Agraria otorga a todos los campesinos comuneros y ejidales facultades para explotar, trabajar, transferir o vender sus predios de acuerdo a su propio interés. Delimitándolos legalmente al cancelar la tutela paternalista y supone una capacidad de los hombres del campo para tomar las decisiones que los conduzcan con sus familias a mejores niveles de bienestar.

La reforma -establece la nueva legislación agraria- "pone fin a la intervención de las dependencias del sector público agropecuario en la vida interna de los ejidos y comunidades y la limita a las acciones de fomento participativo, al registro de las operaciones agrarias y de asociación, a la defensa de los derechos de los núcleos y sus miembros y a la administración de justicia".⁴³

Como se puede apreciar el artículo 27 constitucional ha sido continuamente reformado, se derogaron varias fracciones, se modificaron otras y se adicionaron algunos párrafos con el propósito de impulsar la producción, la iniciativa y creatividad de los campesinos. Estas reformas sirvieron de base para la Ley Agraria de 1992, la cual es importante mencionar someramente para ubicar su utilidad.

El título primero de la Ley Agraria de 1992, establece las disposiciones generales, indicando que dicha Ley es reglamentaria del artículo 27 constitucional y de observancia general en toda la República.

El título segundo se denomina del Desarrollo y Fomento Agropecuarios y comprende los artículos de 4° al 8°.

En tales artículos se encomienda al Ejecutivo Federal el promover el desarrollo integral y equitativo del sector rural para lo cual deberán fomentarse las actividades productivas y las acciones sociales. Igualmente, se establece que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal competentes fomentarán el cuidado y conservación de los recursos naturales así como su aprovechamiento racional para preservar el equilibrio ecológico. También les

⁴³ SEDESOL. Nueva Ley Agraria, Gaceta de Sedesol, México, abril de 1992, p. 9.

concede facultades para establecer las condiciones para canalizar recursos ya sea de inversión o crediticios, fomentar la conjunción de predios y parcelas en unidades de producción y algo muy importante, propiciar todo tipo de asociaciones con fines productivos entre ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios o cualquiera de estos entre sí.

Por otra parte, se concede facultades al Ejecutivo Federal para promover acciones que protejan la vida en comunidad y propicien su desarrollo y para que en términos de la Ley de Planeación, con intervención de los productores y pobladores del campo, a través de sus organizaciones, se formulen programas a mediano plazo y anuales para el desarrollo integral del campo.

El título tercero está compuesto de cinco grandes capítulos. El primero se refiere a los ejidos, el segundo capítulo se denomina -De las Tierras Ejidales-, el tercero se refiere a la constitución de nuevos ejidos, el capítulo cuarto se denomina -De la Expropiación de Bienes Ejidales y Comunales- y el capítulo quinto trata lo relativo a las comunidades.

El título cuarto habla de las Sociedades Rurales. El Título Sexto de las sociedades propietarias de tierras agrícolas, ganaderas y forestales. El Título Séptimo se refiere a la Procuraduría Agraria, el Título Octavo al Registro Agrario Nacional, el Noveno a los terrenos baldíos y nacionales. El título Décimo hace referencia a la justicia agraria.

Junto a la Ley Agraria, aparece el Tribunal Superior Agrario, el cual velará y pugnará por la "Justicia Agraria", con criterios generales y procedimientos para emplazamientos, juicios, sentencias y revisiones para la solución de todas las controversias de carácter agrario.⁴⁴

En sí, la organización de este tribunal era necesario para que la titulación de tierras se mantuviera bajo control y tratar de evitar problemas entre los involucrados.

La reforma al artículo 27 retoma fundamentos y posiciones practicadas, en el período de Calles, Ávila Camacho y Miguel Alemán, principalmente. La reforma está regida bajo el enfoque de la productividad, movida en un entorno económico de mayor libertad de factores productivos. Así lo han manifestado precursores de la reforma: la modernización no podía venir por sí sola, "la reforma al artículo 27 es sólo el comienzo de un muy largo proceso de reestructuración agrícola. Se trata de terminar una etapa de la Reforma Agraria y entrar en una nueva".⁴⁵ De acuerdo a esta posición, los objetivos principales fueron el disminuir la brecha en los diferenciales de productividad entre la zona norte y la zona sur y de hacer productivas las tierras improductivas al permitir la entrada de capitales al campo.

⁴⁴ Ibid., p. 12.

⁴⁵ "El Artículo 27. Cambiando la Faz de la tierra". Revista Expansión, Marzo 18 de 1992, México, p. 54.

Por lo tanto, con las reformas al artículo 27 y la creación de la Ley Agraria se trata de dar mayor seguridad jurídica a los participantes en el sector agrícola mexicano y poder afrontar con mayor certidumbre la competencia internacional, punto que será desarrollado a continuación.

2.3 La Agricultura y el Proceso de Apertura Comercial en México

2.3.1 Apertura Comercial de México en el Ámbito Internacional

México históricamente y hasta la incorporación a acuerdos internacionales como el GATT en 1986, tuvo una política restrictiva con respecto a las importaciones de distinta índole, desde los artículos de alta tecnología hasta los productos de uso cotidiano.

Internacionalmente nos caracterizábamos por ser un país muy cerrado, por ende el comercio internacional representaba un porcentaje muy bajo del producto interno bruto. La iniciativa de un gran acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos fue la antítesis de lo que hasta ese momento era reconocido como la forma en que México había hecho sus intercambios de mercancías.

Se planteó un cambio de dirección de la economía nacional, ahora se reconocía la necesidad de un mayor posicionamiento internacional, pero sobre todo, la necesidad de aprovechar la vecindad con los Estados Unidos y hacerlo de manera muy profesional y ambiciosa, ya que el acuerdo incluía prácticamente todos los sectores menos *el energético y el movimiento de personas*.

Por ejemplo, el maíz y los cultivos básicos de México fueron los productos que obtuvieron mayores plazos para la desgravación, pero al final se incorporaron. Inclusive el acuerdo circunscribió algunos servicios como los financieros. Finalmente su aprobación por parte de los congresos mexicano y americano constituyó un hito fundamental que cambió la naturaleza de nuestra relación con el mundo, pero sobre todo con nuestro principal socio comercial.

La globalización nos obliga a aumentar la productividad para ser competitivos. Sin embargo en la década de los 90 según cálculos del BID, América Latina perdió productividad por año, mientras los países desarrollados la aumentaron. Estados Unidos ha avanzado a pasos agigantados mediante la inyección de tecnología informática y la aplicación de los métodos más modernos para los procesos tradicionales. Esto nos debe preocupar mucho (pero sobretodo *ocuparnos*), ya que es inevitable que algunos sectores ineficientes, mal capitalizados y con tecnologías obsoletas, no solo pierdan mercado y reduzcan plazas de empleo, sino que inclusive cierren definitivamente.

El mandato oficial del grupo negociador en este capítulo se centra en la liberalización del comercio en productos agroalimentarios, tomando como principal

referencia las regulaciones sobre la materia establecida en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Desde esta perspectiva, los objetivos perseguidos son:

- a) *Eliminar progresivamente las tarifas agrícolas, las barreras no arancelarias y los subsidios de exportación agropecuaria que afectan al comercio en el hemisferio.*
- b) *Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios y/o a las exportaciones agrícolas, sometiéndolas a una mayor disciplina.*
- c) *Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera tal que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países y que representen una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el hemisferio.*

En este marco, merece resaltar algunos puntos: en primer lugar, el hecho de que el borrador del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) *no contempla la regulación de los componentes sociales y ambientales en el comercio agrícola.* Estos componentes tienen un papel clave en Latinoamérica, donde el papel de una agroindustria es todavía limitado y en el medio rural tienen todavía una importante relevancia en las comunidades campesinas o tradicionales. Por otra parte, mencionar que el borrador no contempla en ningún momento la necesidad de implementar reformas agrarias, indispensables para solucionar los graves problemas de distribución de tierras en los países latinoamericanos.

En segundo lugar, *el borrador no ofrece seguridades para resolver uno de los principales problemas en el comercio agroalimentario, como es la diferenciación entre los distintos tipos de subsidios que pueden canalizarse a la agricultura.* Un aspecto fundamental, considerando las cuantiosas subvenciones que la administración estadounidense destina al sector agrícola norteamericano y que supone una clara distorsión en relación a la competencia con los países latinoamericanos.⁴⁶

En tercer lugar, *la inclusión de productos a liberalizar se hace con criterios puramente competitivos, sin importar el daño social o la inseguridad alimentaria que esto implique.*

En cuarto lugar, cabe destacar que se exigirá a los países utilizar estándares sanitarios y fitosanitarios internacionales o subregionales, con miras a hacerlos

⁴⁶ Como dato ilustrativo, en abril de 2001 el secretario estadounidense de Comercio, D. Evans, declaró que los subsidios al agro por 97 000 millones de dólares al año que rigen en Estados Unidos, "no entrarán en la discusión del ALCA" (Diario argentino "Página 12", 10 de abril de 2001).

compatibles con aquellos de los otros países del ALCA. Sólo se permitiría fijar estándares más estrictos cuando hubiere una justificación científica.

Finalmente, *no se establecen mecanismos para establecer coordinación con las políticas de cada país en materia agrícola*. En este sentido, el ALCA podría deteriorar aún más las relaciones comerciales, donde varios países latinoamericanos compiten entre ellos por exportaciones agroalimentarias similares, deprimiendo los precios y generando más presión para los productores por un aumento del volumen exportado.

Cabe señalar que la experiencia de los acuerdos de integración demuestra la importancia de la existencia de mecanismos de coordinación en políticas de producción, las que han sido excluidas de la discusión política y por ende del borrador del ALCA.

2.3.2 La Agricultura en el Comercio Exterior de México

Al revisar las propuestas del gobierno mexicano para la firma del TLCAN una de ellas era mano de obra barata que va a provenir del campo, argumentando que al haber inversiones productivas de extranjeros éstas encontrarán las condiciones necesarias para realizar su actividad.

Otro elemento que se trata de salvar con la modernización del campo es minimizar el factor de daño ecológico. Al poner fin al reparto agrario, el gobierno no se verá obligado a entregar tierras inhábiles para el cultivo y defenderá la reserva ecológica, se evitarán prácticas destructivas como la quema y el uso irracional del agua, entre otros factores. Para ello, tanto la Nueva Ley Agraria como el Tribunal Agrario fungirán como vigilantes para que esto no ocurra.

En verdad, sí fue necesario un cambio en el campo, pero no se supo por donde empezar. El camino tomado fue muy incierto, el capital privado nacional no invirtió en tierras comunales en extrema pobreza. Aunado a lo anterior, PRONASOL (Programa Nacional de Solidaridad) en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari y SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social) en el sexenio de Vicente Fox Quezada, tampoco han podido absorberlos y los efectos migratorios son cada vez mayores. Sin embargo el sector más beneficiado ha sido la rama comercial al existir cada vez más productos extranjeros con precios más competitivos que los de origen nacional.

Por la vía de los créditos también hay escasez (como ya se mencionó anteriormente) las diferencias regionales están acentuándose, por ejemplo, el norte sigue siendo el más próspero, por tanto, de mayor atracción para la inversión privada.

Dentro de los instrumentos de apoyo y estímulo al comercio interior, se señala que "la modernización del sistema de abasto interno de los productores del campo, es un elemento clave dentro de la estrategia general del desarrollo y bienestar en las zonas rurales".⁴⁷

Cabe destacar que la disponibilidad de oferta exportable del sector agrícola esta sujeta a condiciones climatológicas, a la naturaleza vegetativa del cultivo, a la disponibilidad de infraestructura productiva y la tecnología adoptada. Los elementos climatológicos lo hacen poseer una peculiaridad diferente a cualquier otro sector productivo y los elementos materiales o de infraestructura se traducen en el avance y/o rezago, como la alta o baja rentabilidad en algunos subsectores.

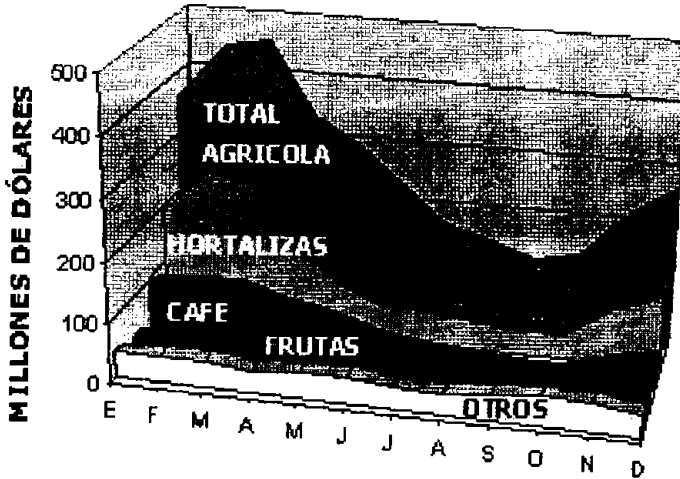
Lo anterior en su conjunto hace que el comportamiento de las exportaciones mexicanas del sector agrícola, influido principalmente por las hortalizas, presente una alta concentración en los primeros meses del año contribuyendo con ello a la obtención anual de un superávit en el comercio agrícola de México, generalmente a partir de junio se presenta un déficit ya que México no cuenta con otros productos exportables de similar peso a las hortalizas.⁴⁸

Como se puede observar en la siguiente gráfica, del total de la venta del sector agrícola, las hortalizas (donde está comprendido el jitomate) es el cultivo que genera mayores ingresos al país y es en los primeros meses del año cuando hay una mayor comercialización derivada de las exportaciones.

⁴⁷ Expansión. "El Artículo 27. Op. Cit., p. 37.

⁴⁸ Bancomext. "Comercio Exterior del Sector Agrícola". Centro de Información, estadísticas e informes, México, 2003.

ESTACIONALIDAD DE LA EXPORTACION AGRICOLA PROMEDIO



Fuente: Bancomext. Comercio Exterior del Sector Agrícola.

Otras características importantes del sector agrícola en el comercio exterior de México son las siguientes:

- El desarrollo positivo del subsector hortofrutícola no hubiera sido posible sin una demanda dinámica. En el caso de México, siempre ha sido el mercado interno el factor más importante, además de la exportación.
- México tiene ventajas comparativas y competitivas en frutas tropicales y hortalizas. Esta situación representa una complementariedad con el sector agrícola de nuestro principal mercado, los Estados Unidos.
- En hortalizas las exportaciones mexicanas han mantenido y aumentado su presencia en el mercado estadounidense en los meses de invierno porque Florida enfrenta problemas de clima que afectan año con año su ciclo de producción.
- México produce 57 variedades de frutas en todos los estados del país, su producción se destina principalmente al mercado interno en forma fresca, solamente reducidas cantidades de producto manufacturado se exportan. El mercado interno es todavía más importante para las frutas que para las hortalizas, de éstas se estima que se consumen entre el 75 y 80% en el ámbito nacional, aunque también existe un alto volumen no cuantificado que

se queda en huerto sin comercialización. En frutas las exportaciones se encuentran especialmente en las de clima tropical. En promedio, México exporta el 11% de la producción de frutas tropicales consideradas exóticas a los mercados internacionales, entre ellas mango, aguacate, papaya y plátano.⁴⁹

- El fuerte dinamismo en el desarrollo de los hortofrutales tiene su origen y se explica por la cada vez mayor falta de rentabilidad en la producción de granos básicos, situación que motiva a los productores mexicanos a reorientar la producción, abandonar su actividad original o buscar una salida con la exportación.
- El sector de alimentos frescos mexicano se caracteriza mundialmente por ser el 1er. proveedor mundial de hortofrutales a Estados Unidos y poseer aún excedentes para el abastecimiento de otros países.

En el siguiente cuadro se muestra la participación en las importaciones de Estados Unidos.

Cuadro No. 1
Participación en las importaciones de Estados Unidos

Producto	Participación %		
	1994	2001	2002
Aguacate	3.6	21.6	33.0
Ajo	48.1	43.2	29.0
Cebolla	81.2	74.0	74.5
Garbanzo	61.8	75.0	46.0
Maíz dulce	0.0	94.1	94.0
Mango	25.0	90.3	89.0
Nabo	11.7	52.9	90.0
Okra	0.0	96.0	99.0
Papaya	70.6	74.0	69.0
Pimienta	0.0	99.2	99.6
Jitomate	91.7	67.2	70.0
Zanahoria	13.5	23.8	30.0

Fuente: *Bancomext*

⁴⁹ "Bancomext". Comercio Exterior del Sector Agrícola. Centro de Información, estadísticas e informes, México, 2003.

Lo expuesto anteriormente permite comprender la importancia que la agricultura tiene principalmente en la exportación, esto se verá más claramente al analizar la balanza comercial, lo cual se hace en el siguiente punto.

2.3.3 Balanza Comercial

Para evaluar los resultados de la promoción de las exportaciones de acuerdo con las acciones descritas en el punto anterior, es necesario considerar la evolución de la balanza comercial agropecuaria durante los últimos años, por lo que se requiere conocer las tendencias de las exportaciones e importaciones.

Durante el periodo de 1980 a 2002 las exportaciones e importaciones de productos agropecuarios han tenido un comportamiento al alza. En general las exportaciones e importaciones, se han duplicado en el periodo antes mencionado, lo cual significa que se ha logrado expandir el comercio internacional.⁵⁰ El comercio de productos agropecuarios ha venido aumentando debido a las políticas implementadas por el gobierno tales como liberalización del comercio, retiro de apoyos al campo y privatización de paraestatales. En la actualidad se comercializa con mayor facilidad todo tipo de productos incluyendo los alimentarios.

Sin embargo, el crecimiento en las exportaciones no ha compensado el crecimiento en las importaciones ya que, a lo largo del periodo, el saldo de la Balanza Comercial Agropecuaria ha sido negativa a excepción de algunos años como 1985 y 1995, siendo únicamente en 1995 los valores más altos en cuanto a saldo positivo, ubicándose alrededor de los 1 285 millones de dólares, explicados claramente por situaciones de coyuntura y ajuste en condiciones de crisis (devaluación del peso).⁵¹

Cabe señalar que los mayores déficits de la Balanza Comercial Agropecuaria se han registrado en 1992 (-2 717 millones de dólares) 1994 (-2 786 m.d.d.) y en el 2001 donde el déficit se ubicó en (-2 946 m.d.d.).⁵²

Como se observa en el cuadro 2, nuestro país vive desde 1980 un déficit agroalimentario, ocasionado por las políticas inadecuadas que ha venido aplicando el gobierno, por un lado, eliminando los subsidios directos y por otro, privatizando instituciones y empresas que se dedicaban a apoyar a los productores de todos los niveles.

⁵⁰ Banco de México. Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria 1980-2002.

⁵¹ Idem.

⁵² Idem.

Cuadro No. 2
Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria 1980-2003
(Millones de dólares)

ANO	SALDO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1980	-896	2 300	3 196
1985	45	2 160	2 115
1990	-1 493	3 257	4 750
1991	-972	3 794	4 766
1992	-2 717	3 477	6 194
1993	-1 895	4 094	5 989
1994	-2 786	4 574	7 360
1995	1 285	6 545	5 260
1996	-1 264	6 523	7 786
1997	-607	7 153	7 760
1998	-1 400	7 304	8 704
1999	-930	7 717	8 646
2000	-1 473	8 361	9 834
2001	-2 946	8 132	11 077
2002	-1 828	9 496	11 324
2003p/	-860	5 333	6 193

p/ Cifras preliminares enero-julio.
Fuente: Banco de México.

i) Exportaciones

En general las exportaciones agrícolas se mantuvieron en niveles muy bajos durante la década de los ochenta sin embargo a partir de los noventa se observa un repunte de la mayoría de los productos agrícolas (principalmente en el café, jitomate, frutas, legumbres y hortalizas en fresco). Esta tendencia por una parte se explica por las expectativas que generó la firma del TLCAN y por otra debido a las políticas en materia de comercio exterior que se han aplicado a partir de mediados de los ochenta.

Entre los principales productos que se exportan se encuentran: algodón, café en grano, ganado vacuno, jitomate, legumbres, hortalizas frescas, melón y sandía, así como otras frutas frescas. Estos productos ocupaban en 1980 el 83% de total de las exportaciones agrícolas.⁵³

En el cuadro 3 se observa el comportamiento de las exportaciones de los principales productos agrícolas en el período de 1980 a 2002.

⁵³ Idem.

Cuadro No. 3
Exportaciones agropecuarias y agroalimentarias 1980-2003
(Millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	TOTAL	SUBTOTAL	CAFE CRUDO EN GRANO	FRESAS FRESCAS	JITOMATE	LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	MELÓN Y SANDÍA	GANADERÍA Y APICULTURA	CAZA Y PESCA	ALIMENTOS Y BEBIDAS MANUFACTURADAS
1980	2 300	1 528	1 404	422	4	167	169	79	113	11	772
1985	2 160	1 309	1 185	492	4	214	162	48	216	9	751
1990	3 257	2 163	1 721	333	17	428	430	90	390	52	1 095
1991	3 794	2 373	1 877	368	21	262	490	142	414	82	1 421
1992	3 477	2 112	1 679	258	12	167	551	89	373	60	1 365
1993	4 094	2 504	1 961	253	22	395	653	65	488	55	1 590
1994	4 574	2 678	2 221	360	32	395	690	89	395	62	1 896
1995	6 545	3 917	3 324	706	44	586	929	114	579	114	2 529
1996	6 523	3 592	3 197	677	53	540	742	128	188	207	2 930
1997	7 153	3 828	3 408	827	27	523	926	140	247	173	3 325
1998	7 304	3 797	3 436	617	69	589	1 096	136	254	107	3 508
1999	7 717	3 925	3 473	581	64	535	1 180	170	327	125	3 791
2000	8 361	4 217	3 616	614	50	463	1 352	157	451	150	4 144
2001	8 132	3 903	3 326	211	43	532	1 422	158	448	129	4 229
2002	9 496	3 827	3 264	166	73	598	1 305	113	378	185	4 354
2003p/	5 333	2 798	2 502	141	71	501	936	108	216	80	2 610

p/ Cifras preliminares enero-julio.
Fuente: Banco de México.

En particular, el producto que ocupó el primer lugar en las exportaciones en la década de los ochenta fue el *café en grano* del cual se ha exportado en promedio, cerca de 450 millones de dólares, lo cual significa el 30% de las exportaciones agrícolas del país, inclusive en 1985 su participación fue de 36%. Sin embargo a partir de 1990 y hasta 1996 ha pasado a segundo lugar en el comercio internacional, esto debido a una caída que experimentó desde finales de los ochenta y los noventa. En el 2001 la caída fue todavía más grande.⁵⁴

A partir de la década de los noventa el producto que ocupa el primer lugar dentro de las exportaciones agrícolas son las *legumbres y hortalizas* en general, dado que desde 1980 aporta el 12% del total, porcentaje que se ha mantenido con un crecimiento sostenido: 13% en 1985, 24% en 1990 y 22% en 1996. Pero el mayor mérito lo tiene el jitomate por sus índices de crecimiento al ocupar el tercer lugar, luego del café en grano.

El *jitomate* ha mantenido su ritmo de crecimiento a lo largo del periodo de estudio, exceptuando los años de 1991, 1992 y 2000, en los cuales se registró una pequeña caída, mientras que para el resto de los años el crecimiento es sostenido: en 1980 participaba con 11%, en 1985 con el 18%, para 1990 ocupaba el 24%, en 1996 cae a 16%, porcentaje que mantiene en el 2001 y aún así ocupó el segundo lugar en las exportaciones.⁵⁵

⁵⁴ Idem.

⁵⁵ Idem.

ii) Importaciones

En cuanto a las importaciones agropecuarias, éstas han crecido a un ritmo de 5.4% a lo largo del periodo (1980-2002). Nuestro país se ha caracterizado en la importación de granos y oleaginosas principalmente, ya que son estos productos los que constituyen la base de la alimentación de los mexicanos.

Los principales productos que participan en esta sección son: semilla de soya, semilla de algodón, maíz, otras semillas y frutos oleaginosos, trigo, sorgo, frijol, frutas frescas o secas, entre otros, estos productos aportan el 90% de las importaciones totales.

En el cuadro 4 se observa el comportamiento de las importaciones de los principales productos agrícolas en el periodo de 1980 a 2003.

Cuadro No. 4
Importaciones de principales productos agrícolas 1980-2003
(Millones de dólares)

AGRICULTURA											
AÑO	IMPORTACIONES	TOTAL	SUB TOTAL	FRUTAS FRESCAS Y SECAS	MAÍZ	OTRAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	SEMILLA S DE ALGODÓN	SEMILLA DE SOYA	SORGO	TRIGO	OTROS
1980	3 196	2 025	1 884	15	595	126	26	133	313	163	513
1985	2 115	1 607	1 296	6	255	213	13	275	264	32	238
1990	4 750	2 071	1 830	45	435	152	69	218	331	46	534
1991	4 766	2 130	1 687	78	179	235	84	349	362	67	333
1992	6 194	2 858	2 402	121	184	222	174	512	542	164	483
1993	5 989	2 633	2 324	184	69	262	241	523	380	233	442
1994	7 360	3 371	2 993	289	369	290	254	641	395	189	567
1995	5 260	2 644	2 479	133	373	298	239	542	254	217	423
1996	7 786	4 671	4 346	145	1 062	441	347	898	331	427	695
1997	7 760	4 173	3 660	177	359	394	470	1032	265	306	657
1998	8 704	4 773	4 281	220	624	467	649	862	349	339	771
1999	8 646	4 480	4 027	306	600	438	411	784	427	337	724
2000	9 834	4 799	4 305	406	550	440	589	783	469	334	734
2001	11 077	5 132	4 655	453	645	440	564	851	515	423	765
2002	11 324	5 326	4 872	440	840	498	485	892	507	237	974
2003p/	6193	2973	2 498	232	375	195	278	471	307	147	453

p/ Cifras preliminares enero-julio.
Fuente: Banco de México.

Sin embargo, este crecimiento en las frutas frescas no ha repercutido en *el melón* y *la sandía*, dado que estos productos han mantenido su participación a lo largo del periodo de estudio que abarca de 1980 a 1996, participando con el 3 y 4% al principio y llegando a 4 y 5% al final del periodo.⁵⁶

El principal grano que importa nuestro país es el *maíz*, actualmente importa 1.3 millones de toneladas trimestrales.⁵⁷

El maíz constituye el producto básico de nuestra alimentación, desde 1980 se ha encontrado en el primer y segundo lugar de los productos importados, a excepción de 1982 cuando hubo una sensible baja en la importación pasando, en cuanto a valor, de 422.95 millones de dólares a 37.65 millones de dólares; este mismo suceso se presentaría en 1993 cuando se importaron 66.76 millones de dólares. Sin embargo en la primera parte de la presente década la tendencia es a la alza, inclusive ha alcanzado una cifra récord en 1996 llegando a los 1 062.1 millones de dólares. A partir de entonces ha tenido una tendencia variable.⁵⁸

La participación del maíz en el total de las importaciones agrícolas se ubica en el 30% en general en el periodo 1980-2002, con lo cual se puede observar que debido a nuestra incapacidad de autosuficiencia en la producción de este producto en particular se debe gran parte del déficit alimentario.⁵⁹

En segundo lugar se encuentra la *semilla de soya*, la cual aporta también una buena cantidad al déficit alimentario, este producto en el periodo de estudio se ha mantenido constante su participación ocupando al rededor de un 20% del total de importaciones agrícolas, esto a partir de mediados de los ochenta y hasta la fecha, ya que antes su participación apenas alcanzaba el 13% del total importado. La importación de este producto es a la alza a partir de la década de los noventa, dado el crecimiento de los niveles de importación (100% de 1980 a 1997).⁶⁰

Después se ubica el *sorgo*, ocupando el tercer lugar, otro producto que es de suma importancia para nuestro país, éste al igual que el maíz, presenta un comportamiento muy errático a lo largo del periodo, debido a que este periodo se ha caracterizado por la presencia de sequías, principalmente en el Norte del país, zona de mayor producción.

⁵⁶ Idem.

⁵⁷ Pav, Jordan. "México Aprueba Cuota Importación 1.3 millones toneladas maíz 3er trimestre". Reuters, México D.F., junio 29, 2003.

⁵⁸ Banco de México. Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria 1980-2002.

⁵⁹ Idem.

⁶⁰ Idem.

2.4. El Sector Agrícola en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Es sabido que México goza de una posición privilegiada para la producción de hortalizas y frutas; lugar que se deriva principalmente de la variedad de climas y zonas geográficas con condiciones de producción en todas las épocas del año.

Si a estas ventajas comparativas se adiciona que (como lo promueve el gobierno), México cuenta con una infraestructura de transporte, obras de riego, mano de obra abundante y calificada, el apoyo del gobierno a través de acciones de promoción y fomento; y sobre todo la proximidad a uno de los mercados más importantes del mundo, entonces ¿por qué no capitalizar las oportunidades de exportación que ofrecen estos mercados?⁶¹

Se han registrado pérdidas significativas en los niveles de competitividad, rezagos tecnológicos y dificultades económicas internas que han incrementado los costos por arriba de los índices competitivos, los cuales han colocado a la agro-exportación en una posición difícil.

Se pueden destacar tres factores fundamentales:

1. Problemas de producción y organización de los productos.
2. Dificultades de comercialización.
3. Inadecuada política comercial con el exterior.

Así, a pesar de la importante labor de promoción de las exportaciones que ha llevado a cabo el gobierno; en el renglón agropecuario, particularmente prevalecen estas limitaciones y problemas, las cuales se explican brevemente a continuación.

i) Problemas de producción y organización

La producción de hortalizas para la exportación, como el jitomate, el pepino, la calabaza y el chile bell, está regulada por una serie de aspectos fitosanitarios, de empaque y comercialización que el productor debe reconocer y aceptar antes de decidirse a participar en el comercio exterior.

Evidentemente no existe una adecuada organización de los productores, por lo que se ha venido promoviendo la planeación de siembras, con una orientación en función de la capacidad de absorción de los mercados de consumo.

*El problema de la producción agropecuaria es severo. Con economías rurales desmanteladas, incrementos en más de 400 por ciento de insumos y

⁶¹ El Secretario de Economía, Fernando Canalas Clariond, reconoció que aunque el país ha suscrito acuerdos con 42 naciones, no ha creado una real oferta exportadora debido entre otras causas a la falta de condiciones como la infraestructura portuaria, carretera y aduanal. (Diario Monitor, Sec. 4B 23 febrero 2005).

combustóleos, así como con la apertura casi total de las fronteras, el TLCAN afecta al sector agropecuario".⁶²

Por ello, se plantea la urgencia de que el campo retome su papel prioritario en la economía nacional y cambie la actual política de dependencia por la de soberanía alimentaria, a partir del empleo de insumos de alta tecnología creados en el país.

ii) Dificultades en la Comercialización

Otro aspecto que se debe tomar en cuenta es que el esfuerzo productivo del campesino o productor, por más sobresaliente que sea, no puede ser compensado adecuadamente si no cuenta con los elementos necesarios para desarrollar el proceso de comercialización.

En México, uno de los problemas existentes para comercializar las hortalizas frescas es la calidad del producto cortado, el cual se determina por la forma, tamaño y color, además de la duración de éste. Cada vez es más difícil conciliar los diferentes actores que influyen en el éxito de las operaciones de exportación con hortalizas a los mercados exteriores, lo cual es atribuible a diversos aspectos importantes.

En primer lugar, la tendencia recesiva de los precios, de manera que una política selectiva de fortalecimiento cualitativo en la exportación de productos altamente sensibles, combinada con una adecuada diversificación cuantitativa hacia la exportación de productos no tradicionales, podría generar un mayor efecto en términos de intercambio que el malbaratamiento del esfuerzo productivo en el exterior por efecto de un mayor volumen de exportación. En este sentido se ha tratado de establecer una política de apoyo a las exportaciones de productos tradicionales en mercados diferentes, ofreciendo mayores opciones de diversificación.

En segundo lugar, se presenta el deterioro de la ventaja competitiva, pues a pesar de que México goza de algunas ventajas en la producción de hortalizas, se ha observado una posición de desventaja en el costo total que frena nuestra participación porcentual en las principales regiones del mercado. Esto se explica por el costo que implica trabajar con poca o nula tecnología, aunque en un primer momento representa una carga económica superior para la empresa que la ejerce, se ve recompensada al recibir mayores ingresos por eficiencia, tanto laboral como productiva.

⁶² Pérez Silva, Ciro "Piden revisión del rubro agropecuario del TLCAN" Periódico, La Jornada. México D.F. Miércoles 11 de septiembre de 2002.

Por su parte, las empresas agrícolas radicadas en México que no invierten en infraestructura y capacitación, establecen sus ventajas competitivas sobre la diversidad climatológica y la tradición de cultivo, lo que se traduce en baja rentabilidad y altos costos de operación.

De esta forma podemos comenzar a esbozar la existencia de una relación desventajosa para México en el plano agrícola, ya que las ventajas que tiene sobre Estados Unidos son de naturaleza estática, a diferencia de las de su contraparte que son dinámicas.

iii) Inadecuada Política Comercial con el Exterior

Un tercer aspecto de gran importancia es el hecho de que la política comercial que se ha llevado con el exterior no ha sido totalmente adecuada; de manera que ante la complejidad creciente del fenómeno comercial, se requiere un cambio en este sentido, que permita un resultado positivo en la tendencia de las exportaciones mexicanas.

Es necesario entender que las reglas para la exportación no las pone el productor, sino el país comprador. De esta forma, el productor de manera individual jamás podrá cambiar las reglas, por lo que en muchos casos se requiere la intervención gubernamental de país a país y sólo en función de esos requerimientos, es posible diseñar una política sectorial que responda de manera efectiva a las oportunidades del exterior al mismo tiempo que sean compatibles con los objetivos nacionales. Un ejemplo importante es el caso de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) quienes han demostrado que solo unidos los productores pueden lograr mejores condiciones para la exportación de su producto.

Estos problemas cobran especial importancia considerando que México forma hoy parte de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, el cual implica la incursión dentro de mercados muy competitivos dados los avances en tecnología agropecuaria con que cuentan sus competidores.

Las condiciones en las cuales se insertó el sector agropecuario al TLCAN, comprenden las siguientes áreas básicas:

a) Apoyos internos.

En el Tratado se reconoce explícitamente que el gobierno mexicano tiene el derecho para respaldar la modernización del campo, en aspectos tales como: infraestructura de servicios e información de mercados, programas sanitarios y fitosanitarios, así como de investigación.

Además, se establece que los tres países trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario de América del Norte, como una manera de alcanzar su eliminación a nivel mundial.

b) Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Con el propósito de evitar barreras innecesarias al comercio, el TLCAN alienta a los tres países a utilizar las normas internacionales relevantes para el desarrollo de éstas medidas, las cuales permitan a cada país adoptar más estrictas que las internacionales y así alcanzar los niveles de protección que considere apropiados.

Estas medidas son necesarias para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, por lo que:

- Se deben fundamentar en principios científicos y en una evaluación del riesgo
- Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país
- No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Se conservan estas medidas, pero los tres países acordaron el NO utilizarlas como pretexto para bloquear la entrada de productos agrícolas a otros mercados. Para que las normas sean justas y den protección adecuada habrá colaboración con los siguientes organismos internacionales:

- Oficina Internacional de Epizootias.
- Comisión Tripartita de Salud Animal.
- Convención Internacional para la Protección de las Plantas.
- Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas Comisión del Codex Alimentarius.

c) Acceso a mercados.

El programa considerado en el TLCAN se sustenta en calendarios de desgravación arancelaria y de eliminación de barreras no arancelarias que dan

acceso a nuestras exportaciones, a la vez, que permitirán un ajuste adecuado y equilibrado en la agricultura y la agroindustria.

Quando se firmó el TLCAN en 1992 se estableció de común acuerdo un calendario de desgravación arancelaria negociado con base en las necesidades específicas y en la posición de cada sector—industrial, minero y agrícola—frente a sus socios comerciales.

El sector con más salvaguardas y lentitud en la liberación fue el agrícola. Los principales productos agropecuarios, como el maíz, el frijol y la leche, serán desgravados hasta el 2008.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio el 1 de enero de 1994, más del 70% de las importaciones de México provenientes de Estados Unidos y Canadá quedaron libres de arancel. Destacan los siguientes productos de alto interés exportador para México desgravados inmediatamente por Estados Unidos: todas las flores y plantas de ornato (excepto las rosas), ganado bovino en pie, miel de abeja y nueces, entre otros. En hortalizas los casos del pepino, berenjena, espárrago, melón, fresa, tomate tipo cereza, chicharos y sandía, entre otros. La desgravación total inmediata se aplicará durante la parte del año en la que México concentra sus exportaciones, con un calendario de desgravación para el resto del año.

El 30% restante ha venido desgravándose gradualmente en etapas de 5, 10 y 15 años. Estados Unidos desgravó en cinco años productos mexicanos que representan 6% de nuestras exportaciones, en las que tenemos un elevado potencial productivo. A su vez, México desgravará en este plazo de cinco años 3% de las importaciones procedentes de Estados Unidos. En esta categoría, Estados Unidos desgravó productos que incluyen rosas, mezclas de frutas y de vegetales, naranja, mango, aceitunas y jugo de piña, entre otros; en los casos del tomate, col de brúcelas, pimienta, calabacitas y maíz dulce, esta desgravación se aplicará durante parte del año y para el resto se aplicará un calendario más gradual.⁶³

Además, desgravará 28% del valor de las exportaciones mexicanas en un período de 10 años y 5% en 15 años, en lo que constituyen los calendarios largos de desgravación; para el 2002 la gran mayoría de los productos agropecuarios que importa nuestro país ya solo pagaba un arancel mínimo del 2%.⁶⁴

El 1 de enero de 2003 significó la eliminación de dicho arancel remanente del 2% que ya nada más le quedaba por dismantelar al 90% de los productos agropecuarios.⁶⁵

⁶³ TLCAN

⁶⁴ Salinas-León, Roberto y Gutiérrez Chávez, Adolfo. "El Impacto del TLCAN en el Campo Mexicano", 11 de abril de 2003.

⁶⁵ Idem.

En dicha fecha, los productos agropecuarios sujetos a arancel y a arancel-cuota que gozaron de protección durante 9 años, se vieron sujetos a una desgravación total. Se trata de productos tales como: animales vivos de la especie ovina o caprina; carne fresca de cerdo; jamones de cerdo; carne fresca de ovinos y caprinos; despojos comestibles de bovinos, porcinos, ovinos, caprinos, caballar, asnar y mular, fresca o refrigerada; despojos comestibles de aves, leche, mantequilla y quesos; huevos de ave; tomates, papas, manzanas, café tostado, avena, trigo, arroz, harinas, almidón, aceite de soya, lactosa, azúcar y jarabe de arce, glucosa, entre otros.⁶⁶

Ahora bien, en aquellos productos donde existen reglas de comercialización en Estados Unidos (conocidas como <órdenes de mercadeo>), México tendrá acceso a los mercados para procesamiento, que hasta ahora han estado cerrados a nuestros exportadores.

Sin embargo, para que los productores, particularmente de jitomate, logren aprovechar las oportunidades que ofrece el exterior, es necesario que los apoyos dados por el gobierno aterricen en un beneficio efectivo para el productor y que no sea el inversionista extranjero el que lo capitalice.

El análisis del mercado internacional y las estrategias de comercialización en el mercado de Estados Unidos es uno de los puntos que detallaré en el siguiente capítulo, donde hago referencia a los acuerdos o tratados firmados con antelación por México, presento una breve descripción del TLCAN y también explicaré someramente los productos agropecuarios comprendidos dentro del tratado.



⁶⁶ Suárez Carrera, Víctor. "1° Seminario Internacional: Las Políticas Agrícolas en América del Norte. Impactos de la Ley Agrícola de los Estados Unidos (Farm Bill 2002) en el Sector Agropecuario Mexicano en el Marco del TLCAN".

CAPÍTULO III.

EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Aunque el Estado Mexicano ha mantenido relaciones con países vecinos y ha firmado a lo largo de su historia 11 tratados internacionales, el TLCAN no tiene un antecedente similar. Antes de 1994 los tratados o acuerdos firmados eran compromisos *bilaterales* entre estados que incluían mayormente temas relacionados al comercio, migración y/o política.

Por ejemplo, las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos a través de los tratados, tiene casi dos siglos de historia. Durante este tiempo se ha desarrollado un debate entre el proteccionismo y el libre comercio.¹

A partir de la derrota del socialismo como sistema económico, el capitalismo ha impuesto como regla general que en las naciones el Estado busque su inserción a los mercados internacionales y poder competir en el concierto internacional por un crecimiento económico. Pero al ser éste un proceso de adaptación a un sistema común o *globalizado*, el Estado nacional como lo conocemos ha tenido que modificar a las instituciones políticas que lo conforman.

Según palabras de Luis Rubio:

“A lo largo de las últimas décadas, ha surgido un proceso de integración económica que involucra a la mayoría de las naciones del mundo. Es por ello que, la mayoría de los estados buscan la inserción en el mercado mundial para asegurar el crecimiento económico. El proceso de globalización de la economía mundial está modificando las instituciones políticas que conforman al Estado nacional tradicional. El mundo actual se está conformando a manera de bloques y el establecimiento de comunidades y alianzas económicas entre estados. El incremento de flujos intensos de capital, la creciente globalización de los procesos productivos y comerciales ha provocado una interdependencia en los gobiernos que los limita para definir políticas económicas sin tomar en cuenta la comunidad internacional, de ahí la necesidad de crear organismos supranacionales”.²

Es importante destacar que el fenómeno de la globalización comprende al libre comercio internacional, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión

¹ México ha firmado con Estados Unidos varios tratados: el primero firmado en 1857 por Mr. Forsyth en la administración del presidente Comonfort; el segundo firmado en 1859 y conocido con el nombre de McLane-Ocampo, el cual fue rechazado por el Senado de los Estados Unidos por las grandes ventajas que les otorgaría en perjuicio de México y el tercero llamado -Tratado De Reciprocidad Comercial entre México y Estados Unidos- en el año de 1883.

² CIDAC. El Acuerdo del Libre Comercio México- Estados Unidos. México, Ed. Diana, 1997.

extranjera directa, a los fenómenos migratorios, al desarrollo de las tecnologías de la comunicación y a su efecto cultural.

Como ya se ha hecho referencia con antelación, el neoliberalismo ha sido adoptado internacionalmente como modelo económico y empleado por grupos industriales y financieros vinculados al capital extranjero operante en la región. Su discurso emplea permanentemente la equivalencia entre la llegada de capital extranjero y "el progreso". Tiene como uno de los sus objetivos principales insertar lo más pronto posible a la economía del país en la estructura económica de los países denominados primer mundistas.

De esta forma, la convivencia entre los países y sus comunidades se estrecha cada vez más, por tal motivo un país no puede alcanzar su desarrollo económico sin relacionarse con otras naciones, ya que alejado de los demás, resulta prácticamente imposible tener acceso a nuevas tecnologías, a la ciencia y a los avances generados por los países más desarrollados.

Ante estos conceptos, J.M. Alponete dice:

"La economía mundial se convierte en un organismo único a cuyo margen no puede desarrollarse ningún Estado, independientemente de su sistema social y nivel económico; este hecho pone a la orden del día la necesidad de elaborar un mecanismo conceptualmente nuevo de funcionamiento de la economía mundial y reestructurar la división internacional del trabajo".³

Lo anterior refleja que la hipótesis económica mundial se refiere a hacer de todos los diferentes sistemas financieros o económicos operantes en los diversos países, un modelo único en donde se desarrollen todas las economías por débiles o fuertes que éstas sean, con la finalidad de tener un mejor control sobre los capitales operados a nivel mundial, resultado de las relaciones comerciales entre las naciones.

Sin embargo, el fenómeno de integración y globalización internacional ha tenido que atravesar por muchos obstáculos, a pesar de que las tendencias globalizadoras comenzaron poco después del fin de la guerra fría con el desmembramiento de la URSS en 1992, *no se puede considerar al mundo como una sola unidad luchando por solucionar sus problemas*. Todavía faltan varios puntos sin resolver dentro de la globalización, tales como: la pobreza extrema, la falta de seguridad social y el desempleo, la explosión demográfica, las migraciones masivas y el respeto a los derechos humanos, la preservación del medio ambiente y el desarrollo económico sustentable, entre otros.

Los anteriores retos, deben ser atendidos y superados por la comunidad internacional si lo que busca es el desarrollo económico de todos los países y así

³ Alponete, J. M. La Política Exterior de México en el Nuevo Orden Mundial, Ed. FCE. México, 1993, p. 84.

alcanzar los objetivos de la integración y globalización, de lo contrario esta tendencia mundial, pasará a la historia únicamente como un intento más de algunos países subdesarrollados por alcanzar su desarrollo y de los desarrollados por lograr afianzarse como potencias económicas.

Ante los fenómenos de integración y globalización, la mayoría de los países han buscado los últimos años desarrollar sus economías basándose en actividades comerciales y apoyados en relaciones internacionales; esto es, incrementando sus intercambios con otros países fundamentalmente respecto al comercio, formando asociaciones o bloques en los que cada país facilita la entrada de los bienes y productos provenientes de aquellos con los que se asocia, los mismos que a su vez facilitan el ingreso de los productos del primero, creándose así, zonas de intercambio comercial intensas en donde todos los países miembros resultan beneficiados en su economía, por el hecho de tener mercados seguros para sus productos, al mismo tiempo que tienen la facilidad de adquirir productos provenientes de otros países sin los obstáculos que esto implicaba anteriormente.

Hoy en día existen varios bloques económicos muy fuertes en el mundo, como la Unión Europea, que constituye uno de los bloques más importantes por los países que agrupa; entre sus objetivos está el consolidar la presencia económica europea en el ámbito internacional mediante una política exterior común; así como promover el desarrollo económico y social equilibrado y sostenido mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores.

Lo anterior está fundamentado en el -Tratado de la Unión- donde se establecen las bases para lograr estos objetivos y se sustentan en las políticas internas de la comunidad en diferentes áreas de competencia como educación, salud, visados, cultura, transporte e industria y desarrollo.

Esto ha permitido a los miembros y a la comunidad en su conjunto, un desarrollo notable en el comercio internacional. Es por ello que el considerar a la Unión Europea como un bloque que va a competir con el TLCAN, es una realidad de la nueva geopolítica internacional.

Como ejemplo de la afirmación anterior, en el siguiente cuadro se muestra porcentualmente la participación de las regiones, así como algunos de los tratados o uniones que integran los países.

Cuadro 3.1
Exportaciones mundiales de mercancías por regiones 2002
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Participación porcentual			Variación porcentual anual			
		2002	1990	1995	2000	1995	2000	2001
Total mundial	6272	100.0	100.0	100.0	5	13	-4	4
América del Norte	946	15.4	15.5	16.9	6	14	-6	-4
Estados Unidos	694	11.6	11.7	12.5	6	13	-6	-5
América Latina	350	4.3	4.6	5.8	10	20	-3	1
México	161	1.2	1.6	2.7	16	22	-5	1
Europa Occidental	2657	48.3	44.8	40.0	2	4	0	6
Unión Europea (15)	2449	44.4	41.5	37.0	2	4	0	6
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	314	3.1	3.9	4.3	7	26	5	10
Europa Central y Oriente	148	1.4	1.6	1.9	8	14	12	14
Estados Bálticos y CEI	107	-	1.6	1.7	5	40	-2	4
África	140	3.1	2.2	2.3	6	26	-6	2
Sudáfrica	30	0.7	0.6	0.5	1	12	-2	2
Oriente Medio	244	4.1	3.0	4.3	12	43	-8	0
Asia	1620	21.8	26.0	26.4	5	19	-9	8
Japón	417	8.5	8.8	7.6	2	14	-16	3
China	326	1.8	3.0	4.0	11	28	7	22
Seis países comerciantes del Asia Oriental	603	7.8	10.3	10.4	5	19	-12	6
Bloques								
TLCAN (3)	1107	16.5	17.1	19.5	7	15	-6	-4
MERCOSUR (4)	89	1.4	1.4	1.4	4	14	4	1
ASEAN (10)	405	4.2	6.4	6.8	6	19	-10	5

Fuente: OMC. *Estadísticas de Comercio Internacional*, 2003.

Como se observa en el cuadro 3.1, la Unión Europea participaba con un 48.3% de las exportaciones mundiales en 1990, mientras que la región de América del norte lo hacía sólo con el 16.5%. A pesar de que la participación de esta región ha aumentado, registrando 19.5% en el 2000 y la de la Unión Europea ha disminuido registrando 37% en el mismo año, la diferencia sigue siendo significativa.

Ahora veamos en el cuadro 3.2 la situación específica de naciones y bloques con respecto a sus importaciones.

Cuadro 3.2
Importaciones mundiales de mercancías por regiones 2002
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte			Variación porcentual anual			
	2002	1990	1995	2000	1995	2000	2001	2002
Total mundial	6510	100.0	100.0	100.0	5	13	-4	4
América del Norte	1431	18.3	18.3	23.1	10	18	-6	2
Estados Unidos	1202	14.8	15.0	19.3	10	19	-6	2
América Latina	350	3.7	4.9	5.9	9	16	-2	-7
México	173	1.2	1.5	2.8	19	23	-4	0
Europa Occidental	2659	48.7	43.4	40.1	3	7	-2	4
Unión Europea (15)	2447	44.6	39.9	36.9	3	6	-2	4
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	299	3.3	3.8	3.7	4	14	11	11
Europa Central y Oriente	177	1.4	1.9	2.3	9	13	9	11
Estados Bálticos y CEI	61	-	1.2	0.7	-6	13	20	13
África	135	2.8	2.5	2.0	0	1	2	2
Sudáfrica	29	0.5	0.6	0.5	-1	11	-5	4
Oriente Medio	178	2.9	2.5	2.4	4	12	6	7
Asia	1458	20.3	24.5	22.8	3	23	-7	6
Japón	337	6.7	6.5	5.8	2	22	-8	-3
China	295	1.5	2.6	3.5	11	36	8	21
Seis países comerciantes del Asia Oriental	550	8.0	11.0	9.4	2	26	-13	4
Bloques:								
TLCAN (3)	1603	19.6	19.8	25.8	11	18	-6	1
MERCOSUR (4)	62	0.8	1.6	1.4	2	9	-6	-26
ASEAN (10)	353	4.6	6.9	5.6	1	22	-8	5

Fuente: OMC. *Estadísticas de Comercio Internacional*, 2003.

Como podemos confirmar en el cuadro 3.2 anterior en las importaciones de mercancías siguen siendo superiores en la franja de los países europeos que en cualquier otra zona del mundo.

Hay que tener en cuenta que la integración económica formal, entendida como *las acciones deliberadas de las autoridades gubernamentales para crear y ajustar reglas, establecer instituciones comunes, con el objetivo de regular, canalizar y promover políticas comunes*, se ha convertido en uno de los signos más claros del proceso de la globalización.

Es muy notorio que más allá de la integración económica formal en América del norte, uno de los rasgos distintivos que se encuentra en el sistema internacional es la búsqueda de nuevas formas de asociación que rebasan las relaciones bilaterales tradicionales; en el caso de América del Norte, la integración económica formal presenta condiciones muy diversas en la promoción del proyecto integrador.

Como vemos, la formalización del TLCAN conlleva nuevas formas de asociación, interacción y negociación entre sus miembros. En este contexto surge para Estados Unidos y en menor medida para Canadá la *necesidad de crear una zona de libre comercio en América del Norte*, como dice Sydney Weintraub:

“Los debates acerca de la política comercial en los tres países de América del Norte han sido especialmente intensos. Uno de los temas principales de las campañas presidenciales de Estados Unidos en 1988 fue el grado de represalia comercial que debía utilizarse para convencer a otros países de que redujeran sus restricciones al comercio y sobre todo, a las importaciones desde Estados Unidos”.⁴

Así después de un arduo proceso de negociación que inició en junio de 1991, se concluyó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el 12 de agosto de 1992, por parte del Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Pucho; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills.

La firma del tratado por parte de Estados Unidos se vio motivado, además del interés económico, por la ubicación de México como un aliado importante en términos geopolíticos con América Latina.

Hay que destacar que la razón de la adhesión de México a un TLC de América del Norte, como mecanismo de incorporación al nuevo orden mundial, tiene motivaciones de tipo económico, político, histórico y geográfico. El TLCAN es el resultado de una convivencia económica muy estrecha entre Canadá y México hacia su vecino del sur y del norte respectivamente, con cuya economía comparten procesos productivos y llevan a cabo más del 70% de su comercio exterior.⁵

Por otro lado es claro que la apertura de las fronteras internacionales de Estados Unidos afecta intereses locales en ese país, de la misma forma que en la de sus dos vecinos, pero cabe hacer la aclaración, viéndose México *mayormente* afectado por sus reducidas dimensiones económicas en comparación con sus otros socios.

Es claro que esta relación de desigualdad no fue asumida en su totalidad por los negociadores mexicanos (tanto gobierno como empresarios) que firmaron el tratado sin impulsar al interior del país modificaciones de tipo estructural que permitieran a los agentes de producción y distribución nacionales poder competir con el menor número de desventajas posibles.

⁴ Weintraub, Sydney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Ed. Diana, México, 1996, p. 49.

⁵ *Idem*.

Esto se observa claramente en la diferencia que existe entre los objetivos que el Tratado buscaba y los resultados que arrojó a diez años de inicio. Los objetivos se detallan en el preámbulo del texto oficial del TLCAN. (Véase *Anexo 1*).

Como se podrá apreciar a lo largo del trabajo, el sector agrícola Mexicano de baja y mediana escala se ha visto afectado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por lo que es conveniente profundizar en el estudio sobre las disposiciones de este tratado en el marco de las relaciones de México con estos dos países.

3.1 Características Generales del Tratado

La actividad comercial en México ha sido durante las últimas décadas inclinado a la expansión no sólo internamente, sino a nivel mundial. Dicha expansión ha sido buscada por los gobiernos nacionales desde la Segunda Guerra Mundial, pero no fue sino hasta la década de los ochenta en que la política económica mexicana se enfrentó decididamente a colocarse en el plano internacional buscando facilitar los movimientos comerciales con otros países.

Fue durante el sexenio de Miguel de la Madrid, en que México aceptó la tesis de que las pequeñas industrias se desarrollan mejor si no están rodeadas de paredes protectoras y que el camino hacia el desarrollo tenía que ser a través del establecimiento de una base manufacturera. Se consideraba que sólo de ese modo podría eliminarse la desigualdad en el intercambio comercial, que era el resultado de los términos comerciales deteriorados de un país que exporta básicamente productos e importa bienes manufacturados.⁶

En otras palabras, el modelo de la economía mexicana inició un viraje paulatino de un desarrollo hacia adentro y de sustitución de importaciones (que caracterizó a los cincuenta años anteriores) hacia otro modelo *globalizado* en el cual eliminó el enorme conjunto de mecanismos de protección hacia las mercancías extranjeras y optó por insertarse en la comunidad económica internacional.

En los años de 1980 a 1986 las exportaciones de México estaban integradas por: 75% industria petrolera, 18% sector manufacturero y sólo 7% sector agropecuario; aunque en los últimos años las exportaciones petroleras han disminuido, la tendencia se mantiene. Por su parte, las importaciones se componían así: 57% materias primas y bienes intermedios; 31% bienes de capital y 12% bienes de consumo.⁷

⁶ Weintraub, Sidney. *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados*, Ed. Diana, México, 1995, pp. 18-19.

⁷ Silvestre Méndez, José. *Problemas Económicos de México*. 4ª Edición, Ed. Mc Graw Hill, México, 1998, pp. 302-304.

Lo anterior muestra que el comercio de México se encontraba en una posición desfavorable para el desarrollo económico del país, ya que basaba sus exportaciones en *materia prima* la cual no aporta ganancias considerables para desarrollar la economía rápida y fácilmente; por el contrario, al basar sus importaciones en productos manufacturados, da como resultado un considerable retraso comercial y por lo tanto económico debido a que resultan más elevados en su precio en relación a los productos básicos.

La anterior afirmación se ve sustentada por informes que mencionan que en 1986 México exportaba cerca del 56% en bienes no manufacturados, de tal forma que las manufacturas correspondían alrededor de un 44%. Situación completamente diferente a nuestros socios comerciales, donde Estados Unidos basaba sus exportaciones en manufacturas, correspondiendo un 61%.⁸

En otras palabras, un factor importante que afecta en forma negativa al comercio exterior de nuestro país es el *intercambio desigual desfavorable*, que consiste en que los productos que vendemos al extranjero (como el petróleo) tienen precios bajos y tienden a bajar más, en tanto que las mercancías que importamos (como maquinaria) tienen precios elevados que tienden al alza. Este intercambio favorece ampliamente a los países desarrollados en perjuicio de los países atrasados y dependientes como el nuestro.

De acuerdo con un análisis hecho por especialistas, el deterioro de los términos de intercambio provocó pérdidas por 43 000 millones de dólares en el período 1983-1988.

Cabe recordar que en aquel tiempo la teoría económica que se adoptó en México giraba alrededor de la idea de un crecimiento económico mediante el comercio, de tal forma que los países económica y productivamente pequeños debían apoyar sus actividades en las relaciones con *naciones poderosas* y así conseguir el impulso necesario que hiciera despegar su economía; en nuestro caso los Estados Unidos, considerados como una de las grandes potencias comerciales del mundo.

Fue entonces que se aceptó la hipótesis de que la vía para el crecimiento económico nacional recaía en la capacidad de alianza que tuviera con otros países además de Estados Unidos, el socio debía contar con suficiente presencia económica de tal forma que fungiera como mercado alterno a las exportaciones nacionales y no depender exclusivamente de uno. Así Canadá se presentó como la mejor opción al existir la oportunidad de llevarse a cabo un Tratado de Libre Comercio entre estos tres países.

Ahora bien, aunque para los socios la situación económica de México era muy desafortunada en comparación con las otras dos naciones, el mercado mexicano resultaba muy atractivo para cualquier país por ser la punta de lanza tanto económica como políticamente de los países centro y sudamericanos, además de

⁸ Departamento de Comercio de Estados Unidos.

poseer un mercado muy extenso (mas no diversificado); por estas razones Estados Unidos y Canadá aceptaron firmar con México un Tratado Comercial de la magnitud del planeado.

Con respecto a la segunda afirmación, en el cuadro 3.3 se observa claramente la razón de la anterior afirmación.

Cuadro 3.3
Importaciones y Exportaciones mexicanas 1970-1998
(Millones de dólares)

AÑOS	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO
1970	2 326.8	1 281.3	-1 045.5
1971	2 250.4	1 365.6	-884.8
1972	2 718.0	1 665.2	-1 052.8
1973	3 813.4	2 070.4	-1 743.0
1974	6 057.0	2 850.0	-3 207.0
1975	6 580.2	2 861.0	-3 719.2
1976	6 029.6	3 315.8	-2 713.8
1977	5 889.8	4 418.4	-1 471.4
1978	8 143.7	6 217.3	-1 926.4
1979	12 097.2	8 913.3	-3 183.9
1980	18 486.2	15 307.5	-3 178.7
1981	23 104.4	19 379.0	-3 725.1
1982	14 437.0	21 230.0	+6 793.0
1983	7 721.0	21 399.0	+13 678.0
1984	11 254.3	24 196.0	+12 941.7
1985	13 212.2	21 663.8	+8 451.6
1986	11 432.4	16 031.0	+4 598.6
1987	12 222.9	20 656.2	+8 433.3
1988	18 903.4	20 657.6	+1 754.2
1989	24 475.4	22 764.9	-1 710.5
1990	31 245.5	26 779.3	-4 466.1

FUENTE: *Informes anuales del Banco de México e INEGI.*

De esta forma, del análisis al cuadro anterior se pueden extraer las siguientes conclusiones: durante el régimen de Luis Echeverría (1970-1976), las importaciones crecieron 267% en tanto que las exportaciones sólo aumentaron 242%, lo cual hizo que el déficit se incrementara 306% en este lapso.⁹

En el mismo periodo presidencial, el déficit acumulado de la balanza comercial ascendió a 13 320.6 millones de dólares, el cual representó la salida de divisas en el país por dicho monto. El saldo de la balanza comercial continuó con su tendencia deficitaria hasta el año de 1981. De 1982 a 1988, la balanza comercial

⁹ Informes Anuales del Banco de México e INEGI.

muestra un saldo superavitario debido al crecimiento de las exportaciones petroleras durante el periodo.

Para ese entonces en México se empezó a discutir que se requería lo antes posible de la apertura de los mercados tanto al de exportación como al de importación, ya que: "el desarrollo hacia adentro en los primeros años de los ochenta sí fomentó el establecimiento de una estructura industrial nacional. Sin embargo, por estar tan protegida y haber evitado invariablemente la competencia con el extranjero, la producción mexicana no resultaba competitiva en los mercados mundiales; de hecho todo el sistema económico tenía una vida relativamente corta ya que dependía casi totalmente del limitado mercado mexicano".¹⁰

Esto indica que a pesar de que el mercado mexicano era lo suficientemente grande, con el paso de los años llegó a ser limitado porque se rebasó la producción interna, requiriéndose nuevas y más amplias actividades comerciales para los productos mexicanos y al mismo tiempo el mercado mexicano podía recibir sin mucho problema la llegada de nuevos productos extranjeros no fabricados en el país; en otras palabras, *México se había convertido en un exportador latente sin dejar de ser un importador en potencia*, por lo que era necesario expandir su comercio lo más posible.

Esta tendencia hacia la apertura comercial, financiera y de inversión iniciada en los años ochenta por el presidente Miguel de la Madrid, se consolidó en los noventa en el sexenio del Lic. Carlos Salinas de Gortari con la continuación de cambios de índole económico y político en las relaciones internacionales del país, lo que para el sector oficial amplió las perspectivas de crecimiento y comercial de largo plazo.

Ante esta situación, "los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá decidieron a finales de 1990 iniciar pláticas para la formación de un área de Libre Comercio en América del Norte, que al consolidarse significaría un paso muy importante en la relación económica y política de los tres países".¹¹

La decisión de los tres gobiernos de crear una zona de libre comercio, causó un gran impacto entre los inversionistas y los comerciantes de los diferentes sectores de los tres países, pero principalmente entre los mexicanos, quienes al observar el gran potencial económico al que se tenían que enfrentar, llegaron a dudar de su efectividad y en algunos casos hasta negarse a aceptar que se pusiera en marcha el TLCAN porque podría resultar contraproducente para el desarrollo económico nacional.

¹⁰ Ibid. p. 20.

¹¹ Andere, Eduardo y Georgina Kelsen. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, Ed. McGraw Hill, México, 1992, p. XV.

Los gobiernos de los tres países se encargaron de descalificar las voces disidentes y mostrar a la opinión pública cifras y variedad de ejemplos, en los que se demostraba, según ellos, cómo la integración de las economías era la solución para el desarrollo de los países en sí mismos y de la región entera.

El razonamiento de la clase política y empresarial mexicana, después de observar la tendencia en la región hacia la apertura comercial y tras la determinación de los países de América del Norte de crear un área de Libre Comercio, aceptaron de buena manera los argumentos de que derivado del crecimiento económico de los países líderes, lógicamente se obtendrían beneficios suficientes como para fortalecer el desarrollo económico nacional y encontrar con ello una postura comercial sobresaliente no sólo en América del Norte, sino en todo el mundo.

Así, el Tratado de Libre Comercio buscaba desde sus inicios reducir los obstáculos concernientes al intercambio de bienes y servicios entre los tres países, por lo que la finalidad de éste se basaba en los beneficios que se obtendrían a largo plazo a partir de la actividad comercial internacional.

Entonces, "las tendencias mundiales hacia el proteccionismo y la formación de bloques comerciales ponían de manifiesto la relevancia de un Tratado de Libre Comercio que incluyera coherentemente la mayor parte de las transacciones entre estos países, en contraste con el tratamiento independiente a cada sector de la economía o en la resolución específica de sus problemas, como había ocurrido en el pasado".¹²

Esto era claramente comprensible, puesto que si en todo el mundo se estaban consolidando bloques comerciales que protegían la economía de los países pertenecientes a éste, en Norteamérica era claro que hacía falta una mayor apertura comercial.

De esta forma, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte *buscaba incrementar el desarrollo económico de la región, favoreciendo la eficiencia en las industrias protegidas y principalmente ampliar las relaciones comerciales entre los tres países para fortalecer sus economías y mejorar el nivel de vida en toda el área.*

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue visto por los titulares de los gobiernos, como un paso necesario para agilizar las actividades comerciales entre los países involucrados y buscar con ello un mejor crecimiento económico para todos los sectores productivos y por lo tanto para los tres países. Sin embargo, para llegar a un acuerdo definitivo de puesta en marcha del TLCAN tuvieron que pasar varios años de revisión de las ventajas y desventajas que pudiera tener el Tratado para cada una de las tres naciones.¹³

¹² Ibid.

¹³ Es por ello que la consolidación de las ventajas arancelarias que México recibe por parte de Estados Unidos y Canadá al amparo de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP), constituyen una de las formas prácticas de reconocer la asimetría en el grado de desarrollo de los tres países.

Es importante explicar de manera somera los capítulos que integran el Tratado, definir las condiciones en que se asentaron los compromisos de los países para así delimitar de una manera más concreta a lo que se *comprometieron* como Estados independientes cada uno de ellos. Basado en este argumento a continuación expongo las *características generales* del contenido del texto del TLCAN.

El preámbulo del TLCAN expone los principios y aspiraciones que constituyen el fundamento del Tratado. Los países firmantes confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLCAN permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses en forma congruente y con la protección del medio ambiente. En el preámbulo se reitera el compromiso de los tres países del TLCAN de promover el desarrollo sostenible, proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

En la primera parte del Tratado se señalan las disposiciones iniciales del TLCAN que establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones. La segunda parte del Tratado se refiere al Comercio de Bienes.

El capítulo III aborda lo referente al Trato nacional y Acceso a mercados. Al respecto, el TLCAN incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. *Los bienes importados de un país miembro del TLCAN, o de otro país no firmante de esos acuerdos, no los hará objeto de discriminación.* Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Las normas establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos, así como los requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes.

Asimismo buscarán hacer más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte. Para clarificar lo anteriormente expuesto, observemos el cuadro 3.4, en él se muestra el comercio intrarregional e interregional de bienes, observándose la posición que tiene América del Norte con respecto al total mundial.

Cuadro 3.4.
Comercio intrarregional e interregional de bienes
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	Destino							Total Mundial
	América del Norte	América Latina	Europa Occidental	Estados Bálticos (CEI)	África	Oriente Medio	Asia	
América del Norte	370	146	181	6	11	22	197	933
América Latina	183	47	38	3	3	3	18	295
Europa Occidental	232	57	1625	120	59	57	176	2326
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	9	4	120	56	3	4	216	412
África	17	3	57	1	11	2	15	106
Oriente Medio	25	2	34	1	8	14	73	157
Asia	367	35	252	13	21	37	650	1375
Total Mundial	1203	294	2307	200	116	139	1145	5404

Parte de las corrientes intrarregionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región

Origen	América del Norte	América Latina	Europa Occidental	Estados Bálticos (CEI)	África	Oriente Medio	Asia	Total Mundial
América del Norte	39.6	15.6	19.4	0.7	1.2	2.4	21.1	100.0
América Latina	61.6	16.0	12.9	0.9	0.9	1.0	6.0	100.0
Europa Occidental	9.9	2.4	69.1	5.1	2.5	2.4	7.5	100.0
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	4.4	1.9	56.0	26.1	1.2	9.9	1.5	100.0
África	14.9	3.0	51.0	1.2	9.9	1.5	13.8	100.0
Oriente Medio	14.8	1.3	20.2	0.7	4.7	8.3	42.9	100.0
Asia	26.3	2.5	18.1	0.9	1.5	2.6	46.6	100.0
Total Mundial	22.0	5.4	42.2	3.7	2.1	2.5	20.9	100.0

Parte de las corrientes comerciales intrarregionales e interregionales en las exportaciones mundiales de mercancías								
Origen	América del Norte	América Latina	Europa Occidental	Estados Bálticos (CEI)	África	Oriente Medio	Asia	Total Mundial
América del Norte	6.8	2.7	3.3	0.1	0.2	0.4	3.6	17.1
América Latina	3.3	0.9	0.7	0.0	0.1	0.1	0.3	5.4
Europa Occidental	4.2	1.0	29.7	2.2	1.1	1.0	3.2	43.0
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	0.2	0.1	2.2	1.0	0.0	0.1	0.3	3.9
África	0.3	0.1	1.0	0.0	0.2	0.0	0.3	2.0
Oriente Medio	0.5	0.0	0.6	0.0	0.1	0.3	1.2	3.1
Asia	6.7	0.6	4.6	0.0	0.1	0.7	11.9	25.5
Total Mundial	22.0	5.4	42.2	3.7	2.1	2.5	20.9	100.0

Fuente: OMC. *Estadísticas de Comercio Internacional, 1999.*

Cabe recordar que el TLCAN dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, esto conforme a las reglas de origen que sean reconocidos como productos elaborados (ya sea en su totalidad o con predominancia), del país de quien se ostenta con el citado certificado.

Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1° de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.¹⁴

¹⁴ *Ibid.*, p. 18.

En lo que respecta a las restricciones, las importaciones y exportaciones de los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen además, reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

Un apartado muy delicado para los tres países firmantes del Tratado es el capítulo IV donde se señala lo referente a las Reglas de Origen. En este sentido se prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos¹⁵.

Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las *reglas de origen*, las cuales aseguran que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países; buscan también establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes son considerados originarios de la región, cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLCAN. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLCAN contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC) firmado por esos dos países en 1988, que permite considerar los bienes como originarios cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma sub partida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

Hay dos métodos utilizados por parte de los firmantes para determinar el porcentaje específico de contenido regional en un producto, éste podrá calcularse utilizando el *método de valor de transacción* o el *de costo neto*. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, es decir, el valor de la mercancía incluyendo en su precio final todos los costos extras que lo acompañan; este método evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto —como su mismo nombre lo indica— se sustrae el costo total del

¹⁵ La eliminación de aranceles se hará conforme a una calendarización de desgravación escalonada, expresado en una serie de códigos, los cuales se conocen como *listas de desgravación* y son las siguientes: Código A, (desgravación inmediata); Código B, B+, B1 y B6 (5 años); Código C y C10, (10 años), C+, (15 años) y Código D. Todos los códigos utilizando como fecha base para la desgravación el 1° de Enero de 1994.

bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. De tal forma se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.¹⁶

De acuerdo con el Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera del GATT, los casos en los que el valor de transacción no es aceptable son los siguientes:

- a) Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
 - i) impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación
 - ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías
 - iii) no afecten sensiblemente al valor de las mercancías
- b) que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar
- c) que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulterior de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.

En el siguiente capítulo el V, se establece la normatividad relacionada con los procedimientos aduaneros. Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, de tal forma que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa.

El capítulo VI se refiere a Energía y Petroquímica Básica. Esta sección establece los derechos y obligaciones de los tres países en relación con el petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear. Los tres países reiteran en el TLCAN el pleno respeto a sus respectivas constituciones, sin embargo reconocen que es *deseable* fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos en la región y mejorarlo mediante una liberalización gradual y sostenida.

El capítulo VII es el de mayor importancia para efectos de esta investigación, al ser el sector agropecuario su principal objeto de estudio, resaltan los siguientes aspectos:

¹⁶ *Ibíd.*, p. 172.

- 1) *Productos comprendidos.* El sector abarca tanto los productos primarios como los industriales, es decir, todos los clasificados en los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado de Codificación de Mercancías (excepto pescado y productos de pescado), así como una gran variedad de artículos manufacturados comprendidos en otros capítulos. La amplitud del sector coincide con los productos incorporados en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC.

Un punto muy importante de resaltar es que la reducción o eliminación de barreras a las importaciones agrícolas se negoció en compromisos separados entre México-Estados Unidos, México-Canadá y Estados Unidos-Canadá. Solo algunas disposiciones y compromisos son comunes a los tres países.

En cuanto a las diferencias, destacan los productos comprometidos en el programa de liberalización y lo relativo a subvenciones y subsidios a la exportación. México y Estados Unidos incluyeron todos los productos del sector, sin excepción.

Respecto a las subvenciones y subsidios a la exportación, se establecen compromisos que sólo se aplican para el comercio entre Estados Unidos y Canadá. Según el gobierno de Estados Unidos, el Tratado permite los subsidios a las exportaciones agropecuarias con destino a México, lo cual es una fuente de inequidad para los productores nacionales.¹⁷

- 2) *Tarifificación arancelaria y protección al productor agrícola nacional.* Conforme al TLCAN todas las barreras no arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminaron el 1 de enero de 1994. En consecuencia se suprimieron las principales medidas proteccionistas y de regulación del mercado del sector agropecuario, como las licencias previas de importación que México aplicaba en productos muy sensibles, como maíz, frijol, leche en polvo, papas, carnes de ave, cebada y grasas animales.

En lugar de las licencias previas se estableció el sistema de *tarifificación* que como lo define el TLCAN, es un mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto en particular hasta determinada cantidad, si se llegara a exceder dicha cantidad, se empleará una tasa diferente a las importaciones de ése producto.

Al concluir las negociaciones del TLCAN, las autoridades informaron a la opinión pública y por supuesto a los productores mexicanos, sobre los aspectos más significativos del Tratado, como lo referente al sector agropecuario.

Al respecto Jaime Serra Puche señaló:

¹⁷ Alcaraz Ortiz, Eduardo y Gabriela Alcaraz Proas. *TLCAN, Sector Agropecuario Mexicano y Comercio Desleal*. Revista de Comercio Exterior. Vol. 51, Num. 6. México, Junio del 2001.

“Con excepción del comercio de productos avícolas y lácteos con Canadá, las partes eliminarán las licencias y permisos previos de importación. Estos se sustituirán por el mecanismo llamado ‘arancel-cuota’ (tarificación arancelaria). Este sistema permitirá el acceso sin pago de cuota de aranceles hasta cierta cantidad y así, se aseguran insumos competitivos a la agro-industria nacional; las importaciones por encima de esa cantidad estarán sujetas a un programa de desgravación arancelaria a partir de niveles previamente convenidos. Este programa asegurará una protección adecuada a lo largo de la transición y se aplicará a los productos más sensibles para México, como el maíz, el frijol, la leche en polvo, la cebada y los productos avícolas, entre otros. Estos productos tendrán una protección adicional por medio de este mecanismo que sustituirá a los permisos previos de importación”¹⁸.

Entre los productos de exportación mexicanos incluidos en el sistema de tarificación arancelaria sensibles para el comercio de Estados Unidos, se encuentran productos lácteos, jugo de naranja, *tomates*, melón y otros productos.

El funcionamiento del nuevo sistema ha sido, por el lado de las exportaciones de México a Estados Unidos, estricto y conforme a lo presentado a la opinión pública por las autoridades mexicanas, al utilizarse totalmente la cuota anual convenida y aplicarse en forma automática el programa de desgravación arancelaria a las importaciones estadounidenses de productos mexicanos que hayan rebasado la cuota convenida.

A diferencia de México, las aduanas de Estados Unidos poseen un sistema de monitoreo que permite cuantificar en forma eficiente cada una de las entradas de productos, por lo que los aranceles se incrementan en cuanto hay un exceso de cuotas. Un ejemplo de la efectividad de su sistema son los aranceles impuestos a “productos lácteos procesados”. En 1998 la cuota se fijó en 870 toneladas, pero se agotó en los primeros meses del año, por lo que las exportaciones excedentes quedaron sujetas a un arancel de 244 dólares por tonelada.

Ello hacía imposible continuar las exportaciones nacionales hasta la apertura del cupo del siguiente año y dado que para México es muy caro acceder a ese tipo de tecnología, se vuelve ventajosa la forma de cuantificar las importaciones estadounidenses sobre las mexicanas.

Independientemente del tipo de proceso que uno u otro empleen, sobran ejemplos de éste tipo de práctica en productos como el tomate y otras hortalizas de origen mexicano.

Ahora bien, del lado de las exportaciones de Estados Unidos hacia México la situación es muy diferente y no tiene nada que ver con el tipo de tecnología que se utilice para auditar las importaciones y añadir el arancel correspondiente por

¹⁸ Serra, Jaime. Conclusión de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), México, 1993, p. 33.

sobrepasar las cuotas convenidas, ya que *las cantidades exportadas a México de los principales productos agrícolas sensibles para mercado nacional generalmente rebasan las cuotas por año.*

El Anexo 2 muestra cómo los productos agropecuarios que se negociaron en condiciones especiales por tener una "protección especial" han seguido exportándose a México gracias a que los agricultores estadounidenses están apoyados con subvenciones y subsidios de su gobierno, ya que como se muestra *las cantidades han rebasado las cuotas fijadas supuestamente para proteger al productor nacional.*

Un ejemplo de lo anterior sucedió en 1999 con el frijol, donde el arancel por exceder la cuota de frijol estadounidense era - según el TLCAN - de 365 dólares por tonelada, por lo que el pago adicional para el erario nacional debió ser de 23.4 millones de dólares, puesto que ese año la cuota se excedió en 64 149 toneladas, sin embargo no se dio ese pago de parte de los norteamericanos, pero tampoco el gobierno mexicano demandó de manera enérgica la liquidación del adeudo por sobrepasar la cuota.

Este tipo de actitud contra derecho, pone de manifiesto la situación en que dejan a los productores de determinadas regiones al deprimir los precios internos y complicar *de facto* la estabilidad interna del país, así como la certidumbre y seguridad de compra a la producción agropecuaria nacional.

Obviamente la posibilidad del hecho ya se había pronosticado por parte de los negociadores y ante tal situación el gobierno mexicano ofreció un sinnúmero de ocasiones que respaldarían a los productores mexicanos y al momento que se alcanzaran los cupos a la importación, se activarían los aranceles convenidos cada año, lo que permitiría frenar las importaciones y por ende estabilizar los precios de los productos nacionales en niveles remunerativos.

Así mismo, podrían capitalizarse y modernizar sus instalaciones y prepararse para el libre comercio al finalizar el período de transición. Además —al detenerse las importaciones— la producción nacional se incrementaría para cubrir el déficit interno.

Pero dichos ofrecimientos solo se quedaron en palabras y no en actos concretos, ya que la aplicación de aranceles no se cumplió en la mayor parte de los productos sensibles que se negociaron con el sistema de tarificación y salvaguarda agropecuaria.¹⁹

Las exportaciones agropecuarias de Estados Unidos por encima de los niveles convenidos con México, sólo son una muestra del "éxito" exportador de ese país.

¹⁹ La *tarificación* es la conversión de las cuotas y demás barreras no arancelarias en aranceles; la *salvaguarda* es el mecanismo por medio del cual se puede suspender total o parcialmente la importación de uno o varios artículos que presuman causar perjuicio grave a la producción nacional de artículos semejantes.

En general todas esas ventas se desarrollan a satisfacción del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, el cual señala:

"A pesar de que el comercio agrícola con México se ha incrementado en las dos direcciones conforme al TLCAN, las exportaciones estadounidenses a México se han incrementado más rápido que las importaciones de México: el superávit del comercio agrícola de Estados Unidos con México fue de 1 320 millones de dólares estadounidenses en el año fiscal de 1998".²⁰

Los crecimientos de las ventas de productos como arroz, soya, algodón, carne roja y carne de ave, lograron niveles históricos. En términos de valor, las exportaciones de productos agrícolas estadounidenses a México en 1998 superaron a las realizadas a China, Hong Kong y Rusia en su conjunto.

"Lo que es conveniente aclarar es si el precio competitivo de los productos remitidos a México se debe a la eficiencia del productor estadounidense frente al nacional, o más bien a los apoyos del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, lo que puede constituir una competencia desleal para el productor mexicano que habría de combatir".²¹

Además de los productos agropecuarios negociados con el mecanismo de tarificación del TLCAN, los tres países establecieron cláusulas de salvaguarda para los productos del sector, las que se activan conforme a reglas acordadas para productos y cantidades convenidos. Los productos se negociaron en esas condiciones especiales porque se les consideró sensibles para los países importadores. Así, México negoció 17 productos agrícolas con cláusula agropecuaria, entre los que se encuentran porcinos, su carne y derivados, papas y manzanas.

Es importante señalar que dentro del anexo 703.3 del TLCAN (véase Anexo 3) referente a *productos con salvaguardas especiales*, únicamente Canadá y Estados Unidos añadieron dentro de este apartado salvaguardas para los jitomates (o tomates como aparece escrito en el texto) tanto frescos como refrigerados.

México no incluyó ninguna protección para este producto, siendo que como veremos en el siguiente capítulo, nuestro país es el principal exportador del producto hacia los Estados Unidos. Resulta sorprendente, para los que nos involucramos en el tema y analizamos la importancia que tiene el jitomate para nuestro país, que no se hayan tomado las medidas necesarias para proteger jurídicamente su siembra, cosecha y venta.

²⁰ El Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *The North American Free Trade Agreement*.

²¹ Rita Schwentesius Rindermann y Manuel A. Gómez Cruz, "El TLCAN y la competitividad de la agricultura mexicana. El caso del arroz", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 10, México, octubre de 1999, pp. 911-920

Pero aún más grave es que los productos que sí se protegieron con salvaguarda y que se importan a México, *las cantidades rebasen los cupos fijados con antelación*, lo que significa que esta medida no ha logrado moderarlas.

Un ejemplo de lo anterior es que el 15 de abril de 2000 se publicó un acuerdo por parte de la Secretaría Comercio y Fomento Industrial que activó la salvaguarda agrícola para tres productos: carne de cerdo (0203.19.99), papas conservadas (2004.10.01) y papas conservadas sin congelar (2005.20.01) con la justificación de que se rebasó el volumen total de importaciones de cupo mínimo.

Llama la atención que dichas salvaguardas se establezcan después de que se rebasó el cupo, lo que ha ocurrido prácticamente desde el primer año de funcionamiento del TLCAN en 1994, donde el cupo de carne porcina fue 307% mayor que lo convenido; las papas conservadas congeladas 1006 % y las papas preparadas sin congelar 191% sobre lo acordado. (Véase cuadro 3.5).

Cuadro No. 3.5
Productos de importación de México negociados con Estados Unidos y Canadá
con salvaguarda agropecuaria (1994-1999)

FRACCIÓN ARANCELARIA								
Producto	México	Base	1994	1995	1996	1997	1998	1999
En canales o medias canales (porcino)								
1. Cupo ¹	0203.11.01	6000	6000	6200	6407	6621	6843	7073
2. Arancel ad valorem ²	—	20	18	16	14	12	10	8
3. Exportaciones	—	—	13122	3101	3516	10248	17061	20061
4. Exportaciones por encima del cupo ⁴	—	—	119	-60	-45	55	149	319
Jamones, palatas y sus trozos								
Cupo	0203.12.01	18300	18300	18869	19457	20062	20687	21331
Arancel ad valorem	—	20	18	16	14	12	10	8
Exportaciones	—	—	29972	5282	5842	16478	39907	53076
Exportaciones por encima del cupo	—	—	47	-72	-70	-18	93	149
Los demás productos de carne porcina								
Cupo	0203.19.99	3 100	3 100	3 213	3 331	3453	3 580	3710
Arancel ad valorem	—	20	18	16	14	12	10	8
Exportaciones	—	—	9089	5908	6731	9642	14590	15111
Exportaciones por encima del cupo	—	—	193	84	102	179	308	307
Manzanas								
Cupo	0808.10.01	56000	56000	5770	59452	61268	63118	65039
Arancel ad valorem	—	20	18	16	14	12	10	8
Exportaciones	—	—	139335	81176	88960	114933	54970	101203
Exportaciones por encima del cupo	—	—	149	41	49	88	-13	50
Papas (preparadas o conservadas congeladas)								
Cupo	2004.10.01	3600	3600	3718	3840	3966	4097	4232
Arancel ad valorem	—	20	18	16	14	12	10	8
Exportaciones	—	—	21 534	17 607	21 504	28 723	37 890	46789
Exportaciones por encima del cupo	—	—	498	374	460	624	824	1006
Papas (preparadas sin congelar)								
Cupo	2005.20.01	5 900	5 900	6087	6 280	6480	6686	6898
Arancel ad valorem	—	20	18	16	14	12	10	8
Exportaciones	—	—	8467	727	5935	9763	44419	20083
Exportaciones por encima del cupo	—	—	43	-88	-5	51	564	181

1. Cupo mínimo anual (toneladas) otorgado por México a Estados Unidos y Canadá. Para las cantidades por encima del cupo México puede restablecer el arancel de la tasa base (20%). 2. Impuestos de importación aplicables a las cantidades dentro del cupo anual. 3. Toneladas exportadas por Estados Unidos y Canadá a México en el año que se indica. 4. Porcentaje de las exportaciones de Estados Unidos y Canadá a México adicionales al cupo.
FUENTE: TLCAN. Secretaría de Economía.

Lo anterior confirma que México no ejerce, o lo hace tarde, la aplicación de tarifas y las salvaguardas legales que conforme al TLCAN tiene para proteger a los productores nacionales; acción que se magnifica si además las exportaciones hacia México *estuviesen subsidiadas*. Es un hecho que con este tipo de políticas y debido a la falta de cumplimiento de los acuerdos, *se está causando un grave e injusto daño a los productores nacionales*.

Esta actitud de indolencia de parte del gobierno mexicano se puede explicar por dos motivaciones: la primera, por deficiencia en la aplicación de la normatividad derivada de una falta de control en la aplicación de las normas y como una muestra clara de la asimetría existente entre las dos economías utilizan su fuerza económica y política para evitar que se apliquen las sanciones. La segunda, como una deliberada entrega de la industria agrícola nacional al capital extranjero. Me inclino a pensar que el problema tiene que ver más con el primer caso que con el segundo.

De esta forma, la importación de productos se hace más por la vía de la conveniencia económica de los particulares que por los acuerdos firmados y aceptados entre gobiernos. Propongo que por parte del gobierno mexicano se apliquen dos de las vías legales previamente estipuladas que tienen los productores como defensa ante tales actitudes. La primera, se encuentra en la sección B del capítulo VII del Tratado, donde se establecen los preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias para los compradores o importadores, es decir, emplear el argumento que se está protegiendo la vida o la salud humana, animal o vegetal, de los riesgos de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos.

Incluso, como última solución, el gobierno mexicano podría apearse a la doctrina del Derecho Internacional conocida como *Rebus sic stantibus**, según la cual "un cambio esencial de las condiciones en que se celebró un tratado exime a un Estado de sus obligaciones con respecto del mismo"²², dando por sentado unilateralmente la inconveniencia de ese Tratado por parte de México.

Estos preceptos, aunque originalmente tienen como fin impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, también es cierto que cada país tiene la libertad irrestricta de adoptar las medidas que considere convenientes para la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal.

Cabe hacer la aclaración que no se está proponiendo la simulación de un daño de este tipo, ya que todo argumento en este sentido tiene que ir acompañado de un dictamen científico que demuestre el perjuicio a la salud, más bien utilizar esta vía

* *Estando así las cosas*.

²² Olton, Roy. *Diccionario de Relaciones Internacionales*. Editorial Limusa. México 1985. pp.370

para analizar entre los productos vegetales o animales que se importan al país aquellos que tengan presencia de ese tipo de sustancias. De esta manera los productores nacionales en combinación con el gobierno mexicano podrían *presionar* a los importadores de las mercancías y buscar un trato equitativo, tal y como se estableció al momento de la firma del Tratado.

La segunda opción se encuentra en el capítulo VIII, donde se hace referencia a algunas medidas de emergencia. En esa sección el Tratado establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLCAN podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas negativamente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Existen dos tipos de salvaguarda, la denominada *bilateral transitoria*, es la que se aplica como medida de emergencia ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado y la llamada *salvaguarda global*, que se aplica frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

Sin embargo, cabe señalar que los procedimientos del Tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que la salvaguarda sólo podrá ser establecida por tiempo limitado, además de exigir al país que las adopte, una compensación al otro país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no lograran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

Como se puede advertir, a 10 años de la firma del TLCAN, existe todavía una falta de aplicación *real* de los compromisos a los que cada uno de los países se comprometió y que como era de esperarse, los resultados le son adversos al productor que tiene menos infraestructura, mercancías en existencia y que exporta en menor cantidad, es decir, el *productor mexicano*. Una de las posibles soluciones es que se concentre el trabajo coordinado y el apoyo irrestricto del gobierno con los productores nacionales ante los abusos constantes de parte de los Estados Unidos.

Es precisamente este último punto el que nos va a ocupar en el siguiente apartado, donde se considerarán las relaciones de México con Estados Unidos y Canadá en el marco del TLCAN.

3.2 Las Relaciones entre México y Estados Unidos

La relación con Estados Unidos ha sido un factor que ha influido de manera decisiva en la economía y la política mexicana. Para algunos este vínculo ha sido fuente de desgracias, aunque otros insisten en los beneficios que de él se han derivado. La visión pesimista queda muy bien expresada en la famosa frase de Porfirio Díaz de principios del siglo XX: "*Pobre México tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos*".

Hay que tener en cuenta que Estados Unidos comenzó su gran crecimiento económico al término de su guerra civil (o Guerra de Secesión) luego de 1865 y a partir de la década de 1880 inició su etapa de exportación de capitales. América Latina fue su campo de acción por excelencia. Siempre empleando como base a la doctrina Monroe -formulada desde 1823 para buscar la exclusión de la influencia europea en el continente americano-, donde el gobierno de Estados Unidos adoptó distintas estrategias para avanzar en su dominación continental. Estados Unidos transitó históricamente desde la penetración económica, a la intervención militar directa, pasando por el apoyo a grupos subversivos internos de los países que le interesaba intervenir (Cuba, Nicaragua, El Salvador, Colombia, etc.), llegando hasta los extremos de erigirse como el gran mediador y última instancia de los conflictos en el continente americano.

México tenía su propio peso en la región, pero por ser el país subdesarrollado más cercano a la gran potencia, recibió primero el influjo de sus capitales y posteriormente la carga de sus presiones, tanto económicas como militares.

La política exterior mexicana buscó, hasta donde le fue posible, resistir el avance de su vecino del norte. La relación entre México y Estados Unidos había tenido tropiezos al inicio del Porfiriato. El vecino del norte había tardado más de un año en reconocer al gobierno surgido de la rebelión de Tuxtepec; pero en abril de 1878 se restablecieron las relaciones, adelantándose por unos años a los tratados con Francia y Gran Bretaña. El apoyo que había recibido de Estados Unidos al triunfo de la república, en 1867 y de nuevo a partir de 1878, le permitió a México ignorar por un tiempo las demandas de las potencias europeas e imponer sus propias condiciones para la reanudación de relaciones con el viejo continente. Esos años también fueron especiales para Estados Unidos: *le dieron la oportunidad de avanzar posiciones hacia el sur de su frontera.*

"A finales del Porfiriato en 1910, el 38 por ciento de las inversiones extranjeras en México eran de capital norteamericano. La dependencia comercial que se forjó durante esos años fue aún mayor: casi las tres cuartas partes del intercambio comercial se realizaban con Estados Unidos. El coloso del norte era, sin disputa, la potencia mundial con más influencia económica en el país".²³

México era mucho más que un campo abierto a la inversión para Estados Unidos, pues representaba también importantes intereses políticos. En primer lugar, porque ambos países compartían una larga frontera, cada vez más poblada y conflictiva. En segundo, porque México era muy cercano a Centroamérica y el Caribe, región que Washington consideraba fundamental para su seguridad nacional. Por último, porque era de alguna manera, el espejo en el que América Latina veía reflejada su posible relación con el coloso del norte. La relación con México resultaba tan apreciada para el gobierno de Estados Unidos que las

²³ Salmerón, Alicia. *Enciclopedia Gran Historia de México. De la Reforma a la Revolución, 1857-1920 I. "La Política Exterior del Porfiriato, 1888-1910"*. Ed. Planeta DeAgostini, México, 2002, pp. 124.

representaciones diplomáticas de ambos países fueron elevadas a embajadas en 1898.

Lo cierto es que durante el siglo XX se presentaron diversos problemas entre las dos naciones. Todavía durante la Revolución Mexicana el vecino norte lanzó dos invasiones a territorio nacional: la ocupación de Veracruz en 1914 –que buscaba acelerar la caída del dictador Huerta– y la expedición del general Pershing en 1916-1917, quien intentó atrapar, infructuosamente a Francisco Villa, en represalia por el ataque a un poblado fronterizo en Nuevo México.

Después de la Revolución las relaciones entre los dos países han tenido momentos de conflicto y de cooperación. No obstante, desde la década de 1940 ha existido una disposición para minimizar las fricciones y privilegiar los intereses comunes. Esta meta se ha alcanzado sólo parcialmente, pues los vínculos entre ambas naciones se han vuelto cada vez más complejos, al involucrar un mayor número de temas y actores. Asimismo, el hecho de que los sucesos que se presentan en un lado de la frontera repercutan de manera directa del otro lado, han contribuido a que los conflictos entre los dos países se vean más delimitados y que ninguno gane nada con un enfrentamiento con el país vecino.

Así, resulta difícil en este caso aplicar las categorías tradicionales del país poderoso o país débil. Es cierto que Estados Unidos sigue siendo una nación con mucho más poder que México; sin embargo, debido a este nexo tan estrecho, se hace necesario buscar una interpretación diferente de la relación que permita explicar la capacidad de negociación que tiene México frente a Estados Unidos. Esta peculiaridad ha hecho que algunos autores caractericen este vínculo como una "relación especial" en la cual México tiene mayores márgenes de autonomía que otros países del continente, aunque, desde luego, también se ve más afectado por las políticas de su vecino.

A partir del reconocimiento diplomático en 1923, las relaciones entre los dos países tuvieron tanto momentos de cordialidad como de conflicto. Sin embargo, a pesar de las fricciones en el tema del petróleo, Estados Unidos se hallaba cada vez más interesado en la estabilidad del régimen mexicano, como demostró durante la guerra cristera (1926-1929), cuando apoyó de manera abierta al gobierno de México, incluso con armamento y equipo aéreo.

Otro hecho que marca el control que ha ejercido Estados Unidos en soberanía de México son los denominados Tratados de Bucareli, signados en 1923 y donde se establecen compromisos sobre petróleo y minerales del país. "Tales acuerdos o tratados representan un ejemplo contundente de la imposición brutal ejercida por los Estados Unidos sobre nuestro país, cuando este ha intentado promover cambios favorables a la sociedad en general".²⁴

²⁴ Careaga Medina, Joaquín. Las relaciones bilaterales México – Estados Unidos, una crónica del abuso. UNAM, ENEP Acatlán. México, 2002. pp. 12-13.

La cercanía con Estados Unidos se reflejó también en la economía mexicana durante la Gran Depresión de 1929, pues entre 1930 y 1933 cerca de 400,000 trabajadores nacionales que vivían en el vecino país fueron repatriados. Esta acción tuvo en México un doble efecto que repercutió en la calidad de vida del país. Al existir abundante mano de obra del lado mexicano, por un lado, presionó los salarios a la baja, por otro, impulsó el reparto agrario que Lázaro Cárdenas instrumentó durante su presidencia, medida que a su vez impactó a los Estados Unidos al desplazar capitales del campo a la industria, lo que a su vez fomentó el proceso de sustitución de importaciones que se consolidaría después de la Segunda Guerra Mundial.²⁵

"Durante el conflicto bélico, la colaboración económica de México con Estados Unidos fue sumamente importante, incluso más que la militar. Los dos gobiernos firmaron un tratado comercial en 1942 (aunque la cooperación en este aspecto comenzó desde 1941), en que México se comprometía a proporcionar la producción interna de materiales estratégicos para la guerra a cambio de apoyo en créditos para modernizar al país. De esta forma, la producción de zinc, cadmio y molibdeno, así como de fibras duras, se destinó en esos años al mercado estadounidense, lo que generó problemas de escasez interna y a raíz de ello, una alta inflación: de 1940 a 1945 los precios aumentaron en 100 por ciento, situación inusual para la época".²⁶

El gobierno mexicano también colaboró con el envío de mano de obra agrícola e industrial para ayudar al gobierno norteamericano a mantener una producción interna constante, debido a que con el esfuerzo de la guerra, muchos de los obreros dedicados a dichas tareas se encontraban en el frente de batalla. En 1942 se firmó un convenio de braceros que se seguiría renovando incluso después de la guerra, hasta 1964. Llama la atención que durante este periodo se generó, junto al flujo de trabajadores mexicanos que entraban de manera legal a Estados Unidos, otro de indocumentados, el cual se ha incrementado hasta el siglo XXI.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, quedaba claro que México y Estados Unidos no podían llevar a cabo sus políticas sin tomar en cuenta al vecino. Así, en los años de la posguerra se desarrolló entre ambos lo que se llegó a denominar como la *relación especial*, que consistía en que:

- Estados Unidos apoyaría a México en términos económicos (con préstamos e inversiones) y políticos (respaldando incondicionalmente a sus gobiernos sucesivos, incluso por encima de ciertas disidencias internas, política que en la ámbito internacional no le permitía a otros países latinoamericanos).
- Washington esperaba que las autoridades mexicanas garantizaran la estabilidad interna sin que tuvieran que intervenir ellos directamente.

²⁵ Chabat, Jorge. *Enciclopedia Gran Historia de México. El Siglo XX Mexicano II*. "Las Relaciones México-Estados Unidos: Historia de una Convergencia Anunciada". Ed. Planeta DeAgostini, México, 2002, p. 181.

²⁶ *Ibid.* p. 185.

Curiosamente, el gobierno mexicano argumentaba a la población, que sus divergencias ante la política internacional estadounidense de los años cincuenta y sesenta, eran medidas legitimadoras que contribuían a la estabilidad interna del país.²⁷ La colaboración con Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial tuvo un fuerte impacto en la economía mexicana, al verse impulsada y transformada por efecto de la intensificación de las relaciones económicas entre los dos países. La concentración comercial aumentó con el vecino del norte acerca de 90 por ciento y algo muy importante, la deuda externa se comenzó a utilizar como fuente de financiamiento para el desarrollo; cabe señalar que en un principio el gobierno fue particularmente cauteloso con el endeudamiento, pero esta actitud subsistió solo hasta mediados de los años cincuenta.

La colaboración con Estados Unidos en este periodo no significaba que no hubiera conflictos entre ambas naciones, de hecho se dieron varios incidentes en distintos ámbitos, como en 1954, donde las autoridades estadounidenses repatriaron a varios cientos de miles de trabajadores indocumentados -según algunas fuentes la cifra llegó al millón- en la llamada *Operación Wetback* ("espalda mojada"). Con lo que respecta a intercambios mercantiles, durante la década de 1950 se presentaron fricciones comerciales, en 1953 la Ley denominada Simpson, aumentó los derechos de importación a productos que México exportaba, como el camarón, el plomo y el zinc, lo que afectó de manera negativa la balanza comercial. En 1956, Estados Unidos vendió en el mercado mundial sus excedentes algodoneros, con lo que descendieron los precios de esta manera prima y se afectaron las exportaciones mexicanas. En 1958, el Congreso estadounidense restringió las importaciones de plomo y zinc, lo que también tuvo un impacto negativo en el comercio mexicano.

Como ya se había mencionado anteriormente, durante las décadas de 1950 y 1960 se instrumentó en México un modelo económico de sustitución de importaciones que tuvo como consecuencia el desarrollo de un proteccionismo comercial. Además, el gobierno mexicano consolidó un régimen de control que impedía a los extranjeros poseer más de 49 por ciento de la inversión total en una compañía mexicana.

"No obstante, durante estos años las relaciones económicas con Estados Unidos adquirieron una gran intensidad, vía inversión directa, préstamos e intercambios comerciales. Algunos autores consideran que estos nexos económicos configuraron una relación de *dependencia* frente al vecino del norte, lo que desembocó en el establecimiento de una red de intereses económicos que dio pie a la negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos a principios de la década de 1990".²⁸

Históricamente, desde el punto de vista Mexicano las relaciones bilaterales hasta mediados de los años setenta eran presentadas desde la perspectiva de la

²⁷ Ibid. p. 186.

²⁸ Ibid. p. 188.

dependencia, mientras que desde la óptica de los Estados Unidos se les veía como la relación con un país vecino, pero (desde su óptica) situado en una América diferente, es decir, en América Latina.

La integración formal entre México y Estados Unidos se define a partir de la intervención y negociación entre los dos gobiernos, con el objetivo de regular y promover un proceso anteriormente informal. En materia de Política Económica, México también ha seguido criterios propios que con frecuencia han chocado con los intereses y puntos de vista norteamericanos.

El caso más notorio ha sido el de las inversiones extranjeras. Por ejemplo el capital destinado a la distribución del petróleo, el Estado mexicano buscó y obtuvo el control de algunas de las llamadas industrias y servicios básicos mediante la propiedad y operación directa de éstas. En este caso está el petróleo (incluyendo la petroquímica básica) los ferrocarriles, la electricidad, el agua, la minería, las comunicaciones telegráficas, etc.

Las inversiones extranjeras han constituido un problema álgido por la intención de los grandes consorcios norteamericanos de penetrar invariablemente a las industrias y servicios básicos, así como la competencia por captar el capital extranjero y servir de base para su exportación al resto del área en forma de productos manufacturados.

A pesar de las limitaciones que históricamente ha tenido la inversión extranjera, México es uno de los países que en términos absolutos ha absorbido un volumen mayor de recursos del exterior, principalmente de los Estados Unidos, como se puede observar en el cuadro 3.6.

Cuadro No. 3.6
América Latina y el Caribe
Flujos de inversión extranjera directa provenientes de
Europa, Estados Unidos y Japón, 1995-1997

	EUROPA		ESTADOS UNIDOS		JAPÓN	
	1995-97	%	1995-97	%	1995-97	%
Argentina	5700	17.7	3.825	8.9	103	4.4
Brasil	10420	32.3	17.311	40.2	1.815	76.8
Paraguay	31	0.1	62	0.1	0	0
Uruguay	500	1.5	93	0.2	0	0
Mercosur	16651	51.6	21.291	49.5	1.917	81.2
Chile	3.195	9.9	3.199	7.4	50	2.1
Bolivia	84	0.3	266	0.6	0	0
Colombia	3036	9.4	587	1.4	8	0.3
Ecuador	208	0.6	386	0.9	0	0
Perú	717	2.2	1.530	3.6	0	0
Venezuela	3.211	9.9	2.092	4.9	193	8.2
Pacto Andino	7257	22.5	4.861	11.3	201	8.5
México	4.611	14.3	11.629	27.0	194	8.2
Costa Rica	85	0.3	944	2.2	0	0
El Salvador	31	0.1	63	0.1	0	0
Guatemala	-51	-0.2	161	0.4	0	0
Honduras	11	0	9	0	0	0
Nicaragua	4	0	47	0.1	0	0
Centroamérica	79	0.2	1.124	2.8	0	0

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo, Foreign direct investments in Latin America: perspectives of the major investors. An update, Paris, 1999, sobre la base de BID/RELA, Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, Madrid, 1998.

El gobierno mexicano mantiene acuerdos de cooperación con bancos norteamericanos en asuntos de exportación e importación, sin embargo, frecuentemente los Estados Unidos se empeñan en clasificar los programas de crédito de sus instituciones bancarias como parte de su política de ayuda al exterior, además de que los fondos prestados por estas instituciones, se otorgan abiertamente como mecanismos para el fomento de las exportaciones norteamericanas.

Sin duda alguna, Estados Unidos ocupa un lugar primordial en el proceso de toma de decisiones de la política exterior mexicana. Inclusive, muchas veces se vincula la política exterior de México con su relación bilateral con Estados Unidos. Por ello, en el proceso de formulación de la política exterior, Estados Unidos recibe un trato diferente en comparación con otros miembros de la comunidad internacional.

Las razones que explican la preeminencia de Estados Unidos en el proceso de toma de decisiones de la política exterior de México son:

1. "El pasado accidentado de la relación bilateral en donde Estados Unidos ha invadido, presionado e intervenido en México.
2. El carácter conflictivo de la relación, especialmente en los temas de migración y narcotráfico.
4. El fin de la Guerra Fría, en donde México incrementó su posición estratégica en el marco de la geopolítica de seguridad estadounidense.
5. El compromiso asumido en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
6. El número de temas y actores involucrados en la relación bilateral.
7. La creciente interdependencia entre ambas economías, es de franca asimetría para México por las enormes diferencias que existen entre el volumen de transacciones y la cantidad de recursos económicos que maneja uno y otro país.
8. En el caso concreto de la agricultura, y específicamente en materia hortícola, es el comprador número uno de las exportaciones nacionales, de tal forma que se convierte en una relación comercial muy riesgosa para México".²⁹

Como sabemos actualmente no es posible mantenerse aislado de los sucesos internacionales, puesto que el futuro de ningún país es ajeno a los cambios de la política mundial. Posiblemente por eso, un elemento táctico importante utilizado antes del año 2000 en la política exterior mexicana ha sido el anticiparse a situaciones difíciles mediante el procedimiento comúnmente llamado *compromiso público*, que consiste en dar a conocer abiertamente cual será su postura ante un hecho que le compete al país a nivel internacional.³⁰

La participación activa de México en la definición del nuevo orden internacional de normas y reglas que está en proceso de formación, es la mejor opción para proteger los intereses de nuestro país. A continuación se destacan algunos aspectos importantes de la relación bilateral México-Estados Unidos.

²⁹ Borja, Arturo. *La política exterior de México: enfoques para su análisis*. "Enfoques para el estudio de la política exterior de México: "Evolución y perspectivas". El Colegio de México - Instituto Matías Romero, México, 2000, p. 20.

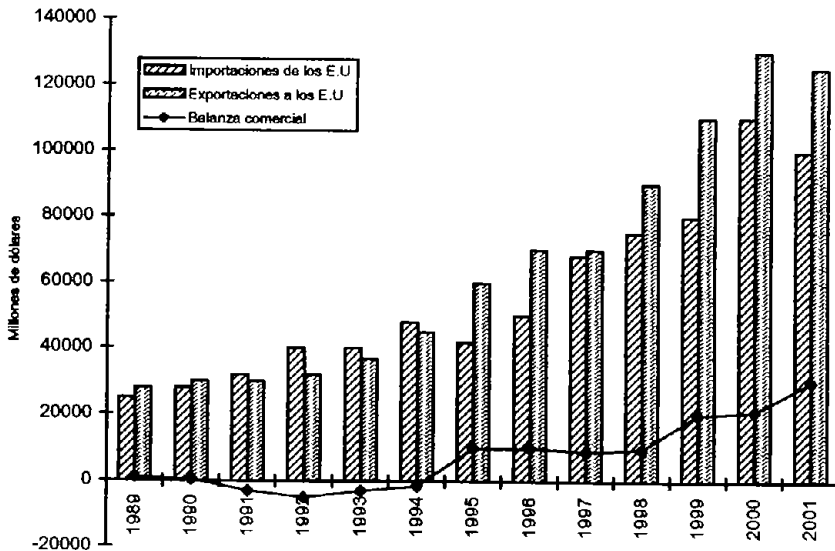
³⁰ Un ejemplo claro del cambio de este tipo de política exterior, es el papel que jugó México en el año 2003, en relación a su posición con la invasión de Irak por parte de los Estados Unidos, a través de su ex-embajador Adolfo Aguilar Zinser, quién votó como parte del Consejo de Seguridad de la ONU (papel que nunca antes le había interesado a México) rechazando en un primer momento la invasión contra Irak. Posición que se vio modificada meses después por presión de Estados Unidos, tanto que el presidente Fox felicitó posteriormente a presidente Bush por la captura del líder irakí, Saddam Hussein.

i) Comercio

El comercio exterior es un aspecto preponderante de la política del gobierno del actual presidente de los Estados Unidos George Bush. Cabe señalar que la diplomacia comercial del citado país consiste en la globalización de los recursos privados por medio de las inversiones al extranjero, el comercio exterior y la creación de alianzas estratégicas. El TLCAN representa una oportunidad para que los Estados Unidos intensifiquen sus intercambios comerciales, como resultado de la reducción de los obstáculos al comercio.

A diez años de la entrada en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México ha pasado del déficit a una balanza comercial positiva con Estados Unidos, como se muestra en la siguiente gráfica.

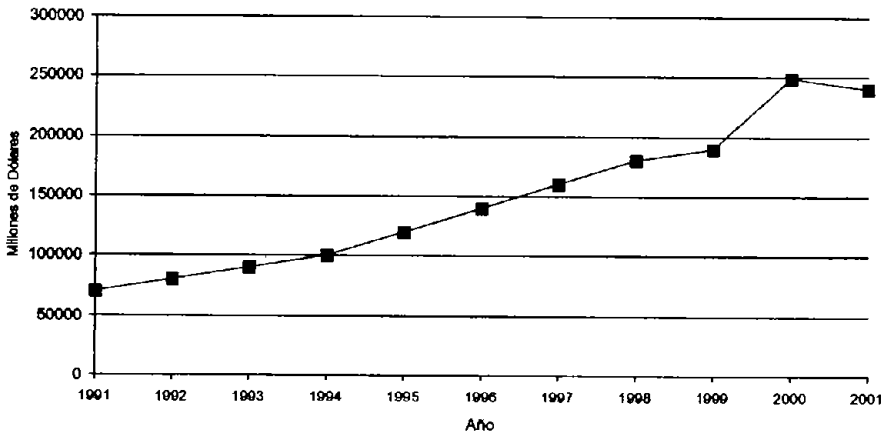
Gráfica No. 3.1
Superávit comercial de México con Estados Unidos



FUENTE: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

En el año 2000, Estados Unidos fue nuestro segundo socio comercial y como se muestra en la siguiente gráfica, el comercio total entre ambos países ha ido en aumento, aunque disminuyó ligeramente en el 2001.

Gráfica no. 3.2
Comercio total entre México y los Estados Unidos



FUENTE: Banco de México, Balanza Comercial por País.

En 1994 las exportaciones de Estados Unidos hacia México en el TLCAN, ascendieron a 50,84 billones de dólares, además, la tasa de crecimiento de sus exportaciones en ese momento fue de 16,37%, la tercera mejor entre los tres países miembros del Tratado.³¹

Sin embargo, en 1995, las exportaciones de Estados Unidos hacia México fueron de 46,29 billones de dólares. Cabe señalar que a pesar de los esfuerzos de Estados Unidos, permanecieron en la tercera posición, sus exportaciones crecieron en un 4,98%. Estos resultados obligaron al país a intensificar sus esfuerzos en los años siguientes.³²

El año 1996 fue bueno para los Estados Unidos porque aumentaron enormemente sus exportaciones. Exportaron 56,79 billones de dólares hacia México y 134 billones de dólares hacia Canadá. Cabe hacer mención que con los buenos resultados obtenidos los Estados Unidos se ubicaron en la segunda posición con una tasa de crecimiento de 10,07%.³³

Sin embargo, la lucha por la supremacía continuaría, Estados Unidos se esforzaría por obtener el primer lugar entre los tres países. Los esfuerzos de ese país rindieron frutos porque en el año de 1997 las exportaciones estadounidenses se

³¹ Banco de México.

³² Idem.

³³ Idem.

incrementaron. Ese año México, ocupaba la primera posición en sus exportaciones y fue desplazado por los Estados Unidos. Las exportaciones estadounidenses hacia México en ese año fueron de 71,38 billones de dólares.³⁴

Notemos que en ese año las exportaciones de Estados Unidos crecieron considerablemente pasando de 10,07 a 16,83%, la mejor tasa de crecimiento en el TLCAN. A pesar de ese marcado crecimiento, la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas estuvo cercana a la tasa de crecimiento de los Estados Unidos.

Para 1998 en los Estados Unidos las exportaciones se ubicaron en 78,77 billones de dólares hacia México y 156,60 billones de dólares hacia Canadá, su tasa de crecimiento fue de 5,47%. Finalmente, en 1999, los Estados Unidos volvieron a ocupar la tercera posición después de Canadá, con resultados menos espectaculares en sus exportaciones. Sin embargo, exportaron 86,90 billones de dólares hacia México y hacia Canadá 166,60 billones de dólares. Ese año, la tasa de crecimiento de sus exportaciones fue de 7,70%.³⁵

Los 154,000 millones de dólares (m.d.d.) que México exportó a sus socios del TLCAN en 2000 representan 238% más que en 1993, año previo a la entrada en vigor del tratado. En los últimos siete años el crecimiento de las exportaciones ha contribuido con más de la mitad del crecimiento real del PIB de México.³⁶

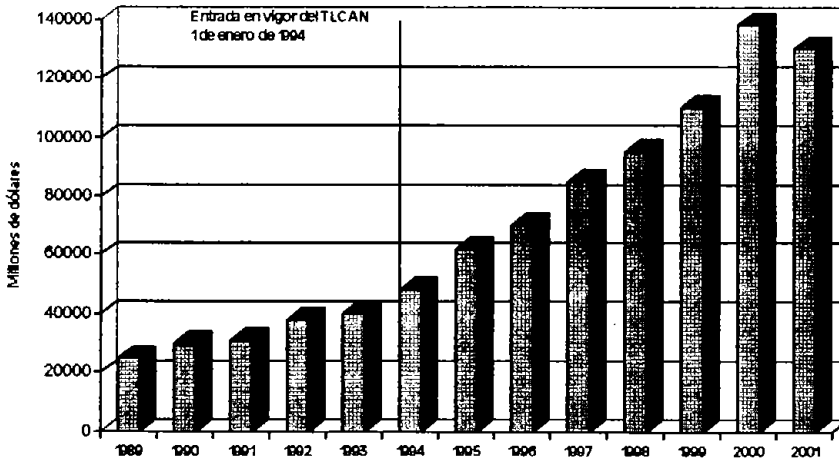
En la siguiente gráfica se muestra el crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos.

³⁴ Idem.

³⁵ Fuente: INEGI

³⁶ Tratado de Libre Comercio de América del Norte Décimo Aniversario, Embajada de los Estados Unidos en México.

Gráfica No. 3.3.
Exportaciones de México hacia los Estados Unidos



Crecimiento promedio anual = 10.1%. De 1991 a 1993.

Crecimiento promedio anual = 16.1%. De 1994 a 2001.

FUENTE: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC)

Es necesario hacer mención que a pesar de que los Estados Unidos son considerados como una potencia económica en el ámbito mundial, sus logros no se reflejan necesariamente en el TLCAN, porque las tasas de crecimiento de sus exportaciones no son las esperadas. Podemos ver que su crecimiento anual promedio representa sólo el 16.1% en el periodo 1994-2001. Desde el punto de vista de algunos analistas, esta tasa de crecimiento en sus exportaciones es un resultado mediocre si tomamos en cuenta las expectativas que se habían formulado. En relación a este resultado, el nivel de competitividad de Estados Unidos no es alto y como consecuencia están ubicados en tercera posición, con respecto a sus contrapartes.³⁷

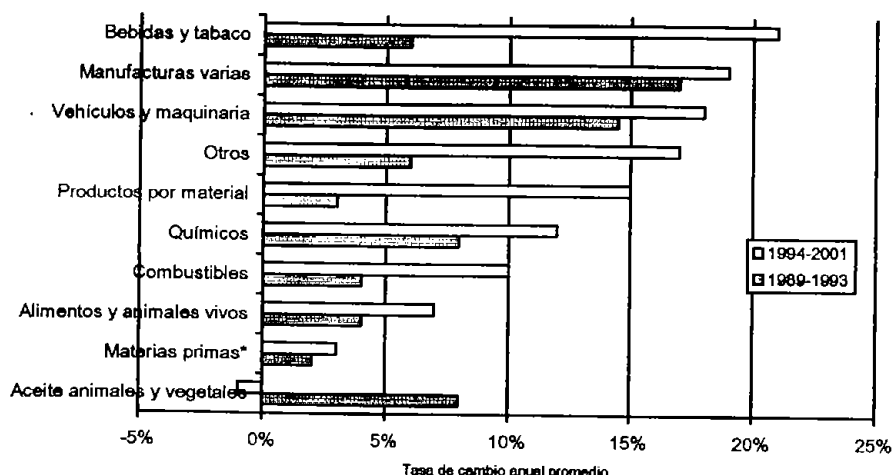
Cabe apuntar que este bajo rendimiento de sus exportaciones es una consecuencia de muchos compromisos con otros países, uno de sus principales objetivos es el de diversificar sus mercados y es por eso que Estados Unidos busca incansablemente mercados para sus productos. El TLCAN representa para los Estados Unidos sólo un 40% de las exportaciones totales, mientras a México y Canadá les significan un 85% y 70% respectivamente.

³⁷ Guzmán Sala, Andrés. *La Competitividad de México en las Exportaciones dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Año 7, No. 19, Septiembre-Diciembre. 2001, p.22.

La liberalización comercial ha facilitado el acceso a más y mejores productos, para este año de 2004, prácticamente todo el comercio trilateral estará *libre de aranceles*, expandiendo aún más los premisas del libre comercio, únicamente se mantendrán con arancel hasta 2008 azúcar, frijol y leche en polvo.

En la siguiente gráfica se puede observar el comportamiento de los distintos sectores antes de la firma del TLCAN y después de la firma.

Gráfica No. 3.4.
Crecimiento por sectores después de la firma del TLCAN



*No especificadas en otra categoría.

FUENTE: Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC).

Como podemos apreciar en la gráfica anterior, cada uno de los sectores (a excepción del aceite animal y vegetal) tuvieron un crecimiento superior a partir de la firma del TLCAN, esto nos podría llevar a pensar que ha resultado benéfico para el país, lo cual tiene que ver directamente con el punto a desarrollar a continuación.

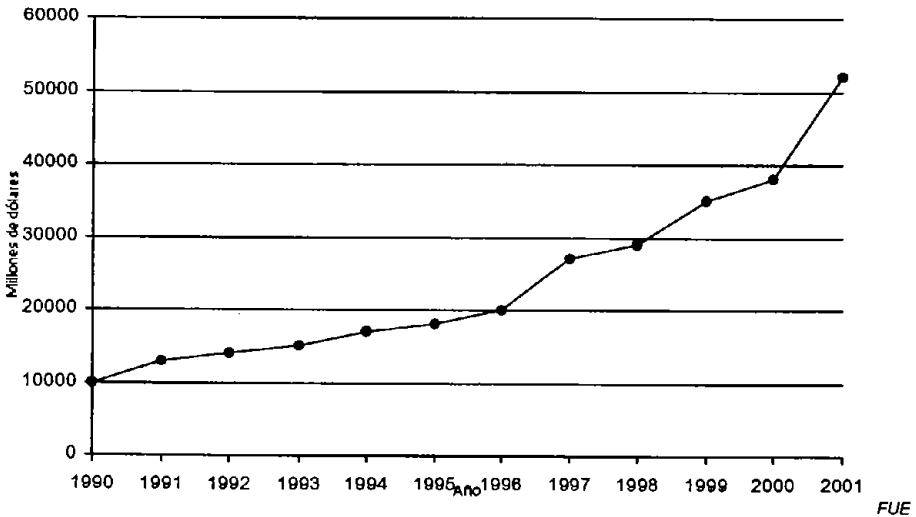
ii) Inversión

La evolución que sufrió la inversión extranjera desde los Estados Unidos, durante los primeros años del Tratado de Libre Comercio, está caracterizada por el estrechamiento de las relaciones comerciales y por el aumento en la capacidad de inversión de los norteamericanos y en la recepción de los sectores mexicanos. No

olvidemos que históricamente han sido los Estados Unidos el más importante inversionista en México y éste uno de los más importantes mercados para los norteamericanos, por lo que no es extraño que el TLCAN haya significado un reforzamiento de estas relaciones y no tanto un proceso de modificación para los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED).

A partir de 1994, el flujo promedio anual de IED a México triplicó el promedio captado en los siete años previos al TLCAN y la IED total se incrementó 72%, como se puede observar en la siguiente gráfica.

Gráfica No. 3.5
Inversión extranjera directa de los Estados Unidos a México



NTE: Oficina de Análisis Económico (BEA), *Survey of Current Business*, diciembre de 2002 y anteriores.

Es indudable que a raíz del TLCAN la IED se caracterizó por un mayor dinamismo en el flujo de capitales.

Entre enero de 1994 y septiembre de 2001, Estados Unidos materializó inversiones por 61,271.9 m.d.d., en México, monto que equivale al 67.3% de la IED materializada en ese lapso (90,989.6 m.d.d.). Con ello, Estados Unidos ocupó la primera posición entre los países que en ese periodo efectuaron inversiones en México.³⁸

³⁸ Banco de México.

En este periodo, la inversión extranjera estadounidense se triplicó, siendo en el último año cuando se registró el aumento más significativo.

De esta forma, México fue el principal receptor de inversión extranjera directa en América Latina en el 2001 con más de 25 mil millones de dólares, reportó la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD). El monto es casi el doble de lo que el país recibió durante el 2000 y constituye más de la tercera parte de toda la inversión foránea girada a América Latina y el Caribe durante ese lapso.

La renovada confianza en México de parte de los inversionistas tuvo que ver con el primer año del mandato del presidente Vicente Fox Quesada, cuya elección al cargo el 2 de julio del 2000, fue uno de los motivos para que se considerara al país como el más prometedor en América Latina. No olvidemos que existía la duda de que el país pudiera lograr unas elecciones sin fraude electoral o que en el cambio de poderes se presentara algún tipo de violencia, al momento que el Partido Revolucionario Institucional (PRI) fuera depuesto y se percatara que habían terminado con siete décadas de permanencia en el gobierno.

Un reporte de la UNCTAD precisó que casi la mitad de la inversión extranjera a México en 2001 estuvo concentrada en la venta del banco Banamex al grupo estadounidense Citygroup, que pago 12 mil 700 millones de dólares por la transacción.

Así, la inversión proveniente de Estados Unidos superó los 15 mil millones de dólares, lo que representó un incremento de aproximadamente el 50% respecto al año anterior. Algo preocupante es que se dirija el crecimiento de IED a *capital especulativo*, es decir, aquel que no impacta directamente a la microeconomía, no se refleja en las percepciones de la población al no invertirse en actividades productivas y que no le genera ganancias vía impuestos al gobierno. Lo único que hace es ampliar las cifras macroeconómicas.

Pero eso no es todo, si hablamos de cada uno de los sectores económicos, el sector manufacturero sigue siendo el que representa una mayor proporción de inversión extranjera, captando aproximadamente el 46% de los recursos provenientes de Estados Unidos; que aunque este tipo de empresa tiene como bondad el proporcionar gran cantidad de empleos, los insumos que se utilizan son por lo general importados, los empleos que se generan son de bajo perfil y muchos de los productos que fabrican no se quedan en el país.

En ese sentido, sólo el 37.3% fue canalizado al sector de servicios, el 11.0% a comercio, el 4.4% a transportes y comunicaciones y el 1.3% restante dirigido a otros sectores, como se observa en el cuadro 3.7.³⁹

³⁹ Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Cuadro No. 3.7
Distribución sectorial de la inversión estadounidense
materializada en México^{1/}
(Miles de dólares)

SECTORES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 ^{1/}	Acumulado 1994-2001 ^{2/}	Part. %
TOTAL	4,963,640,6	6,393,967,6	6,178,262,6	7,261,182,3	5,106,229,8	6,747,197,2	10,622,297,4	15,969,210,1	61,271,887,4	100,0
Agropecuario	7,126,1	6,791,7	30,148,3	8,282,3	25,726,7	75,974,9	87,050,7	3,173,0	244,275,7	0,4
Minería y extracción	-78,914,0	9,928,3	7,361,8	68,296,8	26,694,8	20,044,1	9,623,2	1,558,9	53,593,9	0,1
Industria manufacturera	2,067,631,4	3,245,696,2	3,237,796,5	4,015,679,9	3,648,213,7	4,510,849,5	5,705,372,4	1,788,215,5	28,106,655,1	46,0
Electricidad y agua	11,727,9	13,3	17,8	2,154,3	19,867,2	-2,702,3	9,844,6	-3,924,1	36,888,7	0,1
Construcción	211,071,0	9,013,2	3,799,1	78,720,6	44,894,4	67,458,7	36,149,0	1,405,1	452,511,1	0,7
Comercio	847,176,8	643,125,3	372,267,7	1,712,524,8	345,350,3	751,000,7	1,607,345,1	467,113,7	6,745,924,4	11,0
Transportes y comunicación	209,370,8	449,211,3	370,357,2	245,797,7	334,140,8	195,325,0	227,326,9	683,363,8	2,714,883,6	4,4
Servicios financieros	879,141,0	781,065,3	781,782,0	790,312,4	147,179,6	570,825,4	2,289,759,9	12,879,641,0	19,099,726,6	31,2
Otros servicios ^{3/}	799,207,6	268,902,9	374,712,1	369,413,5	515,172,3	558,421,2	649,625,6	188,673,2	3,724,328,4	6,1

^{1/} Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión por inversionistas estadounidenses, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de Estados Unidos a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

1/ Enero-septiembre.

2/ Notificada al 30 de septiembre de 2001.

3/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por otra parte, el aumento de las posibilidades de inversión que vieron los norteamericanos en nuestro país provocó que un número importante de empresas decidieran aumentar el monto de sus inversiones, llegando a participar en cincuenta por ciento del total de las empresas mexicanas.

Al mes de septiembre de 2001 se contaba con el registro de 13,715 empresas con inversión estadounidense, esto es, el 60.6% del total de sociedades con IED establecidas en México (22,637). Los inversionistas estadounidenses participaron mayoritariamente en el capital social de 11,912 empresas (86.9%) y minoritariamente en las restantes 1,803 (13.1%).

De acuerdo a su localización geográfica, las empresas con inversión estadounidense se localizan principalmente en el Distrito Federal, Baja California, Nuevo León, Estado de México, Baja California Sur, Jalisco y Chihuahua, como se puede apreciar en el cuadro 3.8.

Cuadro No. 3.8
Localización geográfica de las empresas
con inversión Estadounidense en 2001

Estado	Empresas	Participación Porcentual
Distrito Federal	5,178	37.8
Baja California	1,440	10.5
Nuevo León	881	6.4
Estado de México	822	6.0
Baja California Sur	803	5.9
Jalisco	739	5.4
Chihuahua	707	5.2
Sonora	439	3.2
Tamaulipas	437	3.2
Quintana Roo	395	2.9
Coahuila	276	2.0
Otros	1,598	11.5
TOTAL	13,715	100.0

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Ahora bien, de esta distribución por estados con capital norteamericano, los sectores con mayor presencia de este tipo de inversiones se ubica en primer lugar el de servicios, que registra 37.3% del total, el sector manufacturero que cuenta con 33.7%, el comercio con el 21.4%, el de transportes y comunicaciones con el 2.2%, la construcción con el 2.0%, la minería y extracción con el 1.8%, el sector agropecuario el 1.3% y la electricidad y el agua con el 0.3%.

Sin embargo, las empresas a que hago mención no son de capital exclusivamente norteamericano, cuentan también con capital nacional, en el cuadro 3.9 podemos observar cuál es la distribución de ese capital en las empresas mexicanas.

Cuadro No. 3.9
Distribución sectorial y porcentual
de las empresas con inversión estadounidense en 2001 ^{1/}

SECTORES	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA INVERSIÓN		NÚMERO DE EMPRESAS
	Menor al 50%	Mayor al 50%	
Agropecuario	43	140	183
Minería y extracción	59	187	246
Industria manufacturera	471	4,148	4,617
Electricidad y agua	6	30	36
Construcción	115	160	275
Comercio	323	2,612	2,935
Transportes y comunicaciones	114	192	306
Servicios financieros	148	1,097	1,245
Otros servicios ^{1/}	524	3,348	3,872
TOTAL	1,803	11,912	13,715

NOTA: Se incluyen todas las empresas que registran inversión estadounidense en su capital social en cualquier porcentaje. La clasificación de mayoritarias y minoritarias se hizo tomando en cuenta el porcentaje de inversión extranjera total en el capital social de las empresas.

^{1/} Al mes de septiembre de 2001.

^{1/} Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales. Incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio.

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Cabe hacer mención que en pocos años se consolidaron flujos muy importantes de Inversión Extranjera Directa estadounidense en muchas empresas mexicanas, lo que trajo como consecuencia que en menos de cuatro años la cantidad total de inversión proveniente de los Estados Unidos haya sido considerada como la más alta de la historia.

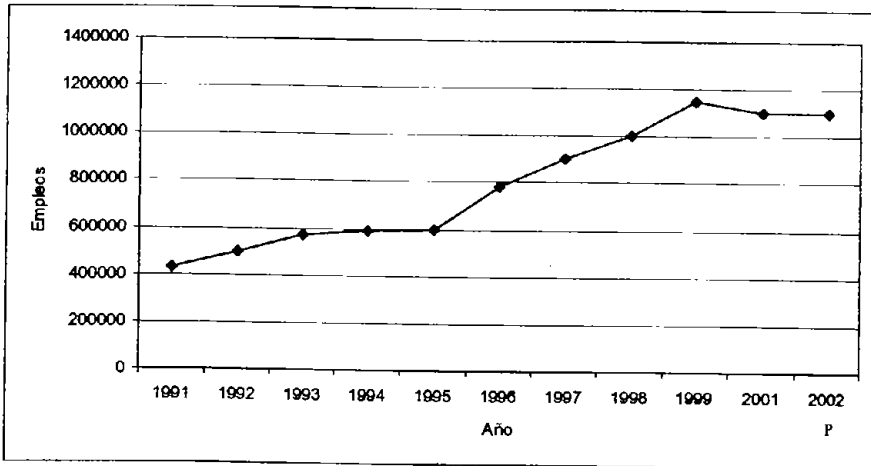
A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los flujos de IED se han triplicado, de 1994 al 2001 sumaron 61 271 millones de dólares, con lo cual México se ubica entre los principales receptores de IED de los países en desarrollo.

iii) Empleo

El empleo en Estados Unidos de 1994 a 2000 creció más de 16.3 por ciento y se generaron 18.1 millones de trabajos.

"En México, el sector exportador es el principal generador de empleos"⁴⁰: más de la mitad de los generados entre 1994 y 2000 están vinculados a esta actividad, de hecho hubo un crecimiento moderado a partir de 1991, pero a partir de 1995 con la firma del TLCAN hubo un aumento significativo año con año hasta llegar a su punto máximo en 1999, donde se presentó una disminución. (Véase gráfica 3.6).

Gráfica no. 3.6
Evolución del Empleo en el Sector Maquillador de Exportación Mexicano 1991 - 2002



p= preliminar.

Datos no disponibles para el año 2000.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geográfica e Informática (INEGI)

No está por demás decir que México no es el único de los tres países que ha registrado un aumento substancial en sus exportaciones, ya que una porción significativa del crecimiento total del empleo se vincula a este sector.

Ahora bien, uno de los puntos propuestos y aceptados por los países firmantes del TLCAN es el referente al aspecto social del tratado. En él, por lo menos en el

⁴⁰ Los empleos orientados a la exportación en el sector manufacturero pagan aproximadamente 40% más que el resto de la industria manufacturera. Fuente: Embajada de los Estados Unidos en México, cifras fundamentales del TLCAN, Servicio Cultural e Informativo 2003.

papel, se buscó un acuerdo paralelo en materia laboral donde *supuestamente* los socios buscarían mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida de los gobernados, comprometiéndose a promover once principios laborales para proteger, mejorar e implementar los derechos básicos de los trabajadores. Digo -supuestamente- porque es claro para cada uno de los países y más para sus habitantes, que en lo que se involucraron fue en una *guerra comercial* y no en la administración de una agencia internacional de apoyo laboral o económico a los países perdedores, por lo que considero que este punto es una *falacia*.

Es un hecho que las leyes laborales en los países firmantes del TLCAN son además de distintas en cuanto a su aplicación, completamente asimétricas, de tal forma que el pretender dar protección a los trabajadores migrantes y el desarrollar una fuerza laboral de manera equivalente es irreal. Tenemos el ejemplo de los sindicatos, empleados y organizaciones sociales en los tres países, quienes no han *podido o querido* agruparse alrededor de un fin común, más bien han buscado su separación como gremio, con la clara intención de mantener sus privilegios al interior de sus respectivos países.⁴¹

Lo que han optado por hacer dichas organizaciones es canalizar directamente con sus gobiernos las preocupaciones que tienen acerca de las leyes laborales. Este proceso ha desembocado en 26 solicitudes que ya han sido aceptadas y revisadas bajo el TLCAN, en asuntos tales como la libertad de asociación, el derecho a organizarse y pactar colectivamente, el derecho a huelga, trabajo infantil, estándares mínimos de empleo, discriminación en el empleo, seguridad laboral y salud, así como la protección de los trabajadores migrantes.

Se han implementado más de 50 programas trilaterales de cooperación bajo el TLCAN, incluyendo conferencias, seminarios e intercambios técnicos enfocados a las relaciones laborales, seguridad laboral y salud, equidad en los centros de trabajo y desarrollo de la fuerza productiva.

Por su parte los gobiernos han establecido un grupo trilateral en materia de seguridad y salud laboral. El propósito de dicho grupo es revisar asuntos presentados a través de las consultas públicas, formular recomendaciones técnicas para la consideración de los gobiernos, desarrollar y evaluar proyectos de cooperación técnica e identificar los asuntos de seguridad laboral y salud que pudieran ser incorporados a los esfuerzos de cooperación bilateral y trilateral.

En el caso concreto de México, se ha prestado mucha atención por parte de sus agricultores a indagar si el TLCAN los ha beneficiado o no. Aunque efectivamente se han duplicado las exportaciones de productos agrícolas mexicanos a los Estados Unidos bajo el Tratado, los productores mexicanos tenían razón cuando le advertían al gobierno que no era el momento ideal para el país acceder a

⁴¹ En Estados Unidos se encuentran, por ejemplo, los sindicatos de transportistas quienes no han querido que los camiones de carga mexicanos ingresen a su territorio.

incorporarse a un Tratado de Libre Comercio en materia agrícola por encontrarse en franca desventaja.⁴²

Se ha demostrado a nivel internacional que los países que tienen éxito en la agricultura como Holanda, Estados Unidos o España se debe en un primer momento al mejoramiento de la infraestructura a nivel interno, a la ampliación de las oportunidades crediticias tanto a regiones como a personas y al fortalecimiento de los mercados interno y posteriormente externo. Los anteriores puntos, aunque parecieran sacados de una *receta del Banco Mundial*, son los que utilizan nuestros socios – competidores del TLCAN, de manera que si se comenzara a actuar en consecuencia, la dirección del país caminaría en ese rumbo.

En términos generales, considero necesario que la producción agrícola en México debe seguir siendo una prioridad gubernamental y entenderse como un asunto de *seguridad nacional*, por lo que debe traducirse en un efectivo apoyo tanto tecnológico como económico que provea a los productores los medios que les permitan producir con calidad y cantidad a bajos costos. Esto sin que se mal interprete como la promoción de una cultura paternalista, más bien como un reconocimiento de la asimetría real e histórica que existe entre el productor mexicano y el norteamericano.

Así mismo, asumir que el productor hará hasta lo imposible por continuar con su actividad y si el gobierno no lo respalda en la búsqueda de soluciones, aceptará el apoyo donde lo encuentre, incluso en el extranjero (a manera de sociedades cooperativas México-Norteamericanas) como ya ha sucedido en regiones de alta producción como Sinaloa o Baja California.

iv) Migración

La migración se encuentra en la agenda de la relación bilateral como un aspecto prioritario para la parte mexicana, al gobierno estadounidense es un tema que ha venido relegando administración tras administración.

Los principios que rigen los esfuerzos para realizar cualquier cambio sobre este tema se encaminan hacia preceptos comúnmente aceptados como que la migración debe ser segura, legal, ordenada, con respeto a los derechos humanos y conforme a la demanda del mercado.

Aunque los ataques del 11 de septiembre de 2001 hicieron más difícil la forma de abordar este tema, los cambios en el panorama demográfico hacen que la

⁴² Durante el Cuarto Encuentro Nacional de la Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Autónomas (UNORCA) realizado en febrero de 1991 en Zacatecas, las organizaciones campesinas se manifestaron para que el TLCAN no se introdujera al sector agropecuario en primer término debido a que “los productores no tenemos todavía capacidad competitiva, se requiere un periodo de tránsito para enfrentar la apertura comercial”. Fuente: *La Jornada*, 12 de febrero 1991.

atención en los temas de migración, México sea un país clave para la seguridad nacional de Estados Unidos por la frontera que comparte y el número de inmigrantes latinos que utilizan al país como trampolín para llegar a territorio norteamericano. El más reciente censo confirmó que los hispano-americanos son ahora la minoría más grande en los Estados Unidos y el grupo étnico que más crece. Las personas de ascendencia mexicana forman el mayor número de sus miembros.

A 10 años de la entrada en vigor del TLCAN, se presentó el informe anual 2003 difundido por Carlos Marentes, director del Centro de los Trabajadores Agrícolas, el cual menciona:

“El impacto para los trabajadores agrícolas migrantes ha sido tan adverso que hoy sus salarios y sus condiciones laborales los han convertido en el sector más pobre y marginado de toda la fuerza laboral en Estados Unidos. Casi el 100 por ciento de los trabajadores agrícolas son inmigrantes de origen mexicano, principalmente residentes legales. Su índice de escolaridad es de 4 años de educación básica y pocos hablan inglés. El problema más grave que padecen son los bajos salarios que reciben. En 1993, el ingreso promedio anual era de 6,000 dólares, en 2002 el ingreso promedio anual fue de 7 mil o sea que en diez años, el sueldo no ha aumentado mucho”.⁴³

No hay duda que un gran flujo de emigrantes indocumentados no beneficia a ningún país. No es sano que persista y crezca un sector de personas que vivan al margen de la ley. Se reconoce que la mayoría de los mexicanos que emigran ilegalmente lo hacen para trabajar, ampliar sus oportunidades y las de su familia, pero al estar al margen de la ley, no pueden ejercer sus derechos. La solución a largo plazo tiene que ver con el desarrollo económico y mayores oportunidades en México.

Las naciones de América del Norte son los principales socios económicos y con ellas se producen las principales interacciones de nuestro país con el exterior, por ello México tiene un interés estratégico en la región y le es indispensable asegurar una fluida y respetuosa cooperación en todos los ámbitos de las relaciones, así como disminuir los riesgos que conlleva la intensidad de los intercambios.

Con los Estados Unidos se busca formar un nuevo entendimiento que articule y promueva los intereses de México frente a esa nación. La lista de pendientes es interminable, buscar fortalecer las consultas de alto nivel sobre asuntos bilaterales y mundiales, intensificar la protección de los derechos humanos y laborales de los trabajadores migrantes mexicanos y promover el respeto a su imagen y dignidad,

⁴³ Revista Migrantes “TLC afecta a trabajadores agrícolas de la frontera”. Guanajuato, enero, 2004.

ya que tan importantes son esos trabajadores para México,⁴⁴ como para los patrones norteamericanos el emplearlos y de esta forma reducir sus costos de producción.

3.4 Ventaja Comparativa y Competitiva de México

Podemos definir la competitividad como la "rivalidad para la consecución de un fin"⁴⁵. Según el diccionario del idioma francés, competitividad es "la capacidad competitiva".⁴⁶ Es importante mencionar que la capacidad competitiva de México es favorecida por ciertos factores, podemos citar como ejemplos: los bajos costos de la mano obra (que contribuyen a la reducción de los costos de producción) la riqueza de recursos naturales, materiales y humanos, los cuales representan un potencial de mucho valor para el país.

Otro factor de competitividad que le conviene a México explotar es la ubicación geográfica. Debido a que nuestro país representa el puente de comunicación entre Estados Unidos y los otros países latinoamericanos, es determinante aprovechar dicha posición y emplearla en nuestro beneficio. Estas ventajas permiten que nuestro país pueda enfrentar la competencia de Estados Unidos con respecto a sus exportaciones de productos a precios competitivos.

En efecto, la liberalización comercial beneficia a los productores quienes incrementaron su competitividad frente al resto del mundo al gozar de una oferta mayor de insumos a mejores precios. Durante los primeros siete años del TLCAN, la producción en América del Norte creció más de 30 por ciento, en comparación con el incremento de casi 20 por ciento en los siete años previos al tratado. Es un hecho que el TLCAN ha disminuido costos e incrementado las opciones para los consumidores en los tres países. La reducción arancelaria beneficia directamente a las familias, quienes pagan menos por los productos que compran⁴⁷.

En 2003, prácticamente todo el comercio trilateral se liberó de aranceles, expandiendo aún más los postulados del libre comercio. Con la eliminación de barreras comerciales y el establecimiento de reglas, el TLCAN amplió las oportunidades para el comercio y la inversión en México, Estados Unidos y Canadá. Desde 1994, el comercio total entre los socios del TLCAN creció 128 por ciento, de \$297 mil millones de dólares en 1993 a \$676 mil millones de dólares en

⁴⁴ Según datos recabados por el gobierno mexicano, en 2002 las divisas enviadas por esos trabajadores hacia México sumaron una cantidad de poco más de 10 mil millones de dólares, en 2003 aumentaron a más de 12 mil millones de dólares y se estima que para 2004 se alcance la cifra de 15 mil millones de dólares.

⁴⁵ García Gómez, Emilio et al. *Diccionario de la Lengua Española*, Ed. Espasa-Calpe, Madrid 1992.

⁴⁶ Jacques Baudeneau et Claude Begue, *Dictionnaire de la langue française*, Université de Paris XI, 1983.

⁴⁷ Esta aseveración es hecha desde un punto de vista pragmático para el consumidor, no significa que con el tiempo su bienestar no se vea afectado, al presionar la desarticulación entre las cadenas productivas nacionales y el consumidor.

2000. Los miembros del TLCAN comercian en promedio \$1,800 millones de dólares cada día.⁴⁸

El comercio intrarregional al amparo del TLCAN creció a tasas más elevadas que el comercio con terceros países. El sector agropecuario no es una excepción, sobre todo en el comercio entre México y Estados Unidos, ya que se eliminaron las barreras no arancelarias que lo afectaban, como las licencias previas de importación mexicanas y las regulaciones agropecuarias proteccionistas de Estados Unidos de la sección 22 de la *U.S. Agricultural Adjustment Act*.⁴⁹ Dichas medidas se suprimieron el primer día de entrada en vigor del TLCAN, el 1 enero de 1994. Así mismo la liberalización impulsó los intercambios mediante la creación y desviación del comercio (inherentes a las zonas de libre comercio), con respecto de algunos productos agropecuarios que Estados Unidos exporta hacia México.

Así, el 1° de enero de 2003, los productos agropecuarios sujetos a arancel y a arancel-cuota que gozaron de protección durante 9 años, se vieron sujetos a una desgravación total. Se trata de productos tales como: animales vivos de la especie ovina o caprina; carne fresca de cerdo; jamones de cerdo; carne fresca de ovinos y caprinos; despojos comestibles de bovinos, porcinos, ovinos, caprinos, caballar, asnar y mular, fresca o refrigerada; despojos comestibles de aves; leche, mantequilla y quesos; huevos de ave; *tomates*; papas; manzanas; café tostado; avena; trigo; arroz; harinas; almidón, aceite de soya; lactosa; azúcar y jarabe de arce; glucosa; etc.

Con esta desgravación, 99 por ciento de las fracciones arancelarias del sector agroalimentario que representan el 91% por ciento del valor de las importaciones agroalimentarias quedan absolutamente liberadas: cero arancel, cero cuota, es decir, importación libre y total.

Únicamente el maíz, frijol y leche en polvo mantendrán una "protección" de aranceles-cuota hasta el último día del año 2007, en otras palabras, el 1 por ciento de las fracciones arancelarias que representan 9 por ciento del valor de las importaciones en 2000.⁵⁰

Los productores agropecuarios mexicanos han manifestado su inconformidad, (claramente expuesta a lo largo del trabajo), por la disminución de los precios en los mercados tanto internos como externos y la pérdida de parte de su mercado

⁴⁸ Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU. (USDOC) Statistics Canadá y Banco de México.

⁴⁹ Mediante esta ley el presidente de Estados Unidos establece cargos y cuotas de importación a los productos agrícolas importados conforme a sus programas periódicos, que tienen el propósito de incrementar los precios internos de los productos agrícolas estadounidenses. La ley está en vigor desde 1935. "Cuando los precios mundiales de los productos agrícolas están por debajo de los precios de apoyo internos, mediante el ejercicio de esta Ley es posible detener las importaciones de precios bajos". Overview on Ways and Means, U.S. House of Representatives, Estados Unidos, 1991, pp. 103.

⁵⁰ Suárez Carrera, Víctor. "Nueva ley agrícola norteamericana y año 10 del TLCAN: última etapa de la guerra económica contra la agricultura campesina y la soberanía alimentaria de México". Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras. (ANEC).

debido, a los compromisos derivados de una liberalización comercial inequitativa. Por ello es indispensable establecer y aplicar, según el caso, las salvaguardas a la producción agrícola o iniciar investigaciones administrativas por subsidios a la exportación y subvenciones ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) y desde luego ante las instancias correspondientes a la solución de controversias del TLCAN.⁵¹

Los primeros diez años de operación del Tratado permiten hacer evaluaciones preliminares de aspectos específicos de la producción agropecuaria nacional, determinar tendencias y describir las alternativas que pueden aplicarse a la luz de los compromisos de liberalización total del comercio agropecuario entre México y Estados Unidos.

Al respecto, se puede decir que es evidente un crecimiento desigual en los distintos sectores entre México y Estados Unidos a raíz de la puesta en vigor del TLCAN, algunos sectores se han visto afectados pues no estaban preparados para enfrentar la competencia, como es el caso de la agricultura mexicana, particularmente en lo que se refiere a la producción de jitomate. Como un dato adicional en México el 60% del costo de producción se gasta en labores de precosecha y cosecha⁵².

Para que los productores mexicanos puedan encontrar en la exportación de jitomate una verdadera pauta para su desarrollo, es necesario que los agentes mexicanos se involucren en la comercialización a fin de no solo acceder a mayores recursos, sino también de participar más en las decisiones que conciernen al sector. De lo contrario sólo se confirmará la calidad de economía de enclave que nuestras áreas productoras de frutas y hortalizas tienen y de manera más específica en el caso del jitomate, como se expondrá de manera más completa en el siguiente capítulo.



⁵¹ En este trabajo no se analizan las prácticas desleales por discriminación de precios; el artículo se limita a las subvenciones y los subsidios a la exportación por las evidencias de carácter general que se describen y que pueden afectar de forma severa a los productores nacionales.

⁵² En 1999, el productor sólo recibió el 27% en promedio de lo que se paga en el mercado de mayoreo de Estados Unidos por su producto.

CAPÍTULO IV.

El comercio de jitomate en el marco de las relaciones bilaterales entre México y Estados Unidos.

El consumo del jitomate a nivel mundial ha cobrado en los últimos años una importancia considerable por ser un producto muy apetecible y nutritivo. Pocas son las hortalizas que a nivel mundial presentan una demanda tan alta como el jitomate. Su importancia radica en que posee cualidades para integrarse en la preparación de alimentos, ya sea cocinado o crudo y emplearse en una variedad de platillos específicos de cada cultura y país.

El Jitomate es un fruto en baya comestible de color rojizo, brillante y carnoso, es originario de Perú, Bolivia y Ecuador. Actualmente esta distribuido por todo el mundo. Se cultiva durante todo el año en los países tropicales y en invernaderos. Fue llevado a Europa a principios de la década del siglo XVI y fue usado en un primer momento por los italianos. En lo que es ahora Estados Unidos, los habitantes nativos de ese territorio creyeron que era un fruto venenoso; por lo que se comenzó a consumir solo hasta 1825 por parte de los colonizadores.

En la actualidad se cultivan diversas variedades de tomate, en el ámbito internacional predominan las variedades de frutos redondos, lisos, de calibre homogéneo, de color uniforme, bilobulares, de 60 a 90 g de peso, resistentes al transporte, de crecimiento precoz, con facultad de desarrollo a contra estación y producción de largo periodo.

El jitomate es la *hortaliza* que más se cultiva en el mundo, de manera que en el año 2000 representó el 14.74% del total producido.

Según datos de la FAO, los principales países productores de tomate son: China, Estados Unidos, Turquía, Italia, Egipto e India, países que conjuntamente han producido durante los últimos 10 años el 70% de la producción mundial. A nivel continental, según los reportes del mismo organismo de la ONU, Asia participa con poco más del 50%, seguida de América con 20%, Europa 15% y el resto proviene de Oceanía y África. Durante los últimos 10 años, China ha sido el principal productor mundial de jitomate en el mundo al promediar 15 millones de toneladas anuales (17% del total mundial), seguida de Estados Unidos de América con 11 millones de toneladas (12 % del total mundial). Turquía produce anualmente cerca de 7 millones de toneladas (8% del total mundial), Italia y Egipto participan en promedio cada uno con 6 millones de toneladas anuales (7% del total mundial) y, finalmente la India quien posee la mayor superficie destinada al cultivo del jitomate, pero que debido a sus bajos rendimientos apenas produce 5 millones de toneladas (6% del total mundial).¹

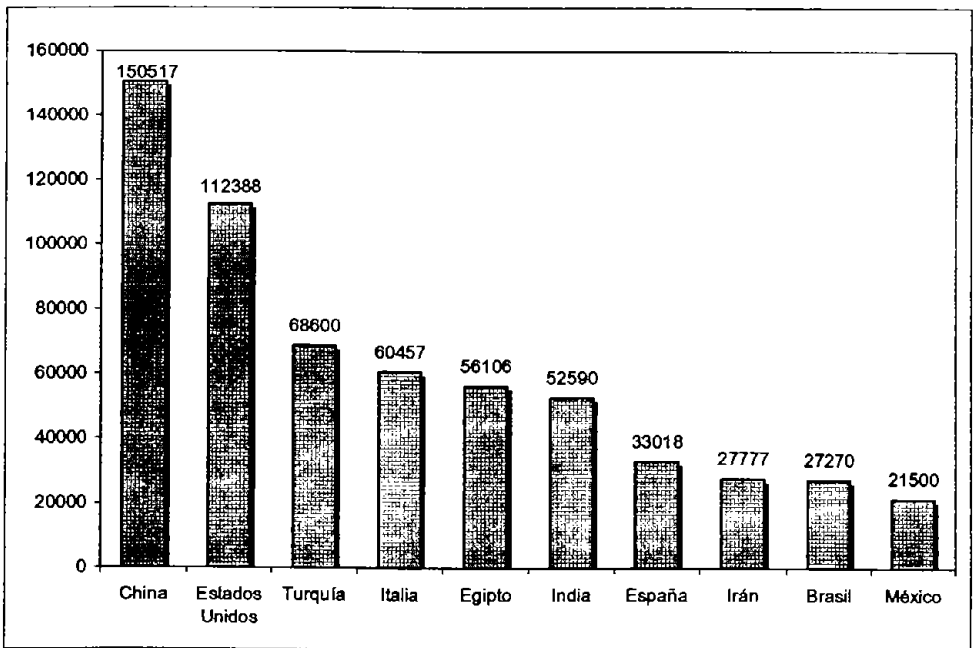
¹ SAGARPA. "Análisis del Jitomate". Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera. México, 2003.

En el caso de México, la producción de jitomate tiene su detonador a partir de los años sesenta, como resultado de la situación geográfica que ven los distribuidores estadounidenses al sur de sus fronteras y poder abastecer su mercado en épocas invernales, cuando baja su producción notablemente por efectos del clima. Uno de los primeros estados en incorporarse a la producción de la hortaliza fue Sinaloa, conjuntamente con otros estados (como Baja California y Nayarit).

A nivel mundial la producción de jitomate prácticamente se ha triplicado entre 1961 y el año 2000, al pasar de poco menos de 28 mil millones de toneladas en 1961 a más de 100 mil millones en el 2000.¹

En la gráfica 4.1 se observa la participación de los principales productores de jitomate a nivel mundial.

Gráfica No. 4.1
Producción Mundial de Jitomate 1992 - 2001



FUENTE: SAGARPA. *Análisis del Jitomate. Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera*. México, 2003.

¹ Macías Macías, Alejandro. Revista *Región y sociedad* "Enclaves agrícolas modernos", Colegio de Sonora, México 2001, pp 114.

El lugar tan importante que tiene el jitomate en el consumo internacional se debe a que se le atribuyen las siguientes propiedades:

- a) Su variedad de uso para el consumo fresco
- b) Su variedad de uso como ingrediente de jugos
- c) Su sabor universalmente apreciado
- d) Su valor nutritivo (contiene vitamina A y C)
- e) Su alto valor comercial por unidad de superficie cultivada
- f) Para los países productores tiene un papel estratégico para la obtención de ingresos.

En cuanto a la procedencia de la hortaliza, se sabe que el jitomate es originario de Perú, Ecuador y México, países que presentan características naturales aptas para su cultivo; sin embargo, con el desarrollo de la biotecnología, la siembra se ha ido adaptando a otros países con otras condiciones climatológicas, extremadamente fríos o cálidos (como Canadá e Israel, respectivamente). Si persisten las tendencias como hasta hoy es muy posible que en un futuro los países que tradicionalmente han sido exportadores de este producto sean desplazados por otros altamente tecnificados.

En el caso de México, las legumbres y hortalizas se destinan básicamente a la exportación, por lo que las importaciones de jitomate fresco de éste país equivalen prácticamente a nuestras exportaciones.² (Véase gráfica 4.2)

Empero, en los últimos años el papel de México como abastecedor de jitomate se está revirtiendo llegando sólo a ser un vendedor marginal durante ciertas temporadas (principalmente en invierno), contra el creciente volumen de producción en el territorio de Florida que ocupa el primer lugar en ese país como productor de frutas, legumbres y hortalizas —en un espacio territorial cada vez menor—, es decir que está incrementando su productividad.

Por lo anterior, es conveniente hacer un análisis de la exportación actual del jitomate mexicano, que sirva como referencia para proponer la aplicación de la mercadotecnia internacional a fin de optimizar la comercialización de este producto en el mercado mundial.

Así, en primera instancia me propongo realizar un análisis de la oferta de jitomate mexicano, posteriormente analizar su demanda y por último determinar el excedente exportable.

² Reporte de Portada: "Estados Unidos: el Rey del Tomate". Hortalizas Frutas y Flores. México, junio de 1993, pp. 12-19.

4.1 El Comercio de jitomate antes del TLCAN

4.1.1 Características Generales

El jitomate es uno de los productos hortícolas mexicanos más importantes. La actividad hortofrutícola nacional genera 1 220,000 empleos, de los cuales 970 mil son directos (almácigos, preparación de terrenos, siembra, aplicación de agroquímicos, recolección, selección y empaque) y 250 mil son indirectos (distribución, transportación, semillas, material de empaque, agroquímicos y comercialización)³.

México se encuentra entre los once principales países productores de jitomate, entre Estados Unidos, Canadá, Italia, Francia, Grecia, España, Portugal, Turquía, Israel y China.⁴

Es decir, 20% de la PEA en el área agrícola (6,100,000 personas) corresponde a actividades hortofrutícolas, se calcula que el jitomate genera 2 millones de jornales sólo en Sinaloa⁵.

En México el jitomate se produce en diez estados, entre ellos destacan Sinaloa, Baja California, San Luis Potosí y Nayarit, quienes producen el 75% del total nacional y a su vez, son las entidades con mejores rendimientos.

Los costos de producción han seguido una tendencia creciente. Una parte considerable corresponde al costo en mano de obra (cerca de 20%) renglón en el que México tiene una ventaja comparativa importante, pues los jornales fluctúan de 3 a 4.5 dólares por día, mientras que en Estados Unidos se paga de 5 a 6 dólares la hora. Considerando que la siembra tradicional de jitomate requiere gran cantidad de mano de obra, la diferencia es cuantiosa.⁶

Esto sin tomar en cuenta los riesgos que implica la comercialización de este producto, que como toda hortaliza es un producto perecedero el cual no excede (en el mejor de los casos) a mes, pero que tiene como ventaja sobre otro tipo de productos agrícolas, como los granos básicos, que la utilidad esperada es mucho mayor.

Como consecuencia, muchos productores de hortalizas han creado condiciones y relaciones que les permitan asegurar, en la manera de lo posible, ventas en la mayoría de los ciclos; por ejemplo, mediante contratos de producción con empresas transnacionales, lo que por lo general les asegura una utilidad mayor de la que obtendrían al vender únicamente en el mercado nacional o el trabajar con

³ CNPH, 1990

⁴ Banco Mundial de Datos, Estadísticas, 1993.

⁵ Idem.

⁶ Idem.

agro maquilas como socios menores y contar con un método más seguro y no perder todo su capital en una eventual –mala temporada– de cosecha o venta.

Pese a lo anterior, el cultivo de esta hortaliza es un negocio de alta rentabilidad y es sumamente especulativo si se logran combinar altos rendimientos con buenos precios en la temporada. Por ejemplo, en el ciclo 1989-1990 aumentaron las importaciones de jitomate por parte de Estados Unidos, al darse simultáneamente condiciones favorables para México y exceso de lluvias en la Unión Americana o como en 1992, cuando las constantes lluvias que se presentaron en enero y diciembre ocasionaron que el producto se encareciera notablemente; eventualidades como estas provocan alzas desmesuradas del precio.

En nuestro país la producción de jitomate es cíclica, de tal forma que en el periodo comprendido de invierno-primavera se obtiene el 75% de la producción anual y en el de verano-otoño el 25% restante; de la superficie nacional cultivable 3.5% está dedicada al cultivo de hortalizas y dentro de ésta, el jitomate ocupa el 22.6%⁷.

La superficie cosechada, el volumen y el valor de la producción en el periodo 1987-1993 se expone en el cuadro 4.1, el cual evidencia los aumentos en los tres rubros durante el periodo. En promedio, en 1989 el costo de producción de una caja de 12 Kg. fue de 5.5 dólares aproximadamente y en 1992 de 6.5 dólares. Veamos el cuadro.

Cuadro No. 4.1
Principales indicadores de la producción
de jitomate en México
(1987-1993)

Año	Superficie cosechada (Hectáreas)	Volumen (Toneladas)	Valor (Miles de pesos)
1987	28 995	802 293	282 886 753
1988	31 401	883 003	475 975 437
1989	39 420	1 054 339	533 258 321
1990	81 545	1 885 277	1 471 594 686
1991	78 710	1 860 350	1 897 367 920
1992	77 539	1 696 639	—
1993	75 222	1 692 651	2 542 746 863

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *El sector agroalimentario*, (1994, p. 59); Secretaría de Agricultura y Recursos Humanos (SARH), *Anuario estadístico de la producción agrícola de Estados Unidos Mexicanos*, tomo I, (1993, p. 321).

⁷ Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1991 y 1993), *Anuario estadístico de la producción agrícola de Estados Unidos Mexicanos*, 1993, tomo I, septiembre, Subsecretaría de Planeación. México, 1993.

El jitomate mexicano es un producto competitivo que cuenta con un mercado sólido, tanto en el interior como en el exterior y con posibilidades de expansión.⁸

El volumen producido de jitomate creció 4.9% entre 1990 y 1993 y su proporción respecto al total de exportaciones se mantuvo en 0.01% entre 1990 y 1993, mientras que esta cifra para el total de exportaciones de frutas y hortalizas fue de 54.4% en 1990 y de 66.7% en 1993⁹.

La ventaja comparativa del jitomate mexicano es evidente si se confrontan los costos de producción en Sinaloa y Florida, pues estos casi se duplican en el estado de la Unión Americana. Sucede lo mismo con los rendimientos – que se duplican respecto a los de México – por lo cual, la diferencia en el costo por cartón por hectárea es mínima a pesar de los menores costos del jitomate mexicano. Esta diferencia en rendimientos se deriva que México, aunque tiene ventajas comparativas importantes que hacen sus costos mucho menores, éstas no se ven reflejadas en una mayor productividad.

De aquí se desprende la propuesta de invertir mayores cantidades de dinero en tecnología, así como la conveniencia de usar semillas resistentes a distintos factores (como manejo de plagas y enfermedades de la planta) para así obtener mejores rendimientos que permitan reducir los costos e incrementar la producción y por ende, aumentar su aceptación en el mercado nacional e internacional.

Para enmarcar en una perspectiva más amplia la aseveración anterior, en el cuadro 4.2 se muestra como el empleo de esos factores ha impactado directamente sobre el volumen y el valor de las exportaciones de jitomate, el cuadro se refiere a un periodo de 1986 a 1994.

Cuadro No. 4.2
Exportaciones de Jitomate 1986 - 1994

Año	Volumen (Kilogramo)	Valor (Dólares)	Total nacional (Dólares)
1986	588 323 000	407 665 000	16 030 999 000
1987	516 444 000	200 039 000	20 657 633 000
1988	466 544 000	242 586 212	19 691 701 166
1989	439 132 000	198 916 145	21 800 375 057
1990	392 157 129	428 380 342	24 849 953 138
1991	443 192 000	261 739 000	27 175 096 000
1992	196 976 000	151 494 000	28 216 940 000
1993	442 469 000	362 308 000	33 393 907 000
1994 (julio)	—	326 664 000	33 598 126 000

FUENTE: SECOFI 1994, p. 467.

⁸ Síntesis Hortícola, "La producción de hortalizas en México", México, Editorial La Fuente, enero 1990, pp. 40-46.

⁹ Secretaría de Agricultura y Recursos Humanos (SARH), Anuario estadístico de la producción agrícola de Estados Unidos Mexicanos, tomo I, (1993, p. 321).

Ahora bien, con lo que respecta a los aranceles para el jitomate mexicano en Estados Unidos, estos van de 3.3 a 4.6 centavos de dólar por lb. Sin embargo también existen barreras no arancelarias, como las *órdenes de comercialización* (reglamentación que opera en razón del monto total de la oferta interna) y las reglamentaciones fitosanitarias y de salud.

México también importa jitomate, pero ésta importación se refiere sobre todo a jitomate procesado. Su volumen aumentó 44% entre 1988 y 1991 y su valor en 737%. De estas importaciones, el 99% proviene de Estados Unidos y el resto corresponde a Guatemala y Canadá. El valor de las importaciones no es despreciable, aunque no se compara con el de las exportaciones de jitomate fresco.

En el Tratado de Libre Comercio, el jitomate está considerado entre los productos susceptibles de salvaguardas especiales para Estados Unidos y Canadá, fue asentado de la siguiente manera:

Canadá: jitomates que no sean enteros (pasta de jitomate); Estados Unidos: jitomates (menos jitomate tipo cereza), frescos o congelados, si son importados durante el periodo de noviembre 15 al último día de febrero siguiente, inclusive. Jitomates (menos jitomate tipo cereza) frescos o congelados. Si son importados durante el periodo de marzo primero a julio 14, inclusive. La salvaguarda especial consiste en aranceles-cuota, es decir, aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de cuota o tomar una medida de urgencia.¹⁰

Destaca el hecho de que *México no tiene establecido en el acuerdo comercial ninguna protección frente a la posibilidad de importaciones de jitomate* y que Estados Unidos dedica toda su protección a los jitomates frescos, de los cuales México es su principal abastecedor durante el invierno. Canadá también especifica una cláusula de protección hacia las importaciones de jitomate procesado a modo de puré.

Aunado a las desventajas jurídicas explicitadas en el cuerpo del tratado, en México la producción de jitomate también enfrenta una variedad de problemas de naturaleza interna como externa, tales como la dependencia tecnológica y comercial, la falta de financiamiento, el crecimiento de costos por el factor inflacionario y devaluatorio, proteccionismo fitosanitario en el extranjero y la diversificación de los mercados. Aunque se siguen acumulando las desventajas para el producto, no hay que perder de vista que es un cultivo rentable para quien tenga la capacidad económica de sostenerse ante las oscilaciones de precios y el alza de costos, no por nada sigue siendo uno de los principales productos de exportación agrícola de México.

¹⁰ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Sistema de estadísticas del comercio exterior", 1994 México.

Hay que recordar que el jitomate es perecedero y requiere de transportación rápida y eficiente; de no ser así, este factor se puede convertir en causa de grandes pérdidas. Aquí es donde desempeña un papel importante la biotecnología, con el empleo de semillas denominadas como *transgénicas*. Para ubicarnos en el tiempo, el primer jitomate genéticamente modificado (también conocido como *indeterminado*) salió al mercado en Estados Unidos en 1995, dicho jitomate se denominó Flavor Saver (*flvr svr*), de la compañía *Calgene* y se comercializó como *MacGregor*. La modificación genética hizo al fruto más resistente a la descomposición, permitió ofrecer al vendedor un mayor tiempo de vida de anaquel (tres semanas) y en palabras de los consumidores, un mejor sabor que los jitomates tradicionales.

La explicación científica de la modificación genética es que mediante un procedimiento biotecnológico se incorpora al jitomate un nucleótido que es el responsable del rompimiento de la *pectina* (compuesto químico responsable de la maduración del jitomate), de tal forma que implica quitar el gen de la semilla del jitomate que causa el deterioro, invertir la estructura del DNA de dicho gen y reinsertarlo en la semilla. Ello produce un jitomate firme y de buen sabor que no se pudrirá antes de 5 semanas. Estrictamente no se trata de un producto transgénico (al no intercambiar genes con otras variedades de jitomates), sino de uno genéticamente modificado, que solo bloquea el gen que provoca la maduración a partir de otro que ya estaba presente en la planta.

Debido a esto, *Calgene* no necesitaba la aprobación de la Food and Drugs Administration (FDA) —entidad oficial encargada de autorizar la venta de alimentos y medicamentos—, pero la empresa consideró que era mejor tenerla para enfrentar cualquier situación que surgiera de parte de los consumidores. La compañía planteó que existía la remota posibilidad de clasificar al gen marcador como un *aditivo alimenticio* y que por tanto, caía bajo la jurisdicción de la FDA. Es importante señalar que a la fecha los lineamientos de la FDA en cuanto a alimentos transgénicos consideran que las aprobaciones deben analizarse caso por caso y que los cambios genéticos pueden considerarse aditivos alimenticios.

Calgene invirtió cinco años y 25 millones de dólares para desarrollar el jitomate y esperar la aprobación gubernamental. La aprobación de la FDA ha sido impugnada por los productores de jitomate de Florida, quienes consideran que atenta contra sus intereses durante una estación especialmente mala para la producción. La aprobación del jitomate *flvr svr* abre todo un campo para otros alimentos genéticamente modificados. *Calgene* hace hincapié en la seguridad de sus técnicas de ADN recombinante y dice que la reacción del consumidor al *flvr svr* ha sido buena. Actualmente se está probando con modificaciones que incluyan mejor sabor, menos fertilizante, pesticidas y agua para producir.

El jitomate *flvr svr* está saltando el limitado mercado que ha tenido hasta ahora en Estados como California e Illinois y que según sus consumidores saben mejor que sus competidores, los jitomates de invierno. Dado que estos últimos son

abastecidos principalmente por México, la expansión de las ventas del *flvr svr* representa un riesgo potencial para las exportaciones mexicanas.

Sin embargo, han habido protestas de grupos de consumidores que no están de acuerdo con la comercialización de alimentos genéticamente modificados y que realizan una campaña de boicot al consumo de este tipo de jitomate. Pese a las protestas, Calgene y otras empresas como *Heinz*¹¹ tienen éxito en las ventas, a pesar de que el jitomate se comercializa a un precio más alto que los tradicionales.

La mencionada compañía Heinz ofrece una variedad de semillas que poseen distintas resistencias, tipos de precocidad en las varas, tamaños de la planta, firmeza de los frutos y vida en anaquel. (Véase *Anexo 4*).

Cabe señalar que no son las únicas variedades de jitomate indeterminado empleados extensamente en el mundo, también están presentes en el mercado el jitomate desarrollado en Israel por la compañía A.B. Seeds, resistente a los virus que atacan con mayor frecuencia a la planta y otro desarrollado por la compañía hindú Proagro resistente a insectos.

Por otra parte, hay que tomar en consideración que el uso de esa variedad también podría beneficiar a los productores mexicanos que tengan la capacidad económica y tecnológica para expandir su mercado a otros lugares, como Estados Unidos, o ganar presencia en el abastecimiento a la industria de procesamiento al brindar un jitomate de mayor calidad.

Sin embargo, los -valores agregados- que le adicionan a las plantas día con día se ven superados, para finales del año 2003, DNA Plant Technology Corporation (DNAp) está desarrollando un jitomate similar al de Calgene pero que se considera puede tener mayor éxito comercial, porque triplica la duración alcanzada por la compañía originaria, al conseguir una vida en anaquel de hasta tres meses.

En México también existen lugares de alta tecnología donde se recicla y aplica tecnología de punta, como el Centro de Investigación y Estudios Avanzados (Cinvestav) de Irapuato, donde se aplica la tecnología para desarrollar jitomate resistente a insectos, aunque este esfuerzo no ha tenido un desarrollo empresarial a la fecha.¹²

En conclusión, puedo afirmar que el dinamismo y la rentabilidad sostenida de las exportaciones de jitomate mexicano se enfrentan actualmente a problemas relacionados con el comercio bilateral y de orden tecnológico, pues a pesar de

¹¹ En la República Mexicana las Semillas de Tomate Heinz son distribuidas por la Compañía Red Gold Seeds, distribuyen semillas híbridas adaptadas para la industria procesadora mundial y para el mercado de los productores de tomate fresco. Estos híbridos son obtenidos a través de técnicas de mejoramiento genético clásico y un extenso programa de ensayos en diversos ambientes.

¹² Lorence, A., "Potencialidades de la biotecnología para la producción de tomate", UAM-Azcapotzalco-Instituto de Investigaciones Económicas e Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1992, pp. 181-200.

tener ventajas comparativas importantes ante Estados Unidos, no tiene suficiente competitividad en cuanto a rendimientos. Esta falta de competitividad podría resolverse aplicando biotecnología propia, ya que cuando se hace esta implementación en campos nacionales, es derivado de la importación de tecnología y no por el desarrollo de herramientas e insumos propios, lo que coloca al productor nacional en una posición claramente desventajosa y ubicar en inminente riesgo a las exportaciones mexicanas.

Por su parte los jitomateros mexicanos, se encuentran en la disyuntiva de invertir como sector en la aplicación de biotécnicas para lograr mayor competitividad y desarrollar mecanismos negociadores en defensa de sus intereses dentro del TLCAN y de los foros internacionales, o de ir paulatinamente rezagándose ante los embates de los grandes productores y así disminuir considerablemente la exportación en los tiempos por venir.¹³

4.1.2 Oferta.

Las exportaciones de productos agrícolas son un elemento prometedor para la obtención de divisas que financien el proceso de desarrollo de la industria en expansión y otras áreas que son fundamentales para el progreso económico y social del país.

Las hortalizas y en especial el jitomate, son de gran importancia para el país por varias razones: por que son cultivos de alta densidad económica, por el porcentaje que ocupan dentro del volumen total de exportaciones agrícolas, por la cantidad de mano de obra que emplea y por las divisas que genera para México.

La producción de jitomate mexicano para exportación está sujeta a las reglas del mercado (oferta-demanda) por lo que el primer elemento que hay que analizar en relación a la exportación del jitomate es la oferta existente, a manera de cuantificar las cantidades de producto que se cosechan en el país, tanto por estado como a nivel nacional.

Ahora bien, es importante destacar que la siembra de frutas y legumbres en México se ha realizado ya desde hace varios siglos y desde hace más de un siglo figura en la cuenta de exportaciones mexicanas. La parte noroeste del país, pegada al Océano Pacífico ha sido tradicionalmente la zona más productora. En las cuencas de los ríos de Sonora y Sinaloa florecieron en modesta escala zonas de producción antes del gran impulso que se le dio a la obra de riego y posteriormente a la implantación de la revolución verde. "En 1910 México ya poseía más de un millón de hectáreas bajo riego, aunque sólo se estuviese

¹³ Chauvet, Michelle. *La Influencia de la Biotecnología en la Agricultura Mexicana: Estudios de Caso*. UAM-Azc. México, 1995.

cultivando 70% de esta tierra".¹⁴ La mayoría de las tierras bajo el régimen de propiedad privada y ubicada al norte del país, se destinaban a cultivos de exportación, principalmente hortalizas y frutas. Esto permitió colocar a México en un lugar privilegiado en el proceso de producción empleando uno de los sistemas agrícolas de exportación más modernos del Tercer Mundo.

Durante el período del presidente Miguel Alemán (1946-1952) se añadieron más de tres millones de hectáreas mejoradas por obras de riego federal, los principales distritos de Sinaloa (Mocorito, El fuerte) y Sonora (Huatabampo, Cajeme) fueron los más beneficiados, continuando esta tendencia con el impulso de la Revolución Verde en las décadas de los años cincuenta y sesenta. "El jitomate es el producto que permitió fortalecer los lazos comerciales entre México y Estados Unidos en esas décadas"¹⁵, razón por la cual los productores de Sinaloa empiezan a organizarse y formar asociaciones de productores, como la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES), AARM (Asociación de Agricultores de la República Mexicana), la UNPH (Unión Nacional de Productores Hortícolas) y la Confederación de Agricultores Asociados (CAASS) (la cual era una confederación similar al CAADES).

El CAADES es la Confederación agrícola más importante del estado de Sonora, fue constituida el 28 de noviembre de 1932 y tiene como objetivo: agrupar, proteger e impulsar el desarrollo de los agricultores sinaloenses, representa los intereses de más de 25 mil propietarios rurales¹⁶. Fue precisamente la CAADES quien concretó la creación de un "Plan Anual del Jitomate" enfocado a la logística de la producción y asignación de tierras para los jitomates en un determinado año agrícola. (En el Anexo 5 se detallan las 10 Asociaciones afiliadas a esta Confederación).

De esta forma, al percatarse los productores de otros Estados del incremento de producción y venta de la hortaliza, deciden comenzar a sembrarla también a finales de los años setenta en Baja California, San Luis Potosí, Nayarit y Jalisco el llamado Jitomate Rojo (mejor conocido como bola o Sinaloa) en la República Mexicana. En esos años todavía se producía este tipo de variedad tanto para el consumo interno como para la exportación.¹⁷

En el cuadro No. 4.3 se muestran los principales Estados de la República Mexicana productores del jitomate.

¹⁴ Sanderson, Steven E. *La Transformación de la Agricultura Mexicana*. Ed. Alianza Editorial Mexicana CONACULTA, México, 1990, p. 77.

¹⁵ Sanderson, Steven E. Op Cit.

¹⁶ Los agremiados producen más de 8 millones de alimentos de toneladas en promedio al año, generan más de 300 mil empleos y contribuyen con más del 50% del PIB estatal.

¹⁷ A partir de finales de la década de los ochentas y principio de los noventas, como consecuencia de la crisis económica, la producción de jitomate bola se modificó a la variedad de tipo saladette para consumo nacional. Las razones son: mayor número de jitomates por kilo, aprovechamiento de la totalidad del jitomate y en algunas temporadas menor precio que el tipo bola.

Cuadro No. 4.3
Superficie cosechada y producida de jitomate por entidad federativa
1987-1991

ENTIDAD FEDERATIVA	JITOMATE			
	SUPERFICIE COSECHADA (Ha)	PRODUCCIÓN (T)	RENDIMIENTO (T/Ha)	VALOR EN PESOS (miles de millones)
<i>Total Nacional 1991</i>	78,710	1,860,360	23.635	1,897,367,920
Aguascalientes	70	850	12.143	946,937
Baja California	4,708	156,047	33.145	122,092,421
Baja California Sur	825	25,315	30.685	30,387,768
Campeche	311	2,766	8.685	3,217,135
Coahuila	696	8,506	12.221	9,311,450
Colima	120	1,128	9.400	1,236,920
Chiapas	402	5,727	14.246	9,194,921
Chihuahua	0	0	0.000	0
Distrito federal	0	0	0.000	0
Durango	688	17,425	25.327	16,693,250
Guanajuato	1,549	25,425	16.216	24,488,082
Guerrero	1,019	11,602	11.386	18,091,500
Hidalgo	1,597	17,397	10.894	27,294,440
Jalisco	3,525	82,858	23.506	71,609,754
México	2,255	24,826	11.009	45,491,581
Michoacán	4,475	58,918	13.166	63,296,970
Morelos	4,454	68,856	15.459	67,515,150
Nayarit	4,811	106,908	22.222	179,463,394
Nuevo León	51	735	14.412	568,920
Oaxaca	1,081	17,750	16.420	41,417,460
Puebla	2,127	31,317	14.724	53,584,270
Querétaro	107	1,521	14.215	2,892,781
Quintana Roo	18	98	5.444	147,000
San Luis Potosí	5,517	128,348	23.264	114,411,415
Sinaloa	33,249	985,491	29.640	895,877,926
Sonora	1,919	42,166	21.963	53,096,049
Tabasco	0	0	0.000	0
Tamaulipas	851	7,760	9.199	6,884,000
Tlaxcala	0	0	0.000	0
Veracruz	1,508	19,583	12.986	18,768,069
Yucatán	243	2,130	8.765	2,860,000
Zacatecas	534	9,204	17.236	16,427,848

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), El sector agroalimentario, 1994.

Es en esos años que se empieza a medir el paulatino incremento de la hortaliza, como resultado de la incorporación de nuevos métodos de producción, los primeros cinco lugares en materia de producción fueron: Sinaloa (985,491 ton), Baja California (156,047), San Luis Potosí (128,348), Nayarit (106,908) y Jalisco (82,858).

Sin embargo, el rendimiento obtenido por hectárea por estos Estados no fue del todo satisfactorio. En el cuadro 4.4, se observa que el cultivo de jitomate en México durante el período de 1970 a 1994 presenta un comportamiento muy lento en lo referente a la superficie cosechada y consecuentemente, en la producción obtenida, registrándose alternadamente tasas de crecimiento negativas (en su mayoría) con otras positivas.

La superficie cosechada presentó su caída más grave en el año de 1976, cuando tuvo una disminución del 18.53% respecto al año anterior, pero al año siguiente (1977) se registró el aumento más significativo, que fue de 27.58%.¹⁸

Por su parte, la producción mostró su disminución más grande en el año de 1986, que fue de 44.31%; mientras que este descenso en la producción se alternó con una sobreproducción al siguiente año (1987), consiguiendo un incremento del 64.42%.¹⁹

Al revisar las columnas E y F del cuadro 4.4, podemos observar que el comportamiento de la superficie cosechada en el lapso de estudio (1970-1994) tuvo un mayor número de tasas de crecimiento negativas en relación del comportamiento de la producción, es decir, no obstante la disminución en la superficie cosechada, en algunos años como 1971, 74, 82 y 85, se logró obtener un aumento en la producción, por medio de un mayor rendimiento de la superficie cosechada, lo cual se debe tanto a la aplicación de mejores técnicas de cultivo como a las condiciones climatológicas favorables que permitieron una mayor productividad.

Es importante destacar que el mayor rendimiento durante el período analizado se registró en 1988 cuando se alcanzó una producción de 27.65 toneladas por hectárea, lo que generó una producción total de 1 980 113 toneladas, que es el volumen más alto que se ha obtenido en este período.

Los resultados obtenidos no serían elementos de preocupación si no tomáramos en cuenta que la producción nacional casi en su totalidad se envía hacia Estados Unidos, siendo nuestro país el principal abastecedor del vecino del norte, sin embargo, los resultados en las tierras donde se cultiva el jitomate del lado estadounidense, han sido satisfactoriamente positivas para sus agricultores, de tal forma que se reduce la dependencia de ellos hacia nosotros y se agudiza el problema de la balanza comercial para México.

Simplemente, en el período 1977-1991 México destinó mayor número de hectáreas al cultivo del jitomate a un nivel de 1.75%, mientras Estados Unidos, sólo lo incrementó un 0.25%. La producción creció en el mismo lapso 4.73% en México y 2.58% en Estados Unidos. No obstante en los años de 1987 a 1991,

¹⁸ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), El sector agroalimentario, 1994.

¹⁹ Idcm

Estados Unidos incrementó la superficie cosechable en 5.95% y México tan sólo en 3.62%.

Los datos son reveladores, la producción de jitomate de Estados Unidos creció 8.10% y en México sólo 2.71%. Veamos pues el cuadro 4.4.

Cuadro No. 4.4
Comportamiento del cultivo de jitomate rojo en México 1970-1994

Años	A Superficie Cosechada (Has)	B Tasa de Crecimiento (%)	C Producción (Ton)	D Tasa de Crecimiento (%)	E Rendimientos (ton/ha)	F Tasa de Crecimiento (%)	G Per-capita (Kg.)
1970	63,721	-	923,063	-	14.5	-	11.0
1971	61,384	-3.67	958,584	3.85	15.3	5.52	11.9
1972	71,714	16.67	1,203,702	25.57	16.8	9.80	16.1
1973	69,408	-3.22	1,091,001	-9.36	15.7	-6.55	12.0
1974	62,577	-9.84	1,120,846	2.74	17.9	14.01	14.1
1975	59,361	-5.14	1,056,403	-5.75	17.8	-0.56	12.1
1976	48,359	-18.53	806,029	-23.62	16.8	-5.62	7.3
1977	61,695	27.58	974,258	20.75	15.8	-5.95	8.5
1978	65,421	6.04	1,393,827	43.07	21.3	34.81	14.1
1979	77,407	18.32	1,564,617	12.25	20.2	-5.16	17.2
1980	69,472	-10.25	1,320,628	-15.59	19.0	-5.94	13.5
1981	61,838	-10.99	1,074,167	-18.66	17.4	-8.42	10.9
1982	56,532	-8.58	1,312,573	22.19	23.2	33.33	13.3
1983	62,994	11.43	1,471,905	12.14	23.4	0.86	15.0
1984	72,537	15.15	1,687,379	14.64	23.3	-0.43	15.9
1985	72,287	-0.34	1,825,741	8.20	25.3	8.58	17.2
1986	68,205	-5.65	1,018,797	-44.31	14.9	-41.1	13.9
1987	68,285	4.88	1,671,787	64.42	24.48	64.29	16.7
1988	71,616	4.88	1,980,113	18.44	27.65	12.99	19.3
1989	77,473	8.18	1,919,391	-3.07	24.78	-10.38	15.2
1990	81,545	5.26	1,885,277	-1.78	23.12	-6.70	17.1
1991	78,710	-3.48	1,860,350	-1.32	23.64	2.25	16.2
1992	77,785	-1.18	1,431,220	-22.07	18.40	-22.17	14.1
1993	78,270	0.62	1,625,750	1.35	20.77	12.88	13.6
1994*	79,150	1.12	1,701,725	4.67	21.5	3.51	14.2

FUENTE: SARH, Consumo de productos agrícolas: 1926-1982, Vol. VII, No. 9, Sept, 1983, DDF, Sistema Producto Jitomate para el D.F., Dirección de Estudios Económicos, Subdirección de Análisis de los Sistemas de Producto, México, D.F., Febrero de 1987, SARH, Boletín Mensual de Información Básica, Abril 1993, INEGI, el Sector Alimentario en México, 1993, SARH Anuario Estadístico de Estados Unidos Mexicanos, 1993.

Así, la productividad Mexicana está muy por debajo de la de Estados Unidos. Otro dato, en 1991 mientras que en México por hectárea se produjeron 23.64 toneladas, en la contraparte se produjeron 75.23 ton/ha.

Esto se explica por los altos niveles de investigación y tecnificación que existe entre la producción de Estados Unidos y la de México, "lo que incide también en forma directa sobre la tecnología utilizada en la producción de hortalizas destinada

al consumo nacional; puesto que los productores que no cubren los estándares de exportación se destinan al mercado nacional".²⁰

En general, se observa que el comportamiento de la exportación del jitomate mexicano ha sido sumamente inestable, mostrando tasas negativas en gran parte de los años que comprenden este período en estudio. No obstante, es importante destacar que a partir de 1993 y 1994, con la firma del TLCAN, las exportaciones han aumentado significativamente gracias a la mayor apertura de los países y al consecuente aumento del intercambio comercial²¹, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 4.5
Exportaciones de jitomate Mexicano
(1970-1994)

Años	Exportadores en miles de Toneladas	Tasa de Crecimiento
1970	367,299	-
1971	314,696	-14.32
1972	332,283	9.53
1973	424,802	27.84
1974	306,104	-27.94
1975	331,764	8.38
1976	357,223	7.67
1977	435,293	21.85
1978	471,866	8.40
1979	406,416	-13.87
1980	380,365	-6.41
1981	296,425	-22.07
1982	343,330	15.82
1983	207,127	-39.67
1984	451,261	117.87
1985	481,298	6.66
1986	538,323	11.85
1987	516,444	-4.06
1988	466,544	-9.66
1989	439,132	-5.88
1990	392,171	-10.69
1991	443,192	13.01
1992	219,461	-50.48
1993	427,550 *	94.81
1994	537,350	25.68

* De enero a junio de ese año.

** Aparecen hortalizas frescas y así mismo se incluye el jitomate.

FUENTE: Del cuadro I, INEGI. El sector alimentario en México, 1993

Anuario Estadístico de los EUM, 1993

SARH: Boletín Mensual de Información Básica del Sector Agropecuario y Forestal, agosto de 1994.

²⁰ Proyecciones 1993: Revista Hortalizas, Frutas y Flores, "Alto Crecimiento al Mercado Interno" No. 1, Enero 29 de 1993, p. 12.

²¹ Este incremento de venta de jitomate al extranjero no implica necesariamente que le haya beneficiado al productor nacional, sino más bien que ha crecido de manera real las exportaciones del producto al extranjero.

4.1.3 Demanda

El segundo elemento esencial que hay que analizar en relación a la exportación mexicana del jitomate se refiere a la demanda existente, ya que como se ha señalado es un factor determinante pues representa el potencial del mercado. En este sentido hay que mencionar que el crecimiento de la población es la causa del aumento de la demanda del jitomate, principalmente en las ciudades grandes y medianas.

En México, el consumo ascendió de 1970 a 1992 a una tasa media anual del 3.78% y el consumo per cápita 1.19%. La mayoría de la producción nacional se destina a la exportación, por lo que en muchos años se tuvo que importar un simbólico volumen de toneladas, que no pasaron de las 1000, salvo en 1972.

La inclusión de más entidades a la producción del jitomate y el aumento de la producción han permitido que la demanda interna pueda ser satisfecha.

A nivel internacional, nuestro mercado demandante principal (como ya se ha mencionado) son los Estados Unidos. Sin embargo, la competencia existente entre los productores nacionales de los Estados de Sinaloa, Baja California, Sonora, San Luis Potosí y Nayarit, con los de la Florida y California de Estados Unidos, puede hacer bajar la demanda si el precio del jitomate llegara a aumentar o si la producción nacional tuviera costos superiores a los de sus contrapartes.

De suceder esto, podría presentarse una sobre oferta de jitomate que incentivaría seguramente el consumo per cápita nacional; sin embargo, traería problemas en la balanza comercial al reducirse nuestras exportaciones.

El papel de abastecedor marginal que tiene México para cubrir la demanda de Estados Unidos en ciertas temporadas, ha provocado un desabasto interno en ciertos periodos y sobreoferta en otros, lo que genera severas variaciones en los precios y afecta tanto a los productores como a los consumidores. Situación que se agudiza al no existir en nuestro país un precio de referencia y regido sólo por un mercado incierto.²²

Las medidas proteccionistas que Estados Unidos ha impuesto a las hortalizas nacionales que se exportan a ese país -principalmente en la temporada en que estas se cosechan-, han afectado considerablemente al sector. Es durante el periodo diciembre-marzo que Estados Unidos compra la mayoría de exportaciones de hortalizas a México, mientras el resto del año afecta con tasas impositivas básicamente a hortalizas como el tomate rojo y a frutas como la sandía.

²² Ejemplo de estas variaciones de precio las tenemos en la diferencia de precio que existen entre los meses de diciembre y febrero. El kilo de jitomate en el primer mes mencionado alcanzó un precio de \$29.90 pesos por kilo, mientras que en el segundo \$5.50. Datos obtenidos en supermercados de la zona metropolitana en diciembre 2003 y febrero 2004.

En este lapso, la mayor parte de la producción se destina al mercado interno. Las centrales de abasto son las encargadas de distribuir el producto en casi toda la República y en los últimos años, las importaciones para el consumo interno han sido cada vez menores por la reducción de las exportaciones.

Es conveniente mencionar que la reducción de aranceles, consecuencia del TLCAN, representa a primera vista un importante estímulo a la exportación mexicana; pues como se ha visto a lo largo de la presente investigación, con la entrada en vigor de este Tratado se contempla una importante disminución y posterior eliminación de las barreras arancelarias a la producción agrícola mexicana y particularmente a las del jitomate, por lo que las exportaciones a ese país pueden verse incrementadas en forma significativa.

4.1.4 El excedente exportable

Una vez analizado el comportamiento de la oferta y la demanda del jitomate, toca ahora determinar el excedente exportable, representado por la diferencia entre lo que se produce en el país y lo que consume su población; lo cual puede destinarse a la comercialización en los mercados internacionales.

La exportación de hortalizas ha representado históricamente en México entre el 15% y 20% de la producción total, mientras que el mercado interno ha captado la mayor parte. En el caso del jitomate el producto de exportación tuvo una tasa media de crecimiento entre 1970 y 1992 de -2.42, mientras la producción creció en el mismo período 2.01%, es decir 4 veces más que las exportaciones.

En contraposición, el consumo aparente fue de 3.61%, es decir 1.6 puntos porcentuales más que la producción y 6.03% más que las exportaciones, siendo superior también a la tasa media de crecimiento poblacional que de 1970 a 1990 fue de 2.85%.²³ En el caso del jitomate la mayoría de la producción se dirige al consumo nacional, incluso si los productores lo quisieran así cubrirían el total de la demanda nacional y no habría necesidad de importar; en cambio, sí habría volumen de producción para exportar.

No obstante, a nivel internacional, las altas y bajas en el precio del jitomate han hecho muy vulnerable la capacidad de exportación de nuestro país. El volumen exportador sigue estancado y los tomateros mexicanos no han podido aumentar su participación en el mercado internacional.

Los avances tecnológicos y la capacidad productiva de otras regiones inducen a la sobreoferta a nivel mundial y con ello, a los vaivenes en los precios. En México, el problema se agudiza más por las prácticas de algunos productores nacionales que aceleran la cosecha y saturan el mercado interno, obteniendo un excedente

²³ CONAPO. *Breviario Demográfico 1988*. México, 1989, cuadro 4.1., p. 20.

de exportación pero que inhibe su comercialización por la baja de los precios en la temporada de invierno en el entorno internacional.

En realidad, la producción nacional participó cada vez menos en las exportaciones de 1970 a 1992; en términos relativos mientras en 1970 se envió al mercado externo 39.79% de la producción total, en 1992 bajó a 15.33%, más de la mitad; sin embargo dicha tendencia comenzó a modificarse a partir de 1993 y 1994 donde se recuperó de manera significativa, justamente antes de la firma del TLCAN y a partir de la firma de éste.

Así, el crecimiento de las exportaciones agrícolas y particularmente del jitomate, es quizás uno de los rubros más prometedores para incrementar los ingresos y aumentar la entrada de divisas a un país en desarrollo como México. La expansión sustancial de la producción agrícola de exportación es una política racional que permite satisfacer en buena medida las necesidades de ingreso que exige la transformación paulatina de la economía y la propia dinámica del crecimiento.

Es importante destacar que el cultivo del jitomate representó en los diez años previos a la firma del TLCAN poco más del 50% de la producción total de hortalizas producidas en Sinaloa. (Véase el siguiente cuadro).

Cuadro No. 4.6
Comparación de rendimientos de hortalizas seleccionadas en Florida y Sinaloa
1990/91-1994/95 y 1995/96

Hortaliza	Florida, EE.UU. (t/ha)		Sinaloa, México (t/ha)		Aumento de Sinaloa (en %) 90/91-95/96
	1990/91	1994/95	1990/91	1995/96	
Jitomate	35.81	36.74	22.66	34.00	50.04
Pepino	31.06	26.44	27.90	32.43	16.24
Chile bell	22.53	24.32	14.30	21.30	48.90
Calabacita	15.07	12.43	8.29	9.83	18.58
Berenjena	29.80	24.12	22.47	25.54	13.66

FUENTE: INEGI.

Por su parte el gobierno mexicano debe proveer los apoyos que requieran los productores como una medida de apuntalamiento de la economía interna y no seguir a rajatabla las recomendaciones de instituciones internacionales como las del Banco Mundial que pide dejar a los productores resolver sus dificultades crediticias y de producción por sí mismos, sin el apoyo del gobierno. Recetas que como se ha visto, únicamente los países en vías de desarrollo o los calificados

como emergentes siguen, mientras que los desarrollados continúan *apoyando* a sus productores.²⁴

Eso sin tomar en cuenta que la superficie de tierra dedicada al cultivo del jitomate, es evidente el bajo nivel de productividad por unidad de trabajador por superficie, por lo que empleando las tecnologías adecuadas se pueden obtener mayores rendimientos y consecuentemente una mayor producción y excedente exportable.

Puesto que existe margen para elevar la productividad del cultivo del jitomate, es factible que este sector efectúe una contribución a las necesidades de capital del país, ya sea a manera de infraestructura y/o a través de la expansión industrial nacional, con lo que se espera que el excedente exportable de jitomate se incremente de manera importante en los próximos años.

4.1.5 Destino de las exportaciones

México tiene una alta dependencia comercial con Estados Unidos. Como se ha dicho a lo largo de la investigación, al ser este país el principal comprador de jitomate de nuestro país y aunque el productor nacional abastece parte del mercado canadiense, básicamente ésta operación se realiza a través de intermediarios norteamericanos. Esto repercute directamente en el precio, el cumplimiento de normas de calidad, variedad de formas de pago, periodos de compras y tipos de empaque empleados, lo que hace que no cualquier productor pueda colocar su producto en ese mercado.

Pese a que las exportaciones mexicanas de jitomate fresco se han cubierto desde 1977, el 96.30% de las importaciones de Estados Unidos se han incrementado hasta llegar a su máximo en 1990 al completar 100%, el crecimiento ha sido relativo ya que México se ha convertido sólo en un abastecedor marginal de Estados Unidos.²⁵

De acuerdo a los resultados proporcionados por varios analistas en este rubro²⁶, México participa en el mercado norteamericano con un 90% durante la temporada de otoño-invierno mientras que el resto del año esta participación es casi nula. No así, la capacidad productiva de nuestro país que es satisfactoria en todas las temporadas. La gran diversidad de climas y relieves en toda la república hacen que se produzca con mayor facilidad que en el país del norte.

²⁴ Ejemplo de ello es la ley promulgada en 2001 por el presidente de los Estados Unidos George Bush denominada -Farm bill- según la cual el gobierno americano dará a sus productores agrícolas un *apoyo económico* por 100 mil millones de dólares en los próximos diez años.

²⁵ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 1994, Sistema de Estadísticas del Comercio Exterior, 1994, México.

²⁶ Como por ejemplo Alejandro Macías del Colegio de Sonora o Juan Danell de la revista Buena Cepa.

Sin embargo es la demanda del producto la que hace que no haya una exportación constante; al ser un solo país el principal comprador, se polarizan las temporadas de sobre exportación y nula exportación.

En consecuencia, la demanda para exportaciones de este producto depende en gran medida del comportamiento del mercado norteamericano, lo cual tiene mayor importancia para el producto fresco que para el procesado.

El consumo per cápita de productos frescos en Estados Unidos es considerable, esta demanda asociada a la expansión del nivel de ingreso no tiene suficiente respuesta de oferta interna, lo que facilita la entrada de la producción mexicana, capaz de cubrir la brecha insatisfecha, cuya tendencia ha sido creciente a lo largo del tiempo.

De esta manera, existe un importante potencial de mercado para el excedente exportable del jitomate -se espera que sea cada vez mayor-, que se destinará principalmente a Estados Unidos. Es de vital importancia para el productor nacional que además diversifique el destino de sus exportaciones canalizándolo hacia otros mercados internacionales (Europa y Asia por ejemplo).

4.2. El comercio de jitomate después del TLCAN

A nivel nacional la producción de jitomate se concentra principalmente en el norte del país siendo *Sinaloa, Baja California y San Luis Potosí* los tres principales productores, dando continuidad a la tendencia existente previa a la firma del TLCAN.

El *jitomate* es un ejemplo claro de la integración de las economías de México y Estados Unidos. Al ser la principal hortaliza de México, en 1995 comprendió el 31% del total producido, con una clara tendencia al crecimiento derivado de la entrada en vigor del TLCAN.

Hablo de *integración*, porque muchas de las empresas que producen y comercializan en Estados Unidos son las mismas que se asocian con productores mexicanos, de tal manera que no les conviene que únicamente se produzca y se comercialice exitosamente en el lado Americano, ya que del lado mexicano tienen también intereses económicos y de producción²⁷.

²⁷ Ejemplo de esta aseveración es la compañía: ProVal que se encuentra en Navolato, Sinaloa y cuya distribuidora es la compañía ValPro ubicada en Río Rico, Arizona.

4.2.1. El mercado de los Estados Unidos

Como se ha mencionado, el consumo de jitomate a nivel mundial ha ido en aumento al ser una de las hortalizas más importantes en la dieta humana. Particularmente en Estados Unidos, el consumo per cápita aumentó aproximadamente un 40% de la década de los sesenta a los noventa, como se observa en el cuadro 4.7.

Cuadro No. 4.7
Estados Unidos: Consumo per cápita de jitomate (libras)

	TOTAL	FRESCO	PROCESADO*
Años Sesenta	64.3	12.2	52.1
Años Setenta	75.3	12.3	62.9
Años Ochenta	79.5	14.9	64.7
Años Noventa	90.6	16.8	73.8
2001-02	87.4	18.0	69.4

* Equivalente en fresco. FUENTE: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p.6.*

De acuerdo a estimaciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, la producción local fue de casi 11.5 millones de toneladas, lo cual implica menores requerimientos de producto importado.

Estados Unidos cuenta con una importante producción local de jitomate, que es complementada vía importaciones²⁸. En el siguiente cuadro se observa que en los años 1998 y 2001, cuando la producción interna disminuyó, se registraron las mayores importaciones.

Cuadro No. 4.8
Producción e importación de Jitomate en Estados Unidos 1998 - 2002

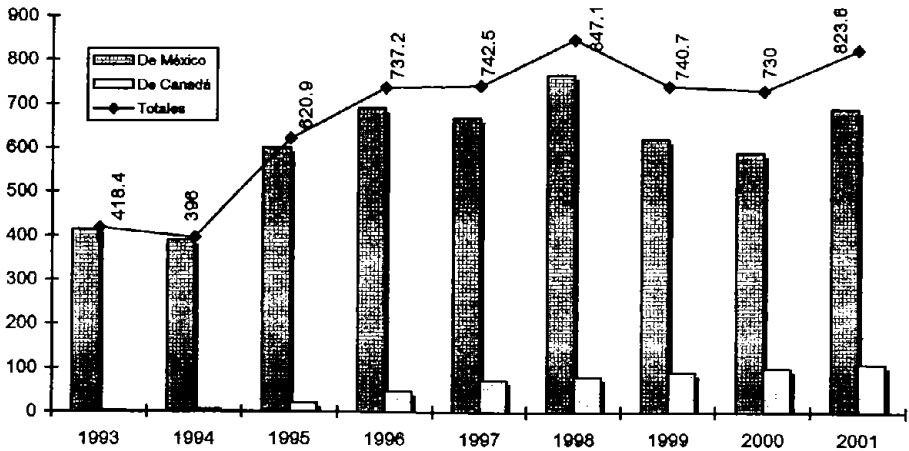
AÑOS	PRODUCCIÓN	IMPORTACIONES
	Miles de tons.	Miles de tons.
1998	10,009.5	847.1
1999	13,311.1	740.7
2000	11,527.3	730.0
2001	10,066.6	823.6
2002	11,478.3	700.0

Fuente: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p.6.*

²⁸ Los principales puntos de venta al mayoreo en Estados Unidos son: *Los Ángeles, Chicago, Boston, Nueva York y Atlanta*. Entre 1994 y 1998 México exportó el 59% del total de ventas.

Las importaciones norteamericanas de jitomate en el periodo 1998-2000 registraron una caída (-8% variación media anual en valor y -7.2% anual en volumen). En 2001, las importaciones americanas de este producto aumentaron 12.8%, tanto en volumen como en valor, de lo cual se beneficiaron los exportadores mexicanos, como se puede observar en la gráfica 4.2.

Gráfica No. 4.2
Estados Unidos: importaciones de Jitomate por miembros del TLCAN 1993 - 2001



FUENTE: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 4.*

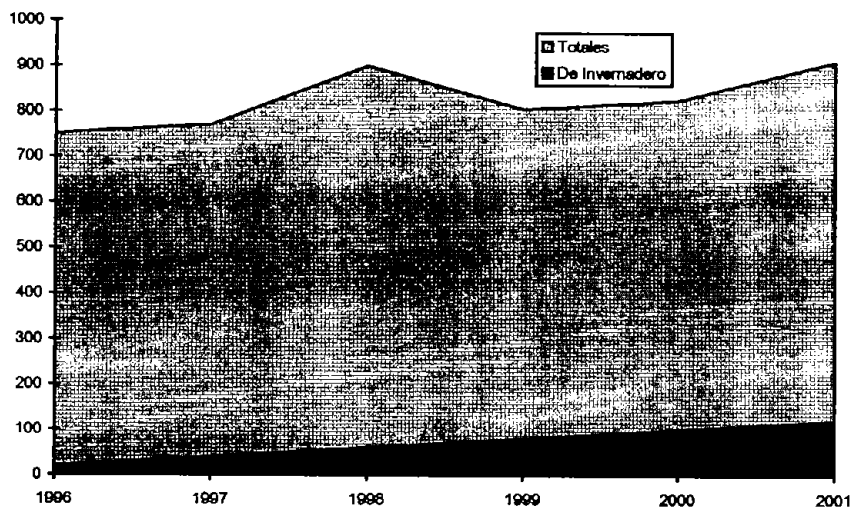
Los números colocan a México como el principal exportador de jitomate a Estados Unidos, en el año 2000 nuestro país vendió el 81% de las importaciones norteamericanas de tomate fresco.

Sin embargo el país ha venido perdiendo terreno ante países competidores como Canadá (11.89 % en 2000) y Holanda (3.82%), cuando su participación en 1995 era de 1.88% y 2% respectivamente, que si lo comparamos con la aportación de México en ese mismo año representaba el 95.5% de la importación norteamericana y que quince años antes era aún mayor, representando en 1980 el 99.6 por ciento. De esta forma la presencia mayoritaria de la hortaliza mexicana ha ido perdiendo paulatinamente su hegemonía con su principal comprador, gracias a las modificaciones tecnológicas que han impulsado sus más cercanos competidores.

Esto también deja entrever que las importaciones de la hortaliza cada vez están más presentes en el mercado de jitomate fresco de los Estados Unidos; en 1994 cubrían el 20% del mercado, mientras que en el año 2000, la cifra fue de 33%, como se ve en la gráfica 4.3.

Gráfica No. 4.3
Estados Unidos: importaciones de jitomate 1996 – 2001

Miles de Toneladas



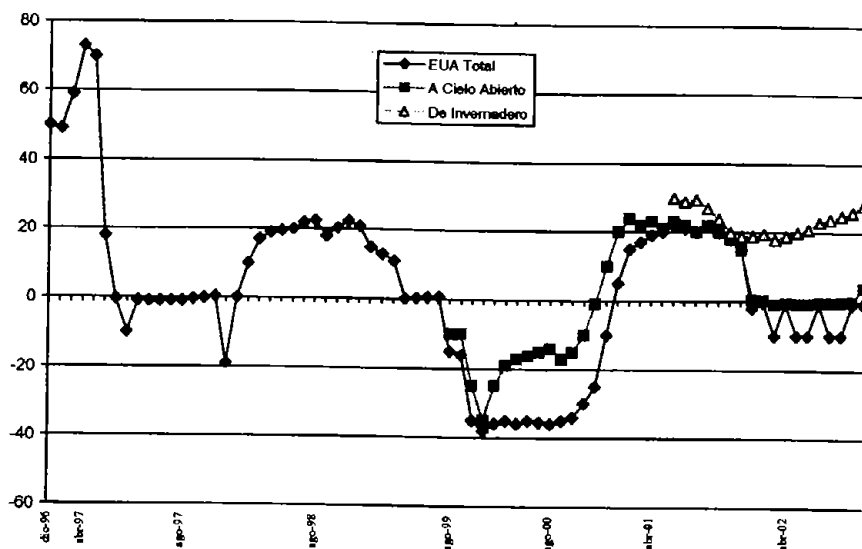
FUENTE: Bancomext. Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 4.

Es importante destacar cómo la tendencia de importación de jitomate de invernadero se incrementa, mientras que el material producido a campo abierto se va reduciendo paulatinamente. Esto quiere decir que las empresas con mayor inversión económica son las que pueden satisfacer a ese sector tan especializado de consumidores que están dispuestos a pagar más dinero si el producto cuenta con las características de ser cultivado sin pesticidas, fertilizantes o algún elemento químico que no sea original a la hortaliza. Características que al productor tradicional le es imposible satisfacer.

La ganancia en participación que han observado estos países, se debe a la mayor importación de jitomate de invernadero que ha venido realizando Estados Unidos, el cual es un producto de mayor valor agregado, reconocido por el mercado y que

puede alcanzar precios medios que llegan más que a duplicar el del jitomate cultivado a cielo abierto o con sustrato de tierra.²⁹ (Véase gráfica 4.4)

Gráfica No. 4.4
Estados Unidos: Importaciones de jitomate valor anualizado y variación anual (%)
dic 1996 – ago 2002



FUENTE: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 3.*

En efecto, el consumo de jitomate fresco, donde se clasifica el producto de invernadero, ha mostrado una tendencia al alza. Comparando el año 2002 con el promedio de la década de los años sesenta, el consumo de jitomate fresco creció 47.5% mientras que el procesado 33.2%.

Esto es comprensible si tomamos en cuenta el régimen de alimentación que sigue el pueblo norteamericano, basado mayoritariamente en comida industrializada y que emplea en menor grado la hortaliza fresca, más bien, es utilizada para transformarla y adiccionarla a manera de pasta o salsas. Sin embargo, un sector

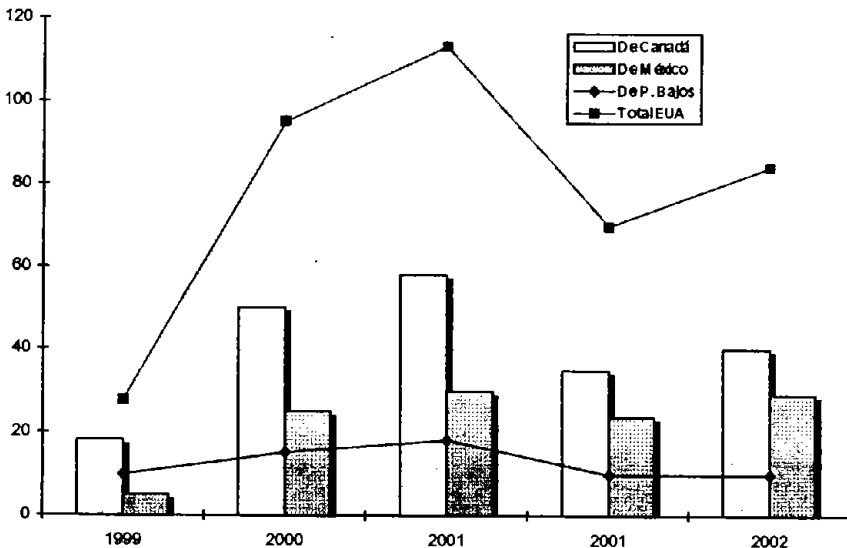
²⁹ En el 2001, el tomate de invernadero llegó a registrar en Estados Unidos, precios medios de importación de 1.51 a 1.60 klr/kg mientras que el tomate fresco cultivado a cielo abierto se cotizó de 0.56 a 0.76% dlr/kg.

más pequeño pero con mayores ingresos³⁰, ha comenzado a demandar otro tipo de jitomate que es cultivado sin pesticidas o componentes adicionales, el cual se produce en invernaderos (al ser el medio en que se pueden controlar factores de tipo climático y patogénico al estar aislado del medio ambiente).

Así como podemos observar en la gráfica 4.5 y el cuadro 4.9, un porcentaje cada vez mayor de la demanda de jitomate de invernadero es cubierto mediante importaciones, siendo tan notable el dinamismo de las mismas, que el gobierno americano decidió crear, a partir de 1999, fracciones arancelarias específicas para identificar las adquisiciones del exterior de este producto.

Gráfica No. 4.5
Estados Unidos: Importaciones Jitomate de invernadero 1999 - 2002

Miles de Toneladas



FUENTE: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 5.*

³⁰ Esta apreciación se deriva de que el producto de invernadero es más costoso que el cultivado en tierra, por lo que un sector de bajos ingresos preferirá consumir el jitomate tradicional por ser más económico.

Cuadro 4.9
Estados Unidos: importaciones de Jitomate de Invernadero 1999 - 2002
(Millones de dólares)

	1999	2000	2001	2001	2002	VAR (%)
				ene-jun		
TOTAL	41.7	134.9	163.2	95.1	119.2	29.1
CANADÁ	23.1	77.8	95.7	55.1	71.4	29.6
MÉXICO	4.3	36.1	40.1	27.7	34.3	24.2
P. BAJOS	14.3	21.0	27.4	12.3	13.5	9.8

FUENTE: Bancomext. Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 7.

El volumen de las importaciones americanas de jitomate de invernadero han mostrado un crecimiento medio anual de 102.3% entre 1999 y 2001. En el primer semestre del 2002 se ubican 21% por arriba del volumen importado durante enero-junio del año pasado. En términos de valor, las importaciones americanas han crecido entre 1999 y 2001 a una tasa media anual de 200%.³¹

En el primer semestre del 2002, las importaciones americanas se incrementaron en más de 29% con respecto al mismo periodo del año 2001. Es importante resaltar que los principales periodos de importación del producto de invernadero son durante los meses de primavera y otoño, así que la posibilidad de incrementar el monto de las exportaciones mexicanas con respecto al año pasado es factible ya que resta todavía el periodo de otoño para continuar exportando.³²

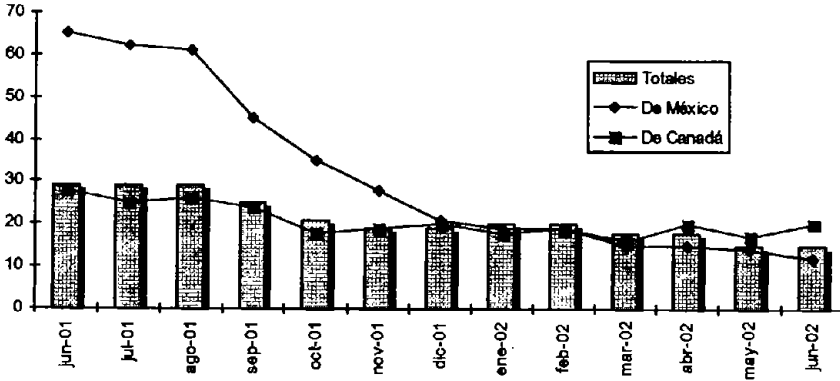
El análisis de tendencia indica que existe una ligera pérdida de dinamismo de las importaciones de Estados Unidos, sin embargo, México Canadá (principales proveedores externos), mantienen un crecimiento de sus ventas a ese país muy similar al observado por Estados Unidos.

A partir de junio, el ritmo de crecimiento de México disminuye, lo cual se considera normal ya que el verano es el periodo de menores ventas para los cultivos importados, como se puede observar en la gráfica 4.6.

³¹ Bancomext. Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 15.

³² De acuerdo a la Asociación Mexicana de Productos actualmente 800 hectáreas están dedicadas al cultivo en Invernadero, la mayor parte de ellas dedicada a la producción de tomate, del cual se obtienen poco más de 1'000,000 toneladas. anuales.

Gráfica No. 4.6
Estados Unidos: Importaciones de jitomate de invernadero Volumen acumulado últimos doce meses (UDM)
Variación anual (%)



FUENTE: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 7.*

Es importante destacar que, Canadá es el principal productor mundial de hortalizas de invernadero, lo cuál ha aprovechado para convertirse en el principal proveedor externo de la demanda americana. En el 2000 México exportó a Estados Unidos el equivalente al 84% de la producción de Florida de tomate fresco y el 117% de la de California.

Chicago importó el 24% y Florida el 36%. Con excepción de California, todos los demás Estados compradores de jitomate se ubican al este de Estados Unidos.

De esta forma, podemos resaltar en este apartado de la investigación, que el productor nacional de jitomate debe comenzar a incursionar en la producción de jitomate en invernadero, además de continuar con la siembra tradicional, si quiere permanecer y sobreponerse a las tendencias del nuevo mercado que está imponiendo su comprador histórico.

Es determinante que los productores de manera individual o mejor, a través de confederaciones como el CAADES, se acerquen a organismos e instituciones nacionales e internacionales en busca de orientación para el desarrollo de esta forma alternativa de producción, que a pesar de tener varias desventajas sobre el cultivo tradicional (primordialmente de índole económico), ofrece beneficios económicos superiores y de rentabilidad del cultivo a largo plazo para quien tenga la disposición de escuchar *lo que el mercado demanda*, que al fin y al cabo es el objetivo substancial de cualquier proveedor de consumo.

4.2.3 El Mercado Mexicano

Fue en la década de los años sesenta cuando México comenzó a producir jitomate de manera más tecnificada, utilizando infraestructura más adecuada para lograr mayor producción con la intención de poder satisfacer al mercado de California, Estados Unidos. *Sinaloa* fue el primer estado que inició con estos cambios.

Entre 1964 y 1999 la producción incrementó 446% lo que implica un crecimiento de 4.45% anual. Entre 1964 y 1972 la producción de jitomate aumentó 13.05% derivado de un fenómeno ajeno a las condiciones productivas de México, como lo fue la revolución cubana, ya que este país era el principal proveedor de hortalizas del mercado estadounidense en esa época.³³

Fueron los comercializadores estadounidenses quienes vieron en varias regiones de México las condiciones climáticas y de cercanía con su país para producir la hortaliza en los meses de invierno. Invirtieron capital para modernizar las instalaciones e incorporaron técnicas de siembra y recolección más redituables.

A partir de 1970 se inicia la industrialización masiva del jitomate en México, con una orientación al mercado nacional y de exportación. Se incorporan nuevos estados a la producción de la hortaliza, entre ellos *Jalisco*, *San Luis Potosí* y *Michoacán*, así como otros estados del centro y sur. Así mismo se tecnificaron los Estados líderes: *Sinaloa* y *Baja California Norte*.

Después de 1972 la industria del jitomate tuvo altibajos en la producción entre 1973 -1976; de 1976 - 1990 la producción recupera su camino ascendente y crece a una tasa anual de 5.51%. Podemos dividir la producción jitomatera de México en dos etapas: la primera, hasta 1982, donde las exportaciones siguieron siendo una parte importante, pues hacia allá se orientaba un tercio de la producción; la segunda, de 1982-1990, cuando la crisis ocasiona que las exportaciones tengan grandes altibajos y el fuerte de la industria vuelva a ser el mercado nacional.³⁴

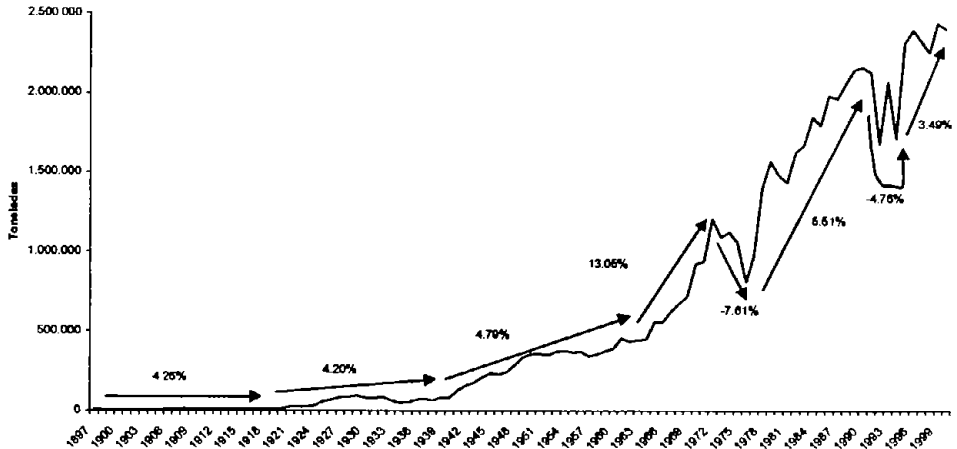
En la última década del siglo XX se tuvieron altibajos en el primer quinquenio, por la modificación legal que le quitó a las asociaciones de productores la facultad para otorgar las licencias de producción y exportación que les permitían controlar los precios, la ley le transfirió esa facultad *al mercado*, serían ahora los oferentes y los demandantes los que fijarían el precio. Este hecho implicó la virtual desaparición de organismos privados con apoyo del gobierno como fue la UNPH.

En la gráfica 4.7 se muestra el comportamiento de la producción de jitomate en México.

³³ Macías Macías, Alejandro. "Enclaves agrícolas modernos", Colegio de Sonora, México 2001, pp.35

³⁴ Idem.

Gráfica No. 4.7
Producción de jitomate en México 1900 - 1999



FUENTE: INEGI, *Estadísticas Históricas de México* y FAO.

La tendencia ascendente que presenta este cultivo, mucho tiene que ver con el sistema de humedad que se emplea para el cultivo de jitomate en nuestro país, *el riego*, si no se empleara este tipo de sistema los niveles de rendimiento serían menores, razón primordial para que el cultivo se realice abrumadoramente por riego y a partir de los años ochenta *por goteo*. De esta forma para el año 2003, el 85% de los cultivos hortícolas emplean el sistema de riego y el 15% restante de temporal.

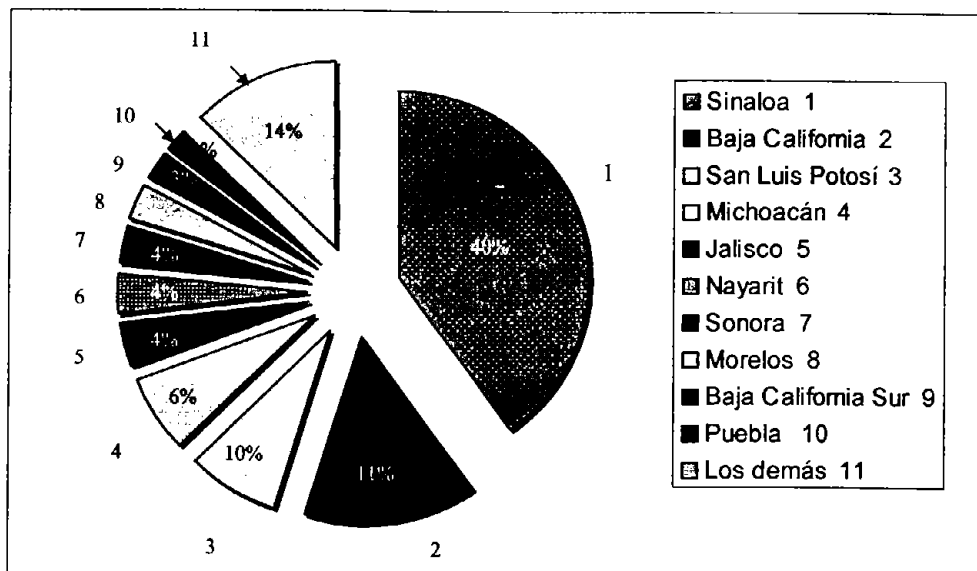
La situación geográfica del país y el uso intensivo de tecnologías de producción nos permite la explotación en los dos ciclos agrícolas: primavera-verano (PV -de abril a septiembre para siembra y julio a diciembre, para cosecha-) y otoño-invierno (OI - octubre a marzo para siembra y enero a junio para cosecha-). La mayor parte de la producción se obtiene durante el último ciclo, aún cuando en los últimos años la superficie cosechada tiende a ser similar en ambos ciclos.

La diferencia principal radica en que en el ciclo *otoño-invierno* $\frac{3}{4}$ partes de la producción de jitomate se concentran en el *estado de Sinaloa*, el cual destina un gran porcentaje de su producción al mercado de Estados Unidos, principalmente entre los meses de enero a abril. En tanto la producción del periodo *primavera-*

verano se destina al mercado nacional con excepción de Baja California, quien realiza una cantidad considerable de exportaciones.

En la gráfica No. 4.8., se muestra la participación de los principales estados en la producción de jitomate.

Gráfica No. 4.8
México: Principales Estados Productores de Jitomate 2003



FUENTE: SAGARPA. *Análisis del Jitomate. Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera. México, 2003.*

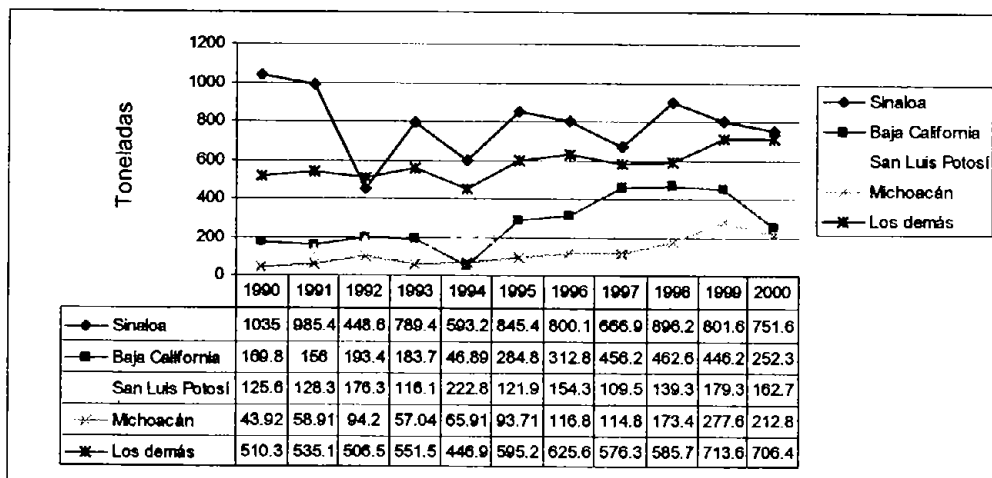
Las áreas de siembra dedicadas al cultivo del jitomate representan porcentajes importantes en los diversos estados productores de hortalizas. Por ejemplo, Sinaloa, estado productor de hortalizas por excelencia, actualmente dedica una superficie de 30 mil hectáreas aproximadamente para este cultivo. Aún cuando ha existido una disminución del 36.7% en la superficie sembrada durante los últimos 10 años, se ha compensado con los rendimientos que en la actualidad se obtienen por hectárea (32.6% en el 2000 vs. 29.6% obtenido en 1991).

Durante el periodo analizado, la superficie sinaloense dedicada a la siembra de este cultivo representó el 33.5% respecto al total nacional, San Luis Potosí el 9.3%, Baja California el 8.8% y Michoacán el 7.7%.

La producción nacional de jitomate ha tenido algunos altibajos, si bien su tendencia histórica ha sido creciente, (debido también a que ha existido una

estabilidad significativa en el clima³⁵ en los últimos 10 años) Sinaloa se ha consolidado como el mayor productor a nivel nacional, contra estados como Baja California y San Luis Potosí, como se muestra en la gráfica 4.9.

Gráfica No. 4.9
Producción Mexicana de Jitomate por Estados 1990 - 2000



FUENTE: SAGARPA. *Análisis del Jitomate. Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera. México, 2003.*

Es entonces que las cifras anteriores cobran relevancia para ambas economías, al existir una competencia real entre Sinaloa y Florida o entre Baja California y California y convertirse en una relación velada de *complementariedad* para el productor o inversionista mexicano asociado con el norteamericano. Esto es, desde el momento que muchas de las empresas que producen y comercializan jitomate en Estados Unidos son las mismas que se asocian con productores mexicanos, los primeros reciben a cambio un producto de menor precio y de similar o superior calidad a los producidos en su territorio, además de contar con las distintas ventajas que el TLCAN les confiere, los segundos se ven favorecidos al tener capital (tecnología) para aplicar en los cultivos, tener asegurada la venta del producto al cumplir con los estándares que solicitan los compradores y compartir el riesgo de la siembra.

De esta forma, una vez que se cosecha, el destino de la producción de jitomate (en específico el sinaloense que es donde se hizo el estudio de campo) se orienta

³⁵ Esta es una de las principales ventajas que tiene la producción de materiales en invernadero sobre la siembra a cielo abierto.

tanto al mercado nacional como al extranjero, todo va a depender de las condiciones existentes al momento de la colocación del producto para decidir por uno u otro.³⁶

Sinaloa es el mayor exportador estacional de jitomate ya que los productores con capacidad le otorgan prioridad a esta actividad, programando sus lotes y cortes de modo tal que tienen puestas sus expectativas en la colocación de grandes cantidades de jitomate cuando existe baja producción de parte de los proveedores locales o porque se incrementa el precio derivado de alguna eventualidad. Por el contrario, se ocuparán de abastecer al mercado nacional cuando debido a algún argumento de índole jurídico (como la presencia de enfermedades o plagas en el fruto) se le niegue la entrada al producto o porque hayan disminuido sobremanera los precios y les resulte más conveniente distribuirlo localmente.

Señalo que el argumento de los compradores extranjeros (principalmente los norteamericanos) para impedir la entrada del producto arguye a "razones" de protección a la salud de la población o de sus mismos cultivos, *no tiene razón de ser*. El mencionado Estado de la República Mexicana ha incorporado a la producción de jitomate un nuevo tipo de semillas de origen extranjero (principalmente de Estados Unidos y en menor medida de China, India, Israel y España) conocidas como "indeterminadas", las cuales ofrecen varias ventajas: duración del producto de 3 a 4 semanas en anaquel sin perder consistencia ni sabor, alta resistencia a enfermedades de la planta y un rendimiento superior por hectárea a la semilla determinada³⁷, ésta última llega a producir de 20 a 40 toneladas por hectárea contra 200 toneladas de la semilla indeterminada.

Sin embargo, este beneficio no es empleado ampliamente por el agricultor nacional, ya que es una semilla muy cara en comparación con las utilizadas tradicionalmente y no es posible utilizar la semilla que produce el producto al ser de naturaleza *híbrida*, lo que coloca al productor en una posición de constante consumidor de semillas y por lo tanto dependiente de las fluctuaciones del precio del producto.

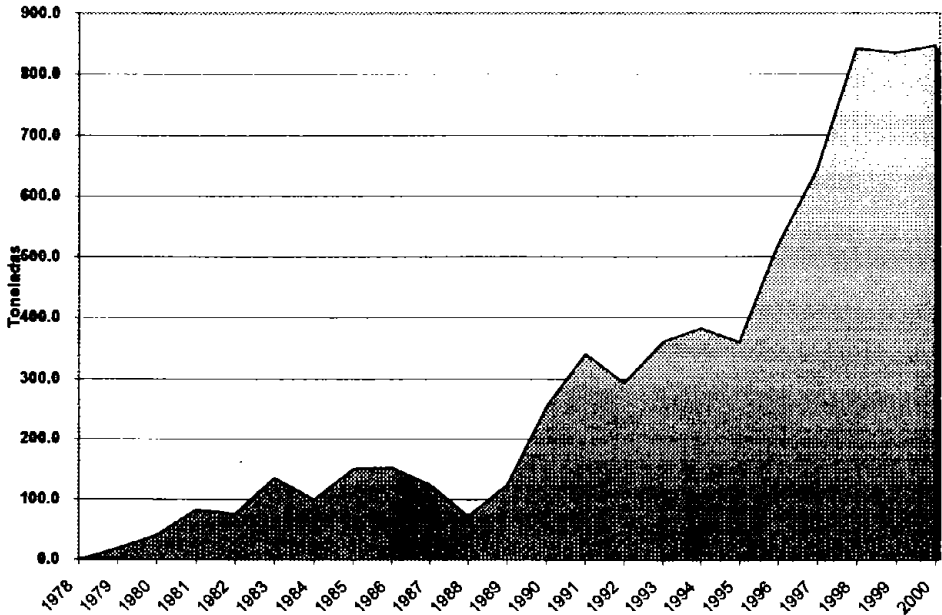
Para los productores de semilla tradicional es una relación de competencia sumamente desventajosa, ya que la productividad y los ingresos que reciben por la venta del producto y la semilla son muy dispares.

³⁶ En la investigación de campo, se entrevistó a un productor de tipo ejidal, otro asociado con una empresa norteamericana y a un productor de semillas nacional para saber sus impresiones a partir de la firma del TLCAN. (Véase Anexo 6)

³⁷ Además de la mejora en semillas indeterminadas (foto1), empleo de maquinaria para el cuidado de la planta y para la recolección del fruto (foto 5), se incorporaron nuevas técnicas de monitoreo computarizado para el riego por goteo (foto 6), así como el desarrollo de nuevos tipos de jitomate para regiones cuya temperatura oscile entre los 14° C y 16° C (foto 3). Sin embargo estos sistemas se reservan para nichos de mercado muy especializados. (Véase Anexo 7)

Obsérvese en la gráfica 4.10 la demanda histórica que han tenido los productores nacionales en cuanto al uso de semilla de importación.

Gráfica 4.10
Importaciones Mexicanas de Semilla de Jitomate proveniente de Estados Unidos 1978 -2000



Fuente: Bureau of the Census Dept. of Comercio

Como podemos observar, existe una creciente tendencia a la importación de semillas de parte de los productores nacionales a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Por los datos presentados hasta este momento y la información obtenida de primera mano, la tendencia de los productores del país se dirige hacia la adquisición de mejores semillas para obtener grandes cantidades de producto, independientemente de dónde provengan. Este hecho es muy desventajoso para la industria jitomatera nacional y para la soberanía alimentaria del país, ya que se están convirtiendo cada vez más en *importadores netos* de un insumo elemental para la producción de la hortaliza.

La fórmula de alta producción en estados como Sinaloa y Baja California parece ser: *a mayor exportación de jitomate mayor importación de semilla.*

No debemos pasar por alto este hecho tan importante y reflexionar que el no tener control de los insumos, convierte a los productores y al país en dependientes de las industrias biotecnológicas extranjeras, de tal forma que los tiempos de venta del producto estarán determinados más por los intereses y conveniencias externas que por los proyectos y buen desempeño de los productores de jitomate nacionales.

Es por ello que el desarrollo y diseño de semillas de alto rendimiento es una tarea que la industria nacional y el gobierno federal a través de centros de investigación tecnológica (como el CONACYT o la Universidad de Chapingo) no pueden soslayar, al estar en peligro la supervivencia del sector a mediano y largo plazo.

Aunado al problema anterior, los empresarios y distribuidores nacionales de jitomate, externan su preocupación por la alta concentración de inversiones y oportunidades comerciales en un menor número de grandes organizaciones y productores; quedando relegados los pequeños y medianos productores de los grandes volúmenes de producción y venta, problema que el TLCAN *supuestamente* ayudaría a resolver y no a complicar.

4.2.4 Comercialización del jitomate

Una vez que ya se cosechó el producto y está listo para venderse en el extranjero es cuando el productor pide el apoyo del denominado *broker* o Empresa Conciliadora, la cual es la encargada de comercializar grandes volúmenes del fruto y vendérselos al distribuidor mayorista, que a su vez venderá el jitomate a otras cadenas de distribución o al consumidor final. Los brokers tienen dos esquemas principales para distribuir el producto, uno regido por los requerimientos del mercado nacional y otro por el internacional.

En cuanto a la comercialización nacional, la relación productor-comerciante mayorista abarca el 70% del tomate consumido en fresco, el 15% se comercializa mediante intermediarios regionales, 8% mediante una cadena de comercialización que tiende a disminuir (constituida por el productor-intermediario local-intermediario regional – mayorista) y el 7% restante por comisionistas independientes.

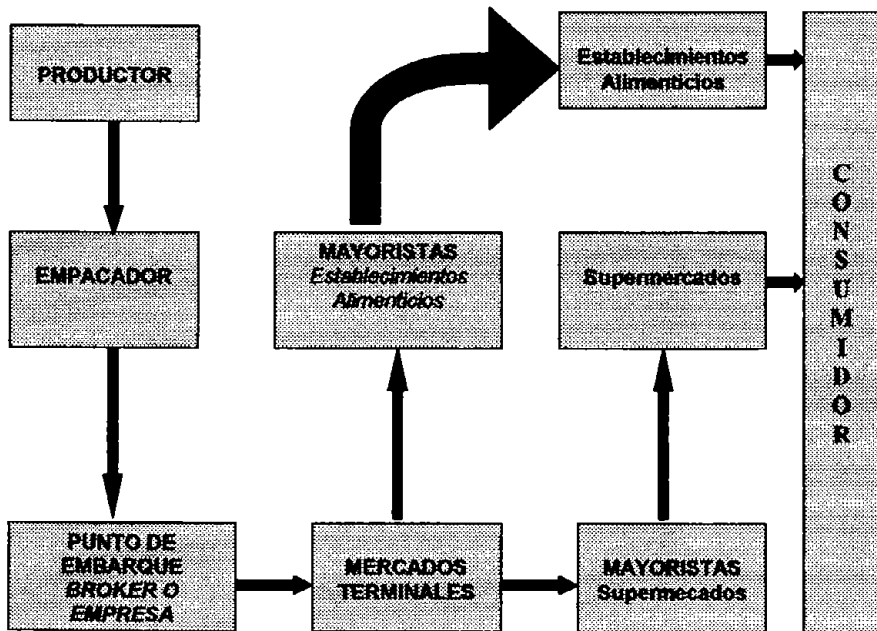
Además de la concentración del producto en un menor número de grandes distribuidores, la aparición de fenómenos climáticos, contribuyen al manejo del volumen y precio del jitomate enviado a los grandes centros de consumo ubicados en el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

En la cadena de comercialización internacional — como podemos observar en la gráfica 4.11 — la colocación de jitomate hacia Estados Unidos está muy definida a través de canales de comercialización que inician con el productor, el cual lo canaliza hacia el empacador (labor realizada muchas veces por el mismo

productor), que a su vez transfiere hacia el broker, el cual es el eslabón *clave* de la cadena comercial para la venta del producto en el extranjero.

Cabe señalar que el poco margen de ganancia que recibe el productor tiene como fundamento la forma en que está basado el sistema de distribución hacia el extranjero, veamos la siguiente gráfica donde se detalla la vía que sigue el productor nacional para vender su producto en Estados Unidos.

Gráfica No. 4.11
Canales de comercialización de jitomate en Fresco para exportación a Estados Unidos



FUENTE: SAGARPA. *Análisis del Jitomate. Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera. México, 2003.*

Usualmente la venta del producto para su exportación, la hacen empresas estadounidenses, quienes se encargan de *colocar* el producto con los grandes comerciantes mayoristas de su país, conocedores de los requerimientos

específicos que debe incluir el producto y excluyendo al productor quien muchas veces no posee los medios ni los conocimientos para realizar esta labor.

Como una propuesta más del presente trabajo, es determinante para la subsistencia y crecimiento del sector que a través de las organizaciones hortícolas y con el apoyo del gobierno, *el productor nacional* dedicado a la exportación o con intenciones de hacerlo, *comience a efectuar por sí mismo la labor de conciliación en el mercado del norte*, ya que en el proceso de compra-venta es donde se obtiene la *mayor* parte de ganancia económica y la menor parte de riesgo, redituándole una cantidad desproporcionada al comercializador en relación con el productor³⁸.

Como ya se había mencionado someramente, el desconocimiento de las exigencias de normas de empaque, calidad, tamaño, peso, madurez y presentación del producto o las constantes modificaciones de parte de los compradores, es lo que obliga a los exportadores nacionales a utilizar a los brokers para comercializar su producto.

Hecho que no sucede en la distribución a nivel nacional, ya que la colocación del jitomate la hace el mismo productor por medio de canales que son conocidos y manejados adecuadamente por él, de tal forma que puede prescindir de los servicios de una empresa que haga ese trabajo. (Véase *anexo 8*).

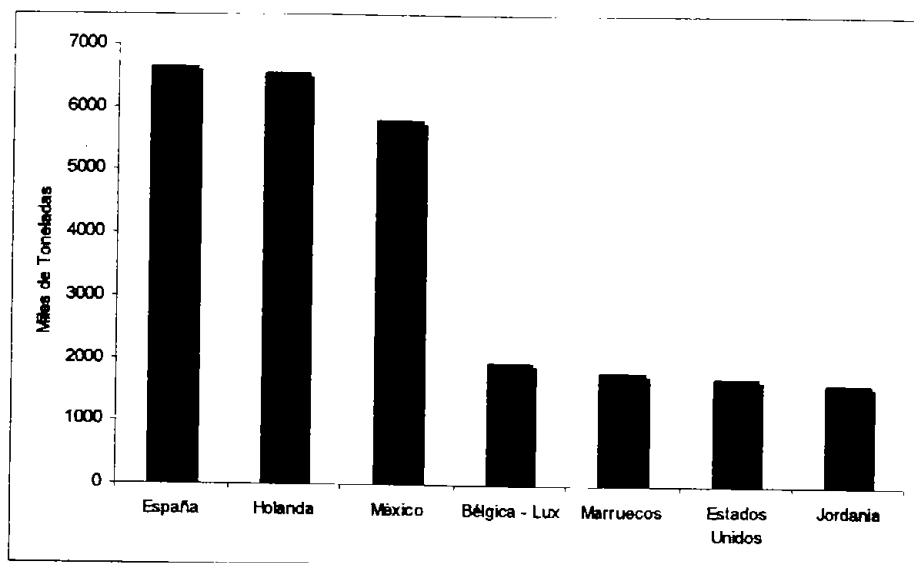
Lo que sí conoce muy bien el productor es la diferenciación de producto que demanda el mercado nacional y el extranjero, por ejemplo, cerca del 80% del jitomate que se queda para consumo nacional es del tipo saladette, mientras que el Sinaloa (bola) se dirige hacia el extranjero, principalmente hacia los Estados Unidos.³⁹

México ocupa el tercer lugar a nivel mundial como país exportador de jitomate, después de España y Holanda, con volúmenes cercanos a las 600 mil toneladas anuales, la mayoría con destino a nuestro vecino del norte. (Véase *gráfica 4.12*).

³⁸ En enero de 2004, en los ejidos de <La Flor, San Manuel, Eureka y La Arroquera> en Culiacán, Sin., una caja de 35 kilos colocado en sitio, se cotiza en \$10.00 pesos, mientras que en el mercado de la ciudad promediaba un precio de \$5.50 por kilogramo.

³⁹ Daniel Sánchez Juan, Director General de la revista agropecuaria "La Buena Cepa", Entrevista, enero 2004.

Gráfica No. 4.12
Exportaciones Mundiales de Jitomate 1990 – 1999



FUENTE: SAGARPA. *Análisis del Jitomate. Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera. México, 2003.*

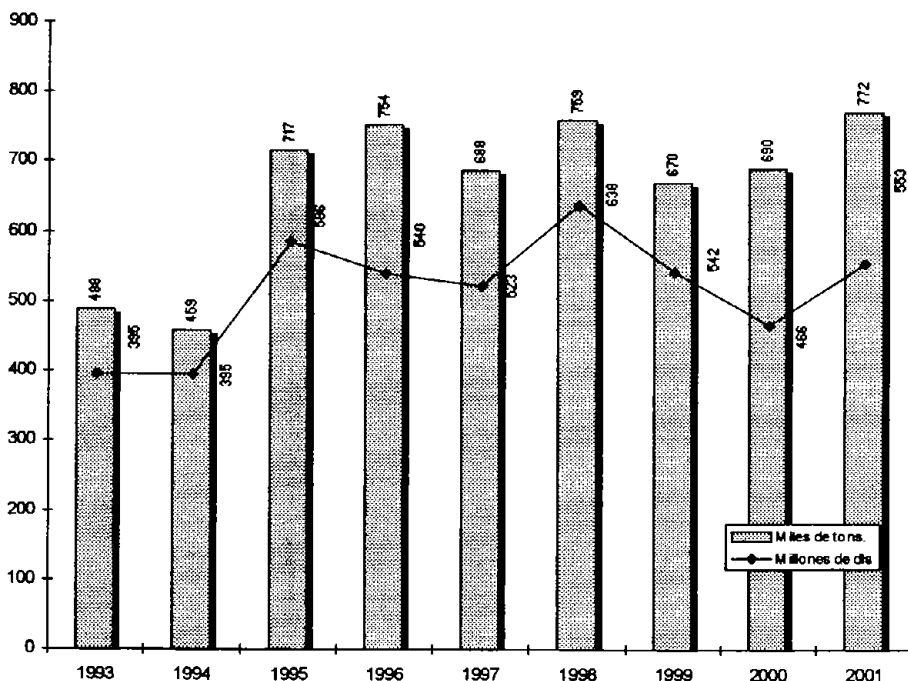
A partir de 1995 el volumen de ventas al exterior de jitomate se ha mantenido alrededor de 700 mil toneladas anuales. Su variación depende básicamente del volumen cosechado por los productores americanos (de Florida y California principalmente).

Sin embargo, como se puede observar en la gráfica 4.13, entre los años 1999 y 2000, las exportaciones mexicanas de jitomate mostraron una disminución en los volúmenes de importación de parte de los Estados Unidos y una reducción en el margen de ganancia por la caída de los precios del producto en ese mercado.

Para 2001, se registró una recuperación de las ventas externas de este producto (18.6% en valor y 11.8% en volumen, con respecto al año 2000).⁴⁰

⁴⁰ Se mantiene la tendencia de exportación hacia el mercado norteamericano, pero ahora destinando el 99% de la producción.

Gráfica No. 4.13
México: Exportaciones de jitomate 1993 - 2001



FUENTE: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 2.*

Lo anterior, opuesto a lo que ocurrió con el sector agrícola en su conjunto durante el primer semestre del 2002, donde se muestra que el valor de las exportaciones de jitomate aumentó 19.5% con respecto al mismo periodo del año anterior, como se puede observar en el cuadro 4.10.

Cuadro No. 4.10
México: Exportaciones 2001 - 2002
(Millones de dólares)

	2001	2002 *	Diferencia 2002/2001	VAR (%)
	Enero-junio			
Superficie Agrícola	2,219.6	2,190.4	-29.2	-1.3
Jitomate	382.1	456.6	74.5	19.5

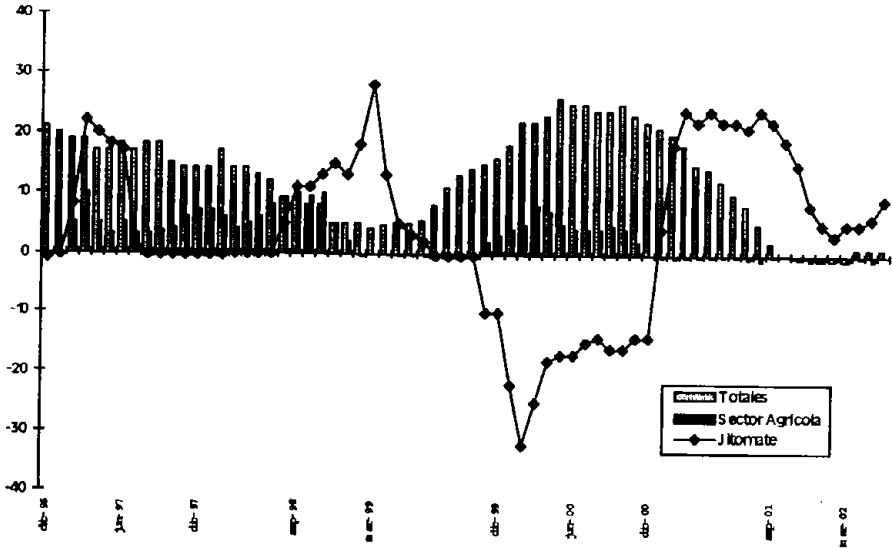
Fuente: INEGI. Estadísticas Económicas Sector Externo. Informes administrativos, México, 2003.

El análisis de tendencia muestra que el valor de las exportaciones de jitomate observaron un alto dinamismo durante los tres primeros trimestres del año 2001, para disminuir en septiembre de ese año a marzo del 2002. A partir de abril, ha recuperado su tendencia al alza debido a un repunte de los precios del producto en Estados Unidos.

Cabe señalar que el incremento de las exportaciones en el periodo 2001 a 2002 no significa en que los beneficios económicos se hayan visto reflejados en empresas mexicanas o en la población campesina, todo lo contrario, se puede interpretar que empresas de carácter extranjero o con participación extranjera tienen cada vez mayor injerencia en la exportación de la hortaliza, primordialmente hacia Estados Unidos. Ejemplo de ello es la entrevista realizada a productores en el municipio de Culiacán, Sin. (Véase Anexo 6).

Por otra parte, el volumen acumulado de los últimos doce meses al primer semestre del año, es 3.5% menor al periodo correspondiente del año 2001. (Véase gráfica 4.14).

Gráfica No. 4.14
México: exportaciones (UDM) variación anual (%)
 diciembre 1996 – marzo 2002



FUENTE: Bancomext. *Jitomate. Oportunidades de Negocio. Tendencias y Perspectivas de Exportación, Análisis Sectorial, México, 2003, p. 2.*

Sirvan pues los datos expuestos a lo largo de este capítulo, para demostrar cómo el productor agrícola mexicano está *supeditado* por completo a los requerimientos de tiempo, calidad y precio que el mercado norteamericano le demanda, *no importando que exista un TLCAN que supuestamente aseguraría la exportación constante de la hortaliza a lo largo del año.*

El TLCAN no ha servido para ampliar los horizontes exportadores de los horticultores de nuestro país, si no para concentrar cada vez más la producción en un solo mercado, lo cual aunque aparentemente beneficioso por las cantidades cada vez mayores que demandan, se ha convertido en un monopsonio y representa una apuesta muy riesgosa para el productor nacional, por la completa dependencia que se tiene de los canales de comercialización externa y de los insumos que condicionan esa exportación. Los datos relacionados al incremento en la exportación se deben primordialmente al número de empresas extranjeras o mexicanas con capital extranjero que se han asentado en nuestro país para producir los materiales en la calidad, cantidad y tiempos que su mercado

demanda, más que signifique una mayor participación de parte de los agricultores mexicanos en esos números.

Este dato es apoyado por la estadística oficial de Estados Unidos, la cual refleja una tendencia a la baja en el volumen importado por dicho país. Incluso, durante el primer semestre de 2003, el dinamismo de las importaciones de jitomate en volumen se ha tomado negativo, con las correspondientes consecuencias para Canadá y México, sus principales proveedores externos. Una vez expuestos estos datos podemos cuestionar la utilidad del TLCAN como motor de la actividad exportadora agrícola ya que no ha funcionado para incrementar el dinamismo comercial entre ambas economías como se afirmaba por parte de los gobiernos antes de su firma, mas sin embargo, si ha repercutido claramente en la desaceleración productiva de los agricultores que no cuentan con participación extranjera.

Es importante resaltar que independientemente de los datos proporcionados y al margen de cualquier Tratado o Acuerdo firmado, el gobierno norteamericano emitió una nueva Ley en respuesta a los ataques terroristas que fueron objeto el 11 de septiembre de 2001, denominada *Ley contra el Bioterrorismo*, la cual comenzó a operar a partir de diciembre de 2003 y establece una serie de disposiciones referidas a las importaciones de alimentos, con el propósito de preservar la seguridad de los Estados Unidos frente a esa nueva realidad.

Dicha Ley afecta directamente al horticultor que va a exportar jitomate a los Estados Unidos y cuya reglamentación cae dentro de esta nueva Ley, la cual sin pecar de ingenuos, puede enmarcarse dentro de los usos y reglas del *terrorismo comercial*, el cual no es más la que la aplicación ventajosa y selectiva de leyes que el país desarrollado empleará a conveniencia.

El siguiente apartado se ocupa precisamente de la descripción y alcances de la mencionada Ley.

4.3 Ley contra el Bioterrorismo

El *bioterrorismo* es el término utilizado para definir el empleo criminal de microorganismos patógenos, toxinas o sustancias dañinas para la población, también incluye la introducción en un país de material biológico con agentes fitopatógenos, enfermedades cuarentenarias, insumos químicos o cualquier otro tipo de material que atente contra la vida y la salud de las personas.⁴¹

Esta Ley puede entenderse como una protección a la *seguridad nacional* de Estados Unidos y tiene como origen el estudio y ajuste a la *Ley de Salud Pública* (denominada Ley Pública 107-188) que hicieron en octubre de 2001 la Cámara de

⁴¹ US. Food and Drug Administration, 2002.

Representantes y el Senado de los Estados Unidos, que fue firmada por el presidente George Bush el 12 de junio de 2002 y que comenzó a aplicarse el 12 de diciembre de 2003.

La intención de esta nueva Ley, según el gobierno norteamericano, es eliminar cualquier amenaza de nuevos ataques terroristas, esto se hará a través de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), agencia que tendrá la responsabilidad de desarrollar y hacer cumplir las normas de seguridad en el suministro de alimentos a los Estados Unidos.

Sin embargo también se puede entender como una forma más de control de parte de los Estados Unidos para México en el rubro agrícola, ya que muchos de los productos que se venden en ese país son comercializados o incluso producidos por empresas norteamericanas que establecen las características de tipo, tamaño, peso, forma de siembra, cosecha, etc., de tal forma que no es comprensible el argumento de que pueda conllevar algún tipo de bioterrorismo.

Estarán sujetas a esta Ley todas las empresas o instalaciones tanto norteamericanas como extranjeras que fabriquen, procesen, envasen, distribuyan, reciban o almacenen alimentos para consumo humano o animal en los Estados Unidos.

Esta Ley se encuentra estructurada en cinco títulos, divididos en subtítulos y a su vez en secciones. El Título III, "Protección e Inocuidad en el Suministro de Alimentos y Medicamentos" es donde se establecen las reglas sobre la importación a territorio norteamericano de alimentos. Dentro de éste título las secciones 305 y 307 son las que debe considerar detenidamente el exportador, siendo el *Registro de Instalaciones* y la *Notificación previa de alimentos importados*, respectivamente, los temas que resaltan dichas secciones.

El Registro de Instalaciones tiene como objetivo identificar a los exportadores de alimentos que ingresan productos a los Estados Unidos, para así determinar el origen de los productos, el lugar donde se fabrican, procesan o almacenan, conocer el nombre del propietario de la instalación. Cabe señalar que el no llevar a cabo el registro de las instalaciones puede implicar una eventual *pérdida del producto* al efectuarse una detención, la cual se prolongará hasta que se cumpla con el requisito y la FDA otorgue un número de registro.

Es importante señalar que el registro aplica a cada *instalación* y no a las firmas o compañías como un todo, por lo que cada unidad deberá registrarse por separado.

Por su parte, la Notificación Previa de Alimentos Importados consiste en completar un formulario, el cual es obligatorio presentar ante la FDA *cada vez* que se exporten productos agroalimentarios a los Estados Unidos y antes de que estos arriben al puerto de llegada en dicho país. La agencia usará esta información para revisar, evaluar y juzgar la información antes de que llegue el producto alimenticio.

De acuerdo con la definición de la norma vigente, son considerados “alimentos” sujetos a la aplicación de la Ley:

- Ingredientes dietéticos y suplementos dietéticos
- Fórmulas para infantes
- Bebidas (incluyendo bebidas alcohólicas y agua embotellada);
- Frutas y hortalizas
- Pescados y mariscos
- Productos lácteos y huevo
- Productos agrícolas crudos para su uso como alimentos o componentes de alimentos
- Productos de panadería, bocadillos y dulces (incluyendo goma de mascar)
- Alimentos enlatados y congelados
- Animales vivos para consumo
- Alimentación animal y alimentos para mascotas

Son considerados alimentos exentos de una notificación previa:

- Los alimentos transportados por, o en compañía de un individuo que ingrese a los Estados Unidos, para uso personal de tal individuo (incluyendo el consumo de sus familiares o amigos, y no para su venta u otra clase de distribución);
- Los alimentos que sean exportados sin dejar el puerto de ingreso antes de su exportación;
- Los productos alimenticios de carne, aves y huevo que estén sujetos a la jurisdicción exclusiva del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de Norteamérica (USDA) bajo la Ley Federal de Inspección de Carnes, la Ley Federal de Inspección de Productos Avícolas, o la Ley Federal de Inspección de Productos de Huevo;
- Los alimentos producidos por un individuo dentro de su residencia personal, que sean enviados por ese mismo individuo como un obsequio personal

(por ejemplo, motivos sin fines de lucro) a un individuo en los Estados Unidos.

Con respecto a la sección 305, la FDA exige a cualquier empresa o importador, que manufacture y/o procese, empaque, almacene o retenga alimentos, la obligación de figurar en un padrón de exportadores operado por la misma agencia.

4.3.1 Implicaciones para el horticultor

La mencionada Ley representa un obstáculo más para los exportadores mexicanos, ya que si eventualmente no cumplieran con lo estipulado por los compradores, además de la imposibilidad de poder comercializar sus productos en ese país podrían enfrentar juicios civiles y/o penales.

Sin embargo el ángulo que me interesa resaltar es el eventual empleo de esta nueva Ley como una forma de "freno" para el flujo de las mercancías mexicanas hacia el vecino país. Como ya se ha expuesto con antelación, la exportación de productos hortícolas hacia Estados Unidos se hace por medio de brokers, los cuales tendrán mayor ingerencia en la negociación de productos hacia su mercado al solicitarse por ley que sea un representante aceptado por la FDA quien haga los trámites.

Esto complica aún más la cadena exportadora, por que no solo estarán bajo la lupa los productos exportados, sino también las almacenadoras y las firmas exportadoras, haciendo más complicado el hecho de exportar. Al ser una serie de datos e información muy complicada para los agroproductores, muchos de ellos tendrán que recurrir (si es que no lo hacían antes) a los brokers para que sean ellos quienes negocien la entrada del producto.

El hecho anterior profundiza aún más la dependencia de los productores para con los distribuidores externos, haciéndoles cada vez más difícil tener el control sobre sus productos y por ende, recibir menos ingreso por ello. Una posible solución, según palabras de León Halkin, presidente de la CONCAMIN es: "que empresas de ambos lados de la frontera, busquen la intervención del Departamento de Comercio y de la Oficina de Alimentos y Medicinas de Estados Unidos a fin de que expidan a las compañías exportadoras mexicanas una especie de certificado de confiabilidad para agilizar el paso por las aduanas"⁴²

Otra propuesta es que el gobierno mexicano apoye directamente a las cámaras y asociaciones de productores con la certificación de productos libres de elementos patógenos, apoyados en investigaciones comprobadas científicamente y que

⁴² Zúñiga, David. "Usaría EU el bioterrorismo como barrera", Periódico La Jornada, pág 34, miércoles 2 de abril de 2003.

elimine la posibilidad del empleo de una afirmación como tal por parte de los compradores.

Sin embargo, ambas posiciones son planteadas *a priori* en función de un tipo de conducta históricamente reiterada de parte de los estadounidenses, habrá que esperar para comprobar el hecho y en función de ella fijar una postura que no perjudique a nuestros productores.

4.4 Perspectivas y propuestas

Como se ha comprobado a lo largo de éste último capítulo, el jitomate es un producto muy importante para la economía mexicana y la creación de empleos en el país, por lo que es indispensable para el sector continuar creciendo tanto en su nivel de producción como en su calidad y así mantener el tercer sitio que actualmente tiene como exportador a nivel mundial.

Es importante para lograr ese objetivo:

- Reducir la concentración de la producción en pocos estados y ampliarlo a varios más. A pesar de que el jitomate es producido prácticamente en todos, destacan Sinaloa, Baja California y San Luis Potosí, que cultivan más del 65 por ciento del total. De hecho, en época de exportación (en invierno), Sinaloa produce más del 70 por ciento de todo el jitomate mexicano.
- Evitar la concentración en pocos mercados al interior de Estados Unidos, prácticamente los únicos mercados donde México entra de manera importante es California (Los Ángeles y San Francisco) y Chicago.
- Diversificar la producción de jitomate a otro tipo de mercados como es el procesado, ya que solo el 3 por ciento pertenece a esta categoría. El resto es jitomate en fresco, lo que genera dos grandes inconvenientes para el país:
 - 1) que el jitomate en fresco incorpora menos valor agregado que el procesado en salsas, purés, pastas, etc.
 - 2) que se esté perdiendo gran parte de la ganancia al ser el producto demandado por un mayor número de consumidores.
- Las estadísticas indican que el habitante norteamericano consume en promedio 33 kilos de pasta de jitomate al año, mientras que de jitomate en fresco no llega a los ocho kilos.

- Se tiene que reconocer que el TLCAN pese a ser un tratado comercial, tiene más repercusiones a largo plazo sobre el aspecto de la *inversión estadounidense* en territorio mexicano que sobre las *relaciones comerciales* entre empresas de los dos países.

Con base en lo investigado puedo afirmar que la característica de economía de enclave que tiene el país *prevalece* y se ha visto incrementado a través de las redes de distribución de maquinaria, insumos y tecnología; estos elementos son empleados extensivamente en la parte anterior de la cadena productiva y las redes de comercialización del producto orientada al consumo o a la agroindustria.

Es determinante para la subsistencia del sector y para el crecimiento del país que el productor nacional tenga la oportunidad de *diseñar* la semilla que necesita, además de involucrarse más en el proceso de colocación del producto a nivel internacional, para que los beneficios de la venta del producto se queden en el país, apuntalando la infraestructura productiva tanto material como humana.

La creación de una Ley antiterrorista que limita las importaciones por causas fundamentadas en esa actividad ilícita, es una situación que debe enfrentar el productor con hechos, seguir produciendo con la misma calidad y solicitar el apoyo del gobierno para sortear los obstáculos de índole tecnológico y jurídico que le presente esta nueva contingencia.

Para lograr la exportación del material sin que este tipo de leyes unilaterales modifiquen el ya inconstante mercado, tanto el gobierno como el productor debe allegar la mayor cantidad de información referente al tema, de forma tal que no se detengan los flujos de hortaliza en la frontera por falta de algún requerimiento o norma que de haberla conocido, el exportador la hubiese incluido. De la misma forma, asociaciones civiles de productores pueden buscar establecer convenios con los distribuidores norteamericanos a través de los brokers, para que puedan certificar desde origen el producto y puedan desplazar a otros competidores que no cuenten ni con la tecnología ni con los contactos a nivel de compradores para realizar esta actividad.

CONCLUSIONES

El objetivo del presente trabajo fue presentar objetivamente la relación asimétrica y desventajosa que tiene para nuestro país el comerciar por medio de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica, ubicándolo en un caso concreto, *el Jitomate*. Nada más lejano de la realidad que dicho Tratado haya beneficiado a México, o por lo menos que haya servido para equilibrar medianamente tan enorme disparidad, todo lo contrario, ha ahondado todavía más la brecha económica y social entre ambos países.

Ha traído *beneficios* a las empresas más poderosas que han tenido la capacidad de responder a las demandas de nivel de producción y tipos de productos que ha solicitado el mercado externo; pero a su vez ha desplazado y desarticulado las cadenas de producción interna de los medianos y pequeños productores que no han podido satisfacer estos requerimientos. Como se constató *in situ* con los productores de Jitomate del ejido La Arrocera, han perdido gran parte de su mercado por el bajo precio a que se está cotizando su producto, como ellos mismos lo mencionan "*este año a lo mejor no sacamos ni los costos*".

El que exista una diferencia semántica entre México y los Estados Unidos al momento de denominar como TLCAN (Tratado) los primeros y NAFTA (Acuerdo) los segundos no es gratuito. La diferencia radica en que un Tratado es una obligación contractual entre Estados soberanos que define o modifica derechos u obligaciones mutuos, mientras que el Acuerdo engloba una diversidad de instrumentos jurídicos y que en su conclusión solo intervienen ministros de asuntos exteriores o agentes diplomáticos de cada país firmante, en ningún momento se establece una obligación de pares entre Estados. Es por ello que cuando en Estados Unidos no se cumple algún punto acordado en el Acuerdo *no se viola ninguna ley*, mientras que en México por haberse firmado un Tratado, sí.

El TLCAN ha socavado aún más las desventajas históricamente existentes entre el productor de jitomate nacional y el extranjero. Al primero le ha impedido allegarse de los insumos internacionalmente requeridos para competir, debido a la falta de apoyo tecnológico, gubernamental y comercial, además de reducir drásticamente el precio y por ende sus ingresos. Al segundo le ha beneficiado al incorporar semillas con mayor rentabilidad que las tradicionalmente usadas, obtener altos índices de productividad, recibir apoyos gubernamentales por extensión de tierra trabajada y asegurar la comercialización de materiales destinados exclusivamente para su venta a los Estados Unidos.

A pesar de que los agricultores mexicanos tienen ventajas comparativas y competitivas sobre los estadounidenses, éstas se ven diezgadas y casi

desaparecidas por la enorme diferencia en tecnología y el grado de apoyo económico que brinda su contraparte a los agricultores norteamericanos. Esto significa una doble desventaja para el productor nacional ya que al no contar con los recursos para tecnificarse, le resulta cada vez más caro producir la misma cantidad de Jitomate para venderlo a un precio cada vez menor y aunado a esto, se le niega el crédito de parte de la banca por carecer de aval. El gobierno quien debería fungir como tal, se niega a otorgar dicho recurso por comprometerse con la firma del Tratado a eliminar los subsidios, acción que en la realidad únicamente cumple México, ya que los Estados Unidos continúan con ese tipo de política al promulgar una ley por parte de su presidente George Bush denominada Farm bill.

Con lo que respecta a los productores nacionales de Jitomate existen una serie de problemas que es necesario corregir. En primer lugar diversificar y aumentar el número de estados que producen la hortaliza ya que la mayor parte de la producción se genera en Sinaloa, Baja California, San Luis Potosí, Jalisco y Nayarit. Las exportaciones de la hortaliza deben también expandirse a otros países distintos de los firmantes del Tratado de Libre Comercio, más específicamente de los Estados Unidos, ya que solo éste país consume el 99% del Jitomate producido, mientras que a Canadá se le envía el 0.07% del producto. Así mismo el productor tiene que incursionar paulatinamente en la elaboración de Jitomate procesado y no solamente en la cosecha y venta de Jitomate en fresco, ya que la tendencia de consumo mundial se orienta masivamente hacia el primer producto y minoritariamente hacia el segundo. Concretamente, México destina el 3% de su producción a Jitomate procesado y el restante 97% es colocado para su venta en fresco.

El tema de la sobre compra de Jitomate en etapas específicas del año como son las estaciones de otoño-invierno en donde se dan condiciones efectivas de libre comercio, se ven contrastadas con las políticas de alta protección arancelaria en las estaciones de primavera-verano. De esta manera se demuestra que el TLCAN no ha servido para minimizar la relación bilateral asimétrica entre ambos países, ni tampoco para apoyar al productor nacional a que venda de manera continua sin importar el periodo que se trate, acentuándose la posición de economía emergente que representamos para los estadounidenses, ya que al convertirse la relación comercial en un monopsonio, se dan el lujo de comprar cuando su mercado interno no lo puede producir o es muy caro hacerlo, no importando los compromisos bilaterales que se hayan firmado con antelación.

Como se pudo apreciar de forma directa en el municipio de Culiacán, Sin., el establecer la competitividad del sector hortofrutícola mexicano sobre las *ventajas comparativas* (mano de obra y tierra) es un error, ya que son las *ventajas competitivas* (innovación, diferenciación, segmentación de mercados, calidad, valor agregado, etc.) las cuales dan viabilidad económica y productiva a los productores, así como a las empresas. Esta visita a los productores apoya la tesis mencionada anteriormente que la planta productiva del Jitomate debe ampliarse a

la industrialización del producto para comercializarlo con un valor agregado extra de la calidad que los jitomates mexicanos poseen.

El TLCAN ha apuntalado un nuevo tipo de empresas hortícolas mexicanas que gracias a su asociación con empresas extranjeras han tenido acceso a capital, tecnología y sistemas efectivos de colocación de su producto, lo que les ha permitido incrementar su producción y competir en el mercado internacional, ejemplo de esta asociación la representan las compañías *Semillas Caloro*, que aunque no son completamente extranjeras, si tienen una participación económica del exterior. O más claramente el ejemplo de la empresa *U.S. Agriseeds* quienes están apoyados tecnológica y económicamente en un ciento por ciento por inversionistas extranjeros.

Se ha intensificado la característica de economía de enclave que tiene el sector hortofrutícola del país, al tomarse casi la totalidad de los productores nacionales de jitomate dependientes de insumos orgánicos, maquinaria y tecnología desarrollados en el extranjero. Lo anterior, combinado con la incapacidad gubernamental para establecer mecanismos de exportación más eficientes, así como el desconocimiento por parte de los productores de las redes de comercialización del mercado estadounidense de jitomate fresco y procesado, ha dejado al sector en manos de otras empresas *no nacionales* el desarrollo de la industria hortícola nacional.

Al hacer la investigación exhaustiva en documentos oficiales como lo es el Tratado de Libre comercio de América del Norte, encontramos que solo Estados Unidos y Canadá incluyeron un apartado dentro del Anexo 703.3 referente a "Productos con salvaguardas especiales" donde protegen explícitamente la importación de jitomates tanto frescos como refrigerados a sus respectivos países, pero México a pesar de ser el tercer exportador a nivel mundial, no incluyó ningún tipo de protección ni para el jitomate en fresco ni para el procesado, por lo que los productores quedan en franca desventaja con relación a los competidores de los otros dos países. Aunado a lo anterior, las cantidades fijadas como máximo a importar son rebasadas continuamente por los Estados Unidos sin que esto implique la aplicación del arancel, situación que no ocurre con México, que en el caso de que llegue a sobrepasar la cantidad fijada como tope para la aplicación de un arancel compensatorio, la sanción es aplicada sin demora. Situación claramente desventajosa y abusiva de parte del vecino del norte, el cual hace sentir su poder al aplicar las sanciones a conveniencia, mientras que México no hace el mínimo esfuerzo por buscar la protección del panel de resolución de controversias para que se aplique la norma en su justa dimensión.

Un punto muy importante que México no contempló en la negociación del Tratado fue el apartado fitosanitario que se dejó a consideración de los negociadores de Estados Unidos y Canadá. Mientras que los otros países sí fueron muy claros en marcar el cómo, cuándo y dónde se tendrían que aplicar dichas medidas dentro de su territorio. Es por esa previsión que ahora los Estados Unidos pueden emitir una

ley de bioterrorismo e impedir la importación de productos frescos mexicanos *sin violar el Tratado*.

Por otra parte, la distribución de la riqueza en las áreas rurales se ha polarizado aún más a partir de la firma del TLCAN, a los campesinos cada vez les es más difícil poder pagar la manutención de las tierras y cultivos con la venta de sus productos, por eso han preferido rentarlas a terceros o dedicarse a otras actividades. Esto lo comprobamos en entrevista directa con los agricultores del ejido la Arrocera quienes mencionan que no saben por qué este año se han venido abajo los precios, *"hasta el grado de afectar definitivamente desde el dueño de la tierra hasta el cortador"*.

De esta manera, podemos calificar *negativamente* a la relación bilateral basada en el TLCAN entre México y Estados Unidos, ya que es claramente asimétrica y desventajosa para nuestro país, el jitomate dentro del ramo agrícola, es solo un ejemplo lo que a nivel macro se puede inferir; acuerdos mal logrados, desprotección total de la planta productiva nacional, venta del producto a conveniencia del comprador, desarticulación de la cadena productiva nacional, bajos precios para los productos que no cuentan con el elemento tecnológico en su siembra, cosecha y distribución, además de resaltar un elemento de política internacional entre los dos países que el Tratado no ha podido (querido) eliminar.

Queda así desechada la tesis sustentada en el Preámbulo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte donde se establece que gracias a la firma del Tratado se reducirán las distorsiones en el comercio, se mejorarán las condiciones laborales, los niveles de vida y la búsqueda de un desarrollo sostenible.

Si el productor hortícola y el gobierno mexicano no ponen en práctica algunos de los puntos mencionados anteriormente, cabe la posibilidad de que se refuerce la calidad de economía de enclave que nuestras áreas productoras de jitomate tienen y por ende, en un futuro no muy lejano, se reduzca la importancia que posee este producto hortícola para la economía y el empleo en el país.

Como posible solución, debe buscarse la integración de los sectores industriales mexicanos involucrados en la cadena productiva jitomatera, gobierno-productores y comercializadores con el objetivo de lograr condiciones de equilibrio en el comercio bilateral, con lo cual se podrá llevar a este importante sector al éxito en las exportaciones.



ANEXO 1

Preámbulo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte Texto Oficial*

Así, se establece que los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos (México), de Canadá y de los Estados Unidos de América (Estados Unidos), decididos a: reafirmar los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones; contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional; crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios; reducir las distorsiones en el comercio; establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial; asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión; desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación; fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales; alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual; crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios; emprender todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente; preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público; promover el desarrollo sostenible; reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental; y proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores. Acordaron la firma del Tratado de Libre Comercio.

*Tratado de Libre Comercio De América del Norte. Texto Oficial. Ed. Porrúa, México, 2001, pp.3-4.

ANEXO 2
PARÁMETROS DE TARIFICACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS
(EXPORTACIONES A MÉXICO)

	Base	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
México (fracción 1005.90.00.1)															
1. Cuota	2 500 000	2 500 000	2 576 000	2 652 250	2 771 518	2 813 772	2 898 185	2 985 131	3 074 565	3 169 925	3 261 933	3 359 791	3 504 402	3 671 934	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	2 710 300	2 690 516	5 667 754	2 488 639	5 305 391	5 464 936	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota	8	3	114	—10	89	90	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	215	206.4	197.8	186.2	180.6	172.9	165.4	146.2	127.1	108.9	90.8	72.6	36.3	18.2	—
5. Tarifa específica *	206.00	198.00	190.00	181.00	173.00	166.00	167.00	139.00	122.00	104.00	87.00	70.00	36.00	17.00	—
Frutas secas (fracciones 0713.33.99.1904-1905.1)															
1. Cuota	50 000	50 000	51 500	53 045	54 635	56 275	57 964	59 703	61 494	63 339	65 239	67 190	69 212	71 286	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	54 963	24 047	122 866	86 627	169 973	122 113	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota	—	10	—63	132	69	298	111	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	139.0	133.4	127.0	122.3	118.6	111.2	105.6	83.9	82.2	70.4	58.7	47.0	23.5	11.7	—
5. Tarifa específica *	480.00	491.00	442.00	422.00	403.00	384.00	366.00	324.00	284.00	243.00	203.00	167.00	81.00	41.00	—
Lácteos en polvo (fracción 0402.10.01)															
1. Cuota	40000	40000	41200	42436	43709	45020	46371	47762	49196	50871	52191	53767	55369	57000	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	46000	34410	9 617	21 627	45 961	58998	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota	—	16	—16	—84	—61	2	27	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	139.0	133.4	127.9	122.3	118.6	111.2	105.6	83.9	82.2	70.4	58.7	47.0	23.5	11.7	—
5. Tarifa específica *	1160.00	1114.00	1067.00	1021.00	974.00	926.00	882.00	784.00	688.00	588.00	489.00	392.00	190.00	98.00	—
Carnes y despojos comestibles de pollo (fracciones 0207.20.99.0207.21.01 y 0207.22.99)															
1. Cuota	8000	28000	28840	29 705	30560	31614	32460	33433	34438	35470	—	—	—	—	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	—	82 842	103 443	104 175	104 175	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota	—	—	179	238	174	221	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	290.0	249.6	239.2	228.6	218.4	208.0	197.6	146.2	98.6	49.4	—	—	—	—	—
5. Tarifa específica *	1 850.00	1 176.00	1 702.00	1 928.00	1 563.00	1 480.00	1 409.00	1 065.00	703.00	352.00	—	—	—	—	—
Carnes y despojos comestibles de pollo (fracciones 0207.14.00 y 0207.13.00)															
1. Cuota	25000	25000	25760	26523	27318	28136	28982	29861	30747	31 669	—	—	—	—	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	—	75 946	75 639	75 639	75 628	77 726	—	—	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota	—	—	180	180	178	180	166	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	260.0	249.6	239.2	228.6	218.4	208.0	197.6	146.2	98.6	49.4	—	—	—	—	—
5. Tarifa específica *	1 980.00	1 613.00	1 546.00	1 478.00	1 411.00	1 344.00	1 277.00	966.00	636.00	319.00	—	—	—	—	—

ANEXO 2 (Continuación)

Base*	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2006	2007
Polvo de selenio refinado (fracciones 0207.13.01 y 0207.14.01)													
1. Cuota	27000	27810	26844	29504	30989	31300	32259	33297	34 203	—	—	—	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	—	57 803	77 641	96482	101 619	—	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota ¹	—	—	101	163	217	225	—	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	260.0	239.2	228.6	218.4	208.0	197.6	148.2	98.8	49.4	—	—	—	—
5. Tarifa específica ²	1 680.00	1 613.00	1 646.00	1 478.00	1 411.00	1 277.00	968.00	638.00	319.00	—	—	—	—
Cebada y malta (fracción 1003.00.02)													
1. Cuota	120000	126000	132300	138915	145991	153 154	160811	168852	177 295	—	—	—	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	46 767	66 044	263 867	172 156	223 819	262 241	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	128.0	122.9	117.8	112.6	107.5	102.4	97.3	73.0	46.6	—	—	—	—
5. Tarifa específica ³	155.00	149.00	143.00	130.00	124.00	118.00	88.00	60.00	29.00	—	—	—	—
Grasas animales (fracciones 0209-00.99 y 1601.00.01)													
1. Cuota	5000	36000	37132	38246	30063	40676	41792	43046	44337	—	—	—	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	46 810	60301	46 787	51 042	46 300	—	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota	—	51	40	26	33	30	14	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	282.0	270.7	259.40	248.20	276.00	226.60	160.70	107.20	63.60	—	—	—	—
5. Tarifa específica ⁴	430.00	893.00	856.00	816.00	781.00	744.00	530.00	363.00	177.00	—	—	—	—
Papas (fracción 0701.90.99)													
1. Cuota	15000	16480	16914	16391	16683	17389	17911	18448	19002	—	—	—	—
2. Exportaciones de Estados Unidos	—	32 293	24 656	27 247	32 457	35 625	34 611	—	—	—	—	—	—
3. Exportaciones por encima de la cuota ⁵	—	115	60	71	96	110	96	—	—	—	—	—	—
4. Tarifa ad valorem (%)	272.0	261.1	260.2	239.4	226.6	217.6	206.7	168.0	103.4	—	—	—	—
5. Tarifa específica ⁶	354.00	340.00	326.00	312.00	297.00	283.00	296.00	202.00	135.00	—	—	—	—

1. Cantidad (en toneladas) enviada, por año para importar productos originarios de Estados Unidos libres de arancel.
2. Ventas (en toneladas) de Estados Unidos a México en el año que se indica. Fuente: SECOFI.
3. Porcentaje de exportaciones de Estados Unidos a México adicionales a la cuota negociada.
4. Tarifa de importación ad valorem a las cantidades exportadas a México por encima de la cuota convenida cada año.
5. Tarifa de importación específica en dólares -de listados Unidos (por tonelada) a las cantidades exportadas a México por encima de la cuota convenida. Las exportaciones que excedan el cupo deben pagar la tarifa ad valorem o la específica, la que resulte mayor.

Fuente: SECOFI.

ANEXO 3
Anexo 703.3 del TLCAN
(Productos con salvaguardas especiales)

Sección A. Canadá.

<i>Fracciones arancelarias canadienses</i>	<i>Descripción</i>
0603.10.90	Flores recién cortadas
0702.00.91	Tomates, frescos o refrigerados (periodo gravable)
0703.10.31	Cebollas o chalotes, verdes (periodo gravable) frescos
0707.00.91	Pepino, fresco o refrigerado (periodo gravable)
0710.80.20	Brócoli o coliflor cocidos o no, congelados
0811.10.10	Fresas, para procesar, congeladas
0811.10.90	Fresas, congeladas, que no sean para procesar
2002.90.00	Tomates, que no sean enteros (pasta para tomate)

Sección B. México.

<i>Fracciones de la tarifa mexicana</i>	<i>Descripción</i>
0103.91.99	Animales vivos de la especie porcina en pie, con menos de 50 kilogramos cada uno, excepto animales de alto registro y aquellos con pedigree o certificado de registro.
0103.92.99	Animales vivos de la especie porcina en pie, con menos de 50 kilogramos o más, cada uno, excepto animales de alto registro y aquellos con pedigree o certificado de registro.
0203.11.01	Jamones, paletas y sus trozos, con hueso, frescas o refrigeradas.
0203.19.99	Los demás cortes de carne de la especie porcina, frescas o refrigeradas.
0203.12.01	Pancetas, tocino entreverado y sus trozos, salados, en salmuera, secos o ahumados.
0210.19.99	Las demás carnes de puerco en salmuera, secas o ahumadas.
0710.10.01	Papas, crudas o cocidas en vapor o hervidas en agua, congeladas.
0712.10.01	Papas, secas, enteras, rebanadas, cortadas o en polvo, pero no preparadas.
0808.10.01	Manzanas, frescas.

ANEXO 3
(Continuación)

2004.10.01	Papas preparadas o en conserva no en vinagre o ácido acético, congeladas.
2005.20.01	Papas preparadas o en conserva no en vinagre o ácido acético, no congeladas.
2101.10.01	Extractos, esencias o concentrados o con una base de café .

Sección C. Estados Unidos.

<i>Fracciones de la tarifa mexicana</i>	<i>Descripción</i>
0702.00.60	Tomates (menos tipo cereza), frescos o congelados; si son importados durante el periodo de noviembre 15 al último día de febrero siguiente, inclusive.
0702.00.20	Tomates (menos tipo cereza), frescos o congelados; si son importados durante el periodo de marzo primero a julio 14, inclusive.
0703.10.40	Cebollas y chalote, frescos o congelados (sin incluir cebollas y no incluyendo cebollas tipo perla que no sena mayores a 16 mm de diámetro); si son importadas del primero de enero al 30 de abril, inclusive.
0709.30.20	Berenjenas (<i>aubergines</i>), frescas o refrigeradas, si entran durante el periodo del primero de abril a junio 30, inclusive.
0709.60.00	Chile pimiento; si entra durante el periodo del primero de octubre a julio 31 del siguiente año, inclusive (actualmente 0709.60.00.20).
0709.90.20	Calabaza, fresca o refrigerada; si entra durante el periodo del primero de octubre al siguiente junio 30, inclusive.
0807.10.40	Sandías frescas; si entran durante el periodo del mayo primero a septiembre 30, inclusive.

ANEXO 4

Variedades de semillas de tomate Heinz para México (Red Gold Seeds)

Variedades	Resistencias	Precocidad Vara/Piso	Tamaño de la Planta	Firmeza de los Frutos	Larga Vida Comercial
H7155	• VFS (TMV)	Alta/VP	Grande	Duros	
H7155N2	• VFFNP	Alta/VP	Mediana	Duros	
H7155N3	• VFFNP	Alta/P	Grande	Muy Duros	*
H2710	• VFFNPS	Media/VP	Mediana	Duros	
Elena	• VFFNS	Media/P	Mediana	Muy Duros	*
Pegasso	• VFFNP	Media/VP	Grande	Muy Duros	*
Angélica	• VFFNP	Media/P	Mediana	Muy Duros	*
Maribel	• VFN	Media/VP	Mediana	Duros	
Ziva	• VFFNSC	Media/VP	Grande	Muy Duros	*
H9387	• VFFNPS	Baja/VP	Grande	Duros	
Lupita	• VFFNPS	Baja/VP	Grande	Muy Duros	*
Sofia	• VFFNPS	Baja/P	Grande	Duros	
Sonia	• VFFNPS	Baja/P	Grande	Duros	
Alejandra	• VFFNPS	Baja/VP	Mediana	Muy Duros	
Vanessa	• VFFNPS	Baja/VP	Mediana	Muy Duros	*
Norma	• VFFSPC	Media/VP	Mediana	Muy Duros	*
Carmen	• VFFNPS	Alta/P	Chica	Muy Duros	*

V Lleva el gen (Ve) resistente a *Verticillium dahliae* raza 1.

FF Lleva los genes (I, I2) resistente a *Fusarium oxysporum* razas 1 y 2.

N Lleva el gen (Mi) resistente a Nematodos, *Meloidogyne incógnita*.

P Lleva el gen (Pto) resistente a la Mancha Bacteriana, *Pseudomonas syringae* pv, tomate raza 0.

S Lleva el gen (Asc) resistente a Tizón del Tallo, *Alternaria alternata* f. sp. lycopersici.

C Tolerante al Cáncer Bacteriano, *Clavibacter michiganensis* subsp. michiganensis.

TMV Tolerante al Virus del Mosaico del Tomate.

VP Se puede establecer de Vara y de Piso.

P Se puede establecer de Piso.

* Todas las semillas son Tomate Saladette, para consumo fresco, fruto duro y alta productividad.

ANEXO 5
Asociaciones afiliadas a la
Confederación de Asociaciones Agrícolas
Del Estado de Sinaloa
(CAADES)

Siglas	Nombre de la Asociación
AARSO	Asociación de Agricultores del Río Sinaloa Oriente
AARFS	Asociación de Agricultores del Río Fuerte Sur
AARFN	Asociación de Agricultores del Río Fuerte Norte
AARSP	Asociación de Agricultores del Río Sinaloa Poniente
AARM	Asociación de Agricultores del Río de Mocorito
AARC	Asociación de Agricultores del Río Culiacán
AARSL	Asociación de Agricultores del Río San Lorenzo
AARE	Asociación de Agricultores del Río Elota
AARB	Asociación de Agricultores del Río Baluarte
AARLC	Asociación de Agricultores del Río Las Cañas

ANEXO 6

Entrevistas de sitio

1era entrevista

Representante de empresa desarrolladora de Semillas CALORO

Ing. Andrés Palafox

Culiacán, Sin.

Fernando Velázquez (FV): ¿Le conviene al productor de semillas la incorporación de México al TLCAN?

Andrés Palafox (AP): Claro que nos conviene, todo depende desde el punto de vista que tú lo veas. El comercio es el que repercute en la demanda de los productos hacia los diferentes mercados, entonces si nosotros tenemos aranceles, pues desde luego que tenemos limitantes, pero si se rompen los aranceles ya no hay limitantes, lo único que tenemos que hacer es volvernos más competitivos. Producir mejor y con mayores estándares de calidad. En el ámbito agrícola, específicamente en los jitomates, nosotros tenemos la ventaja que mientras nos respeten las normas tal y cual se pusieron en el TLCAN, vamos a ganar. ¿Por qué? Por que nosotros producimos con mejor calidad y con un mayor rendimiento; y ya que el mercado nos lo permite, nosotros tenemos la misma tecnología que ellos tienen o hasta más tecnología, además de que nuestra mano de obra es mucho más barata y así tenemos un mayor manejo en el cultivo y obtenemos más rendimiento y calidad que ellos.

FV: ¿La empresa tiene capital extranjero como fuente de ingresos?

AP: La marca semillas Caloro es nacional, los capitalistas o inversionistas son mexicanos, sin embargo la mayoría de las semillas que utilizamos son de importación, provienen de Estados Unidos, Holanda e Israel. Son de importación por que los principales genetistas están en esos países, el equipo y a la gente preparada para hacer los cruces entre una y otra variedad. Aunque hay que reconocer que aquí en México también existe la gente capacitada para hacer el trabajo, pero con lo que no cuentan es con el apoyo para hacerlo.

FV: ¿El uso de este tipo de semillas para producir jitomate le va a reportar una mayor ganancia al productor mexicano sobre la semilla tradicional?

AP: Claro que le va a beneficiar, por que vas a producir alta calidad con alto rendimiento, es decir, como estos jitomates se mejoraron y son híbridos, logras el más alto nivel de calidad y cantidad, que se ve reflejado en una mayor cantidad de cajas por superficie.

FV: ¿Qué tipos de jitomates producen?

AP: Como nuestro punto de venta es primordialmente México, el mercado demanda más del tipo saladette. Sin embargo hay una gran variedad de este tipo, híbridos, con diferente genética. Es como tú o yo, todos somos humanos pero cada uno es diferente y ese es el mejoramiento que se está haciendo, aunque sean todos saladette, son diferentes cada uno, algunos resisten más el calor, otros las plagas, algunos son más resistentes al frío, etc.

FV: ¿Lo mismo ocurre con los productores de granos en México?

ANEXO 6 (Continuación)

AP: No para nada, es diferente, ahí sí los otros dos países (refiriéndose a los firmantes del TLCAN) tienen mejores condiciones para producir, ellos tienen la tecnología y geográficamente están ubicados en un punto que les permite producir mejor que nosotros.

Entrevista realizada el 30/ene/04.

2da entrevista

*Representante de 8 ejidatarios, Ejido La Arrocera Carretera Culiacán – El dorado
Agricultor Adrián Cisneros
Culiacán, Sin.*

Fernando Velázquez (FV): ¿De qué manera colocan en el mercado la producción que obtienen en este ejido?

Adrián (A): Este, la forma en que la vendemos es que viene gente de fuera y compran toda la huerta y ellos la comercializan pues, dentro del mercado nacional. Como puedes ver en estos momentos estamos haciendo empaques y de aquí se manda el tomate a granel en cajas para la venta.

FV: ¿Qué tipo de tomate es?

A: Es saladette, por que es el que nos compran los que vienen por la cosecha.

FV: ¿A cuántas personas emplean para recoger la cosecha?

A: Depende de cuánta producción tengamos es el número de cortadores que empleamos, por ejemplo, si está la tomatera llenita de tomate rojo empleamos de 4 a 5 personas por hectárea y de esos nosotros los pagamos, lo malo está cuando y si nomás sale para los puros gastos, entonces con que no pongamos de nuestra bolsa nosotros ganamos por que desocupamos la mata y tenemos oportunidad de que si hay un alza en los precios nosotros la aprovechamos, entonces ahí al único que estamos protegiendo ahí es al cortador.

FV: ¿Cuántas horas trabajan para recoger la cosecha?

A: Esta gente, le puede dar si es sábado, si es domingo que le hace, le dan hasta que se meta el sol no hay problema, ellos trabajan. Y otra, por ejemplo, ellos tienen la ventaja que si hoy termino yo el corte, le pago y brincan con otro dueño para seguir cortando.

FV: ¿Cuánto tiempo tardan para recoger la cosecha desde la siembra hasta el corte?

A: Para hacerlo llegar como lo pide el cliente como cinco meses.

FV: ¿La comercialización la hacen compañías extranjeras o nacionales?

ANEXO 6 (Continuación)

A: No, no son compañías, son gente del sur o del norte de México. Ellos dicen cómo hay que entregarles el tomate, en esta ocasión pidieron que fuera por jaba, se llena y se vende. Ellos llegan y compran toda la huerta y se encargan de comercializarlo. Antes lo hacía otra empresa, ahorita como están las cosas, uno. Por ejemplo este camión que estamos llenando ahorita, se llena con recursos de uno y uno mismo va y lo pone en el mercado que el comprador nos diga.

FV: ¿Qué precio tiene la jaba?

A: Bueno, ahorita no tenemos precio, sale el producto y ya cuando se vende se ve en cuanto está el precio en el mercado y cuánto nos van a pagar. Lo que sí, es que desde mediados del año pasado se han venido abajo nuestros precios, tanto que este año a lo mejor no sacamos *ni los costos*. En otros años no vamos a decir que nos ha ido muy bien, pero tampoco mal, salía. No sé que pasaría que ya todo el precio se fue para abajo. Eso nos preocupa, como en este año que ya son menos las oportunidades de venta, nos va a tronar a todos, desde el dueño de la tierra hasta el cortador.

FV: ¿Qué tanto bajaron los precios?

A: Pues mucho, ahora están en lo mínimo, pero estamos con la esperanza de poder limpiar todas las tomateras para que no quede maduro, para si hay un alza de precios, aprovecharla. Por que si nos esperamos a ver si sube, de por sí mira las matas como están, la planta ya se acabó, pero si le dejamos el tomate maduro más se va a acabar, además de que si dejamos el tomate que se siga madurando tampoco va a servir, por que va a reventar. Lo que se trata ahora es de sacarlo, si no metemos bolsa, todavía es ganancia, ya que le metamos bolsa ahí se quedó todo. Por que nosotros no podemos aguantar el precio así, a que perdamos pues no.

FV: Hoy revisé el precio del tomate en el mercado de Culiacán y está a \$5.50 el kilogramo, ¿cuánto le toca a usted?

A: Ahorita, ahorita, lo que más le puede quedar a uno, ya con todos los costos, estamos hablando de \$10.00 por jaba, la caja es de 30 kilos. Pero además de lo que nos puedan dar por caja, lo que se busca además del beneficio de uno, es darle empleo de la gente; por que si a lo mejor no lo sabe yo se lo voy a decir, nosotros los pequeños productores pagamos mejor que el productor grande. Y es la realidad por que los productores grandes pagan \$60.00 pesos al día, nosotros pagamos \$120.00, eso sí, ellos les dan maquinaria con que hagan el corte, nosotros no, es a pura mano. Pero al final del día ganan más con nosotros.

FV: Hablando de estos últimos años con la entrada de jitomate de Estados Unidos y Canadá, ¿cree que le va a beneficiar o a perjudicar en sus ventas?

A: Va a perjudicar, ellos tienen con qué y nosotros no. Si ellos tienen más tomate entonces nosotros no vamos a trabajar, lógico.

FV: Usted se refiere a sus compañeros ejidatarios como pequeños productores, ¿cuántas hectáreas tienen aquí?

ANEXO 6 (Continuación)

A: Pues, entre todos son 23 hectáreas, de esas 23 hectáreas somos 8 los que somos dueños de la tierra, entonces hay desde el que tiene 1, 2 o 3 hectáreas máximo.

FV: Usted o algunos de los compañeros que representa, ¿asistieron a la Expo Agro que se está realizando a unos cuántos kilómetros de aquí?

A: No, en este año no hemos tenido presencia por que no hemos tenido con qué. Cuando hemos tenido con qué, nos motivamos a ir a presenciar ese tipo de eventos y para alimentarse uno de lo que no conoce, pero sin dinero, qué va a hacer uno allá. Mejor hay que clavarse en la tierra a ver si rescata algo de lo que invirtió. Es más, antes para estas fechas, el que no tenía carro lo compraba y el que tenía un carro más o menos, lo vendía y compraba algo mejor, este año no, a lo mejor hasta se venden los carros que hay.

FV: ¿Recibe usted algún apoyo por parte del gobierno?

A: No, nada. El apoyo que dan es para la siembra del maíz o para un rentador que siembra bastante.

FV: ¿Están asociados con alguna otra empresa nacional o extranjera?

A: No, aquí cada quien se rasca con sus uñas.

FV: ¿Tiene algún nombre su ejido?

A: Bueno, nosotros somos de la comunidad de la Arroccera.

Entrevista realizada el 31/ene/04.

3ra entrevista

Administrador de Semillas US Agriseeds

Ing. Agrónomo Justino Camacho

Culiacán, Sin.

Fernando Velázquez (FV): ¿De dónde provienen las semillas?

Justino Camacho (JC): La gran mayoría son importadas de Estados Unidos, China, India, Israel y España. Todos estos materiales son de esos país.

FV: ¿Cuántos cortadores ocupan en promedio?

JC: Es muy variado, como es riego por goteo, se emplean alrededor de 4 a 5 personas por hectárea.

FV: ¿Qué tipo de jitomate siembran?

ANEXO 6 (Continuación)

JC: Para el mercado nacional saladette, se siembra ese tipo por que es el mercado quien lo demanda así, un kilo de esta variedad son diez tomates y si es tomate bola o Sinaloa, son uno o dos. El tomate bola es para exportación a los Estados Unidos y de eso México consume alrededor del 5% cuando mucho. La crisis ha obligado a todo mundo a hacer ese tipo de cosas.

FV: ¿Cuántas toneladas producen al mes?

JC: Nosotros para un material como este tenemos 200 toneladas por hectárea en una etapa de siembra.

FV: ¿Cuánto tiempo pasa desde la siembra de la semilla hasta el corte del tomate?

JC: Desde el trasplante hasta el último corte son ocho meses, más o menos, en jitomate de tipo *indeterminado*, por que aquí manejamos ambos tipos, el *determinado* y el *indeterminado*, ya sea saladette o bola. El *indeterminado* es aquel que tiene una cruza genética y la semilla ya viene así; el *determinado* no tiene cruza.

FV: ¿Cuál es la diferencia entre una variedad determinada y una indeterminada?

JC: A simple vista el *indeterminado* tiene un mayor tamaño de la planta, así como mayor número de cortes por periodo, hasta un promedio de 20 o 30 manos durante ese tiempo. En cuanto a su aspecto, el fruto tiene un mayor periodo de vida en anaquel, tiene alta tolerancia a las enfermedades. El *determinado* es más pequeña la planta y tiene un menor número de cortes, se llegan a obtener entre 10 y 15 manos de la planta.

FV: ¿La mayor parte de la producción es para consumo nacional o para exportación?

JC: Exportación, no hay una proporción clara, todo depende del mercado, pero si fuera posible todo para exportación, pues mejor, el dólar es el que manda. Nuestra calidad en este tipo de empresas en Sinaloa siempre va encaminada a mínimo un 80% de exportación, por que si tienes calidad de exportación, puedes mandar a México sin ningún problema, pero si no tuvieras calidad de exportación y hay precio para Estados Unidos, no podrías mandar nada, entonces nosotros buscamos la calidad de exportación.

FV: ¿Qué cantidad de semillas modificadas manejan en esta empresa?

JC: En tomate de línea, tres en tomate bola *determinado* y tres en *indeterminado*; cuatro en saladette *determinado* y cuatro en saladette *indeterminado*.

FV: ¿Qué desventajas tiene el agricultor de Sinaloa que lleva su producto a Estados Unidos?

JC: Que antes podías llevar tus tomates y venderlos allá por tres dólares, pero por una ley que hay allá en Estados Unidos que no puedes ofrecerlos a menos de cinco dólares por que te acusan de que estás ejerciendo una práctica desleal, entonces ahí ya nos la partieron. Digo esto por que nosotros podemos producir el tomate con bajos costos, con una hora de trabajo de ellos pagas todo el día aquí.

ANEXO 6 (Continuación)

FV: La colocación del producto en el extranjero, ¿la hace la misma empresa o una empresa conciliadora?

JC: Cada uno tiene su propio *broker* en Estados Unidos y por medio de él colocamos el producto.

FV: ¿Reciben algún apoyo de parte del gobierno para incrementar su producción?

JC: Sí, el apoyo que hay es para riego por goteo, dan un 40% de subsidio en el precio del agua, también en la compra de maquinaria y equipos hay una buena ayuda. Lo que es el procampo también ayuda en algo.

FV: ¿La empresa está asociada con alguna empresa nacional o extranjera?

JC: Más que asociada, ésta es una empresa de los Estados Unidos, desde el nombre que está en inglés.

Entrevista realizada el 31/ene/04.

4ta entrevista

Director General Revista "La Buena Cepa"

Juan Danell Sánchez

México, D.F.

En México existen 4.5 millones de productores agropecuarios, de esos 3.5 millones se dedican a la agricultura, la gran mayoría siembran maíz. De esos productores el 85% produce maíz de autoconsumo. Actualmente entre el 50 y 60% del maíz que se consume en el país es importado, entre 8 y 10 millones de toneladas, de 20 o 21 millones de toneladas que se consumen anualmente.

300 mil productores tienen la capacidad por tamaño para entrar al mercado con excedentes (de 10 a 50 ton). De esos 300 mil hay solamente 10 mil que son altamente competitivos, que pueden entrar al mercado internacional de alimentos, de esos solamente 500 son los que manejan tecnología de vanguardia en México, que incorporan tecnología propia o extranjera y son los que tienen la producción en invernadero. A ellos les está yendo muy bien, han disminuido sus costos de producción, estar a la par con los países altamente industrializados que tienen grandes subsidios. Ellos también reciben grandes subsidios de parte del gobierno mexicano, por el tamaño que tienen les permite tener una masa de inversión oficial para amortizar el costo de producción y hacerse competitivos en el mercado internacional.

ANEXO 6 (Continuación)

El promedio de los subsidios se maneja de esta forma, por ejemplo, en Japón a un productor se le dan 80 mil dólares al año, en México se le dan no más de 700 dólares al año, independientemente de su capacidad productiva, en México los subsidios son parejos.

Un factor muy importante es la compactación de la superficie de los cultivos, lo cual permite disminuir los costos, por ejemplo, si hay una superficie compactada donde se produce hortaliza, esa superficie es más fácil tecnificarla con infraestructura en caminos, electrificación, sistemas de riego, etc., y es más barato hacerlo así que si está atomizada, eso eleva mucho los costos por que se tiene que hacer una red de electrificación más amplia y más cara. Este factor influye mucho en los costos de producción, que es lo que le permite al productor reducir sus costos y competir con los países que dan un alto subsidio a sus productores.

FV: ¿Qué opinión le merece que dentro del TLCAN México no haya protegido con alguna reserva la producción de jitomate, a diferencia de Estados Unidos y Canadá?

JD: En este sentido te puedo decir que a mi me tocó cubrir las negociaciones del TLCAN en 1991 y 1992, y puedo afirmar que México no solo dejó ese apartado sin proteger, los principales negociadores de parte de México (Serra Puche, Herminio Blanco y Jaime Zabłudowsky) dejaron un hueco enorme, que fue el apartado *fitosanitario*, a eso no le prestaron mucha atención y más bien lo dejaron al criterio de los negociadores de Estados Unidos y Canadá. Obviamente ellos sí fueron muy puntuales en marcar el qué, cuándo, dónde y cómo se tenían que aplicar las medidas fitozoosanitarias dentro de su territorio, México no lo hizo. A México le pareció que así como se estaba exportando y con los volúmenes que se estaba haciendo era más que suficiente. Es precisamente hoy día que Estados Unidos utiliza este apartado para proclamar leyes como la de bioterrorismo y cerrar la frontera a México las veces que quiere y sin no violar el tratado, impidiendo la importación a su territorio de productos frescos del lado mexicano. Un ejemplo claro es el aguacate, donde para manipular mejor el mercado, los Estados Unidos argumentan falsamente que existe en el producto mosca del mediterráneo, lo cual es absurdo ya que en México está erradicada.

FV: ¿Por qué en México se le llamó Tratado de libre comercio y en Estados Unidos y Canadá Acuerdo de libre comercio?

JD: Se manejó de esa forma por que supuestamente la conceptualización era diferente en cada país, en el caso de México, éste no tuvo problema ya que se consideraba que la interpretación debía ser similar, aunque la connotación no fue la misma. Sin embargo no es completamente culpa del gobierno, también estuvieron presentes los grandes empresarios del campo (como el Grupo Gruma) en el denominado "cuarto de junto" y ellos no hicieron las precisiones necesarias. Posiblemente por no ver afectados sus intereses.

FV: ¿Qué porcentaje de las exportaciones agropecuarias mexicanas se colocan en Estados Unidos?

JD: Cerca del 80%.

ANEXO 6 (Continuación)

FV: ¿Qué tipo de problemas le ve hoy día al campo mexicano?

JD: Yo hablaría de problemas superestructurales en el campo, por que durante el siglo pasado después de la revolución, a los campesinos se les organizó para mantener un sistema político que se retroalimentó de ellos, de tal forma que el objetivo de la creación del ejido fue mantener sometidas a las masas campesinas, con la promesa de la entrega de tierra para que no se volvieran a levantar en armas. Se crearon cacicazgos regionales que son los medios de control, a manera de pirámide. Sin embargo este modelo de producción tuvo su cúspide en los ejidos del Yaqui y de Mayo, que llegaron a tener rendimientos de maíz y frijol enormes. Debido a este tipo de estructura, llegó el momento en que tronaron y eso fue en los 90's, por tener precios muy bajos, problemas internos, eliminación de los precios de garantía y algo muy importante, la falta de organización para la comercialización, talón de Aquiles de los productores nacionales.

Actualmente el ejido está conformado por 103 millones de hectáreas.

FV: ¿Qué posibles soluciones le ve al problema?

JD: Bueno, lo que está sucediendo en México es algo muy peligroso, México depende en términos reales (aunque la Sagarpa, Bancomext y Banco de México lo nieguen) de por lo menos el 40% de alimento que se consume en el país, lo cual es absurdo que en un país que puede producir eso y más se esté importando. Lo que importa al final, es que se está perdiendo la soberanía del país, por que el día que Estados Unidos cierre completamente la frontera, adiós petróleo, minería, regiones vírgenes.

En 2003 se importaron 250 mil toneladas de azúcar al país. Zacatepec es uno de los ingenios devastados.

Entrevista realizada el 01/feb/04.

ANEXO 7
Fotografías de sitio



Foto 1: Tomates determinados (izq) e indeterminados (der)



Foto 2: Recolección de tomate en Ejido La Arrocera

ANEXO 7
(Continuación)

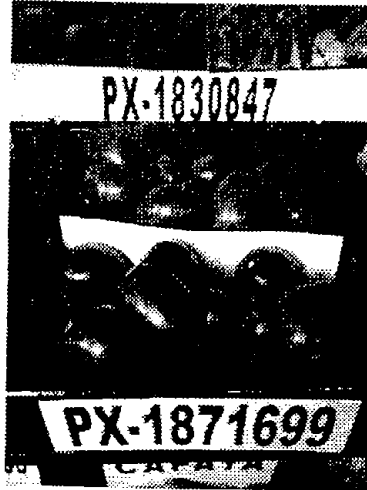


Foto 3: Material de prueba para modificación genética

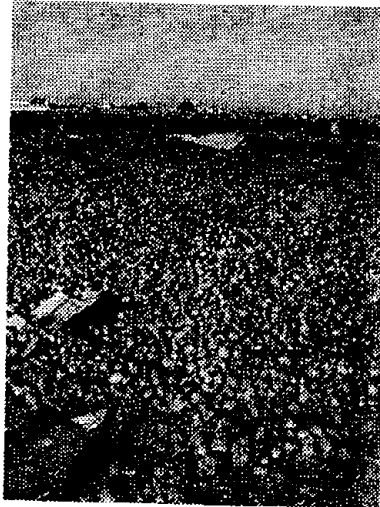


Foto 4: Esquilmo de tomate al lado de carretera

ANEXO 7 (Continuación)

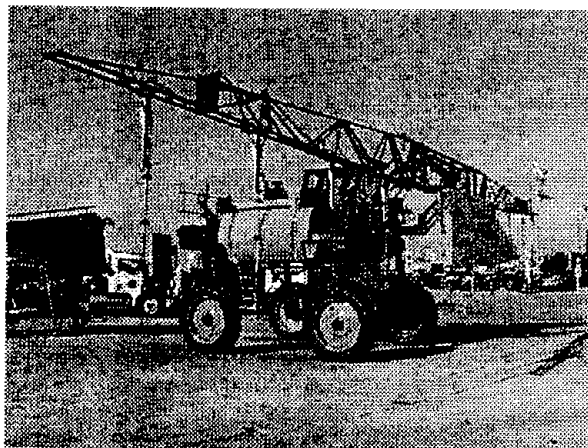
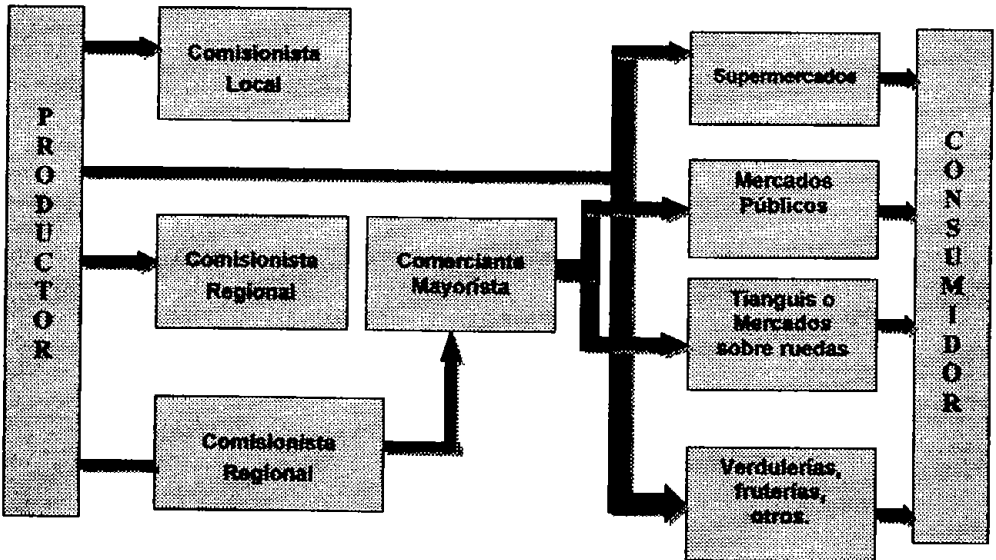


Foto 5: Maquinaria de riego de hortalizas



Foto 6: Araña de riego por goteo

ANEXO 8
Canales de comercialización
De jitomate fresco a nivel nacional



Fuentes

Bibliográficas

Abortes Aguilar, Luis.

Enciclopedia Gran Historia de México. "El Mundo Rural del Siglo XX". Ediciones Culturales Internacionales, Planeta DeAgostini, Tomo 9, México, 2000.

Abortes Aguilar, Luis.

Gran Historia de México Ilustrada. "El Mundo Rural del Siglo XX". Tomo 9. Ed. Planeta-Conaculta-INAH, México, 2002.

A. de Icaza, Carlos y Rivera Banuet, José.

El Orden Mundial Emergente, México en el Siglo XXI. México, 1994.

Alponte, J. M.

La Política Exterior de México en el Nuevo Orden Mundial. Ed. FCE. México, 1993

Andere, Eduardo y Georgina Kelsen.

México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, Ed. McGraw Hill, México, 1992.

Arellano García, C.

Derecho Internacional Público. Tomo I. Ed. Porrúa, México, 1983.

Baudeneau, Jacques et Begue, Claude.

Dictionnaire de la langue française, Université de Paris XI, 1983.

Borja, Arturo.

La política exterior de México: enfoques para su análisis, "Enfoques para el estudio de la política exterior de México: Evolución y perspectivas". El Colegio de México-Instituto Matías Romero, México, 2000.

Carrasco, Pedro.

Historia General de México I. "La Sociedad Mexicana antes de la Conquista". El Colegio de México, México, 1981.

CIDAC.

El Acuerdo del Libre Comercio México- Estados Unidos. México, Ed. Diana, 1997.

¿Cómo exportar a Canadá?

Edit. Banco Nacional de Comercio Exterior. México, D.F., 1987.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Grupo Editorial ISEF, México, 2002.

Chabat, Jorge.

Enciclopedia Gran Historia de México. El Siglo XX Mexicano II. "Las Relaciones México-Estados Unidos: Historia de una Convergencia Anunciada". Ed. Planeta DeAgostini, México, 2002.

Chauvet, Michelle.

La Influencia de la Biotecnología en la Agricultura Mexicana: Estudios de Caso. UAM-Azc. México, 1995.

Esteva, Gustavo.

La Batalla en el México Rural. Ed. Siglo XXI, México, 1980.

Fujigaki, Esperanza.

Historia de la Cuestión Agraria Mexicana. La Tierra y el Poder 1800-1910. "Las Rebeliones Campesinas en el Porfiriato (1876-1910)". Vol.2, Enrique Semo (et. al), Siglo XXI, 1988.

Gaytán, Ricardo.

Teoría del Comercio Internacional. 21ª Edición, Ed. Siglo XXI, México, 1988.

González Roa, Fernando.

El aspecto agrario de la revolución mexicana. PAIM, México, 1973.

Gutelman, Michel.

Capitalismo y Reforma Agraria en México. Ed. Era, México, 1990.

García Zamora, Rodolfo.

Crisis y modernización del agro en México 1940 - 1990, Universidad Autónoma de Chapingo, México 1993.

Harry G. Johnson.

Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. "Comercio Internacional Teoría" Vol. 2. Ed. Aguilar, Madrid España 1979.

Illich Rubin, Isaac.

Ensayo sobre la Teoría Marxista del Valor. 4ª Edición, Ediciones Pasado y Presente, México, 1980.

Kemp, M. C.

Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. "Teoría Comercio Internacional". Ed. Aguilar, Tomo II, 1994.

Lira, Andrés y Muro, Luis.

Historia General de México 1. "El Siglo de la Integración". El Colegio de México, México, 1981.

Loyola Alarcón, J. Antonio.

Desafíos de la Economía Mexicana. Análisis, Perspectivas e Implicaciones Futuro del Desarrollo Económico. Ed. ECASA, México, 1989.

Marx, Carlos.

El Capital. Tomo III, Capital Comercial. Ed. FCE, Bogotá, 1976.

McKenzie, Lionel W.

Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. "Teoría Matemática". Ed. Aguilar, Tomo II, 1994.

Oppenheim, Lassa.

Tratado de Derecho Internacional Público. Bosch, Casa Editorial, Barcelona, 1961.

Palacios Treviño, Jorge.

Análisis Crítico Jurídico de la Ley sobre la Celebración de Tratados. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2000.

Porter, Michael E.

La Ventaja Competitiva de las Naciones. Ed. Vergara, Argentina, 1991.

Reyna Ferrer, Guadalupe del Carmen.

Un estudio sobre Canadá y las perspectivas comerciales con México. Universidad Iberoamericana. Tesis, Depto. de Relaciones Internacionales, México, D.F., 1988.

Rojina Villegas, R.

Compendio de Derecho Civil. Tomo I. Ed. Porrúa, México, 1986.

Rugman, Alan M. y Hodgetts, Richard M.

Negocios Internacionales. Un Enfoque de Administración Estratégica. Ed. Mc Graw Hill, México, 1997.

Salmerón, Alicia.

Enciclopedia Gran Historia de México. De la Reforma a la Revolución, 1857-1920 I. "La Política Exterior del Porfiriato, 1888-1910" Ed. Planeta DeAgostini, México, 2002.

Samuelson, Paul A., et. al.

Macroeconomía con Aplicaciones a México. 16ª Edición, Ed. Mc Graw Hill, México, 2001.

Sanderson, Steven E.

La Transformación de la Agricultura Mexicana. Ed. Alianza Editorial Mexicana-CONACULTA, México, 1990.

Sarda, Juan.

La Crisis Monetaria. 3ª Edición, Ed. Ariel, México, 1974.

Sepúlveda, César.

Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México, 1986.

Sierra, Manuel J.

Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México, 1955.

Silva Herzog, Jesús.

El agrarismo Mexicano y la reforma agraria. Ed. FCE, México, 1985.

Silvestre Méndez, José.

Problemas Económicos de México. 4ª Edición, Ed. Mc Graw Hill, México, 1998.

Smith, Adam.

Riqueza de las Naciones. Vol. II, Cultura, Ciencia y Tecnología al Alcance de Todos, México, 1976.

Solis, Leopoldo.

La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas. 17ª Edición, Ed. S.XXI, México, 1988.

Sorensen, Max.

Manual de Derecho Internacional Público. Traducción a cargo de la Dotación Carnegie para la Paz Internacional, Revisión y Adhesiones de Bernardo Sepúlveda Amor, Ed. FCE, México, 1985.

Torres, Blanca y Falk Pamela (coord.)

La Adhesión de México al GATT, Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México – Estados Unidos. Centro de Estudios Internacionales, Colegio de México. México, 1989.

Violante, Alejandro y Dávila, Roberto.

México: Una Economía en Transición. Ed. Limusa, México, 1985.

Weintraub, Sydney.

México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Ed. Diana, México, 1996.

Hemerográficas

Alcaraz Ortiz, Eduardo y Gabriela Alcaraz Proas.

"TLCAN, Sector Agropecuario Mexicano y Comercio Desleal". Revista de Comercio Exterior. Vol 51, Num. 6. México, Junio del 2001.

Banco de México.

Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria 1980-2002.

Bancomext.

"Comercio Exterior del Sector Agrícola". Centro de Información, estadísticas e informes, México, 2003.

Banco Mundial de Datos.

Estadísticas, 1993.

Bravo Mena, Luis Felipe.

"Conasupo, esa Historia". El Financiero, México, 17 de noviembre de 1998.

Calva, José Luis.

"Estrategia Agrícola con Visión de Estado". Periódico: El Universal, página 29, viernes 28 de septiembre, 2001.

CONAPO.

"Breviario Demográfico 1988". México, 1989

Instituto de Investigaciones Económicas – UNAM.

"Tratado de Libre Comercio Superávit sobre Estados Unidos por 37.2 mil mdd - Exportaciones de México a Canadá en 2002". Revista Momento Económico. Volumen 9, Ejemplar 3, Marzo de 2003.

INEGI. VII Censo Agrícola-Ganadero 1991.

Macías Macías, Alejandro.

"Enclaves agrícolas modernos", Colegio de Sonora, México 2001.

Pav, Jordan.

"México Aprueba Cuota Importación 1.3 millones de toneladas de maíz en el 3er trimestre". Reuters, México D.F., junio 29, 2003.

Pérez Silva, Ciro

"Piden revisión del rubro agropecuario del TLCAN" Periódico, La Jornada. México D.F. Miércoles 11 de septiembre de 2002.

R. Casas, M. Chauvet, y D. Rodríguez, (coord.)

La biotecnología y sus repercusiones socioeconómicas y políticas, Instituto de Investigaciones Económicas e Instituto de Investigaciones Sociales, revista, UNAM, 1999.

Revista Comercio Exterior.

"Presentación" Vol. 44, No. 1, México, Enero de 1994.

Schwentesius Rindermann, Rita y. Gómez Cruz, Manuel A

"El TLCAN y la competitividad de la agricultura mexicana. El caso del arroz", revista Comercio Exterior, vol. 49, núm. 10, octubre de 1999, México.

SAGARPA.

"Análisis del Jitomate". Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera. México, 2003.

Santamaría Casas, Oscar.

"Relaciones Económicas entre México y Canadá", revista Comercio Exterior. Vol. 46, No. 7, México, Julio de 1996.

SARH

"Anuario estadístico de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos 1991 y 1993" tomo I, septiembre, Subsecretaría de Planeación, México, 1993.

Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

"Empresas con inversión canadiense en México". México 2001.

Secretaría de Relaciones Exteriores.

"México y Canadá destacan el éxito de su programa conjunto de trabajadores agrícolas temporales". Comunicado Núm. 011/01 Tlatelolco, D. F.

SEDESOL.

"Nueva Ley Agraria", Gaceta de Sedesol, México, abril de 1992.

Serra, Jaime.

"Conclusión de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos", Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), México, 1993.

Sistema de estadísticas de comercio exterior, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 1994, México, 1994.

Suárez Carrera, Víctor.

"1° Seminario Internacional: Las Políticas Agrícolas en América del Norte. Impactos de la Ley Agrícola de los Estados Unidos en el Sector Agropecuario Mexicano en el Marco del TLCAN", Farm Bill 2002.

Electrónicas

<http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/busca.asp?palabra=jitomate>

SAGARPA, Revista Claridades Agropecuarias. Tema: Jitomate

http://www.infoaserca.gob.mx/hortalizasnacional/hna_cal.asp

SAGARPA, Reporte de Precios Diarios de Hortalizas observados en diversas Centrales de Abasto

<http://www.leginfo.ca.gov/cgi-bin/calawquery?codesection=fac>

California Food and Agricultural Code

<http://www.floridatomatocs.org/links.htm>

Florida Tomato Links

<http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

FAOSTAT Database Collections

Entrevistas

Camacho, Justino.

Ing. Administrador de producción, Empresa "US Agriseeds"
Enero 2004.

Cisneros, Adrián.

Representante de ocho ejidatarios, Ejido "La Arrocra"
Enero 2004.

Daniel Sánchez, Juan.

Director General de la revista agropecuaria "La Buena Cepa"
Enero 2004.

Palafox, Federico.

Ing. Desarrollo de producto, Empresa "Semillas y plántulas Caloro"
Enero 2004.