

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
TESIS DE LICENCIATURA

**Evaluación del Sector Agrícola Mexicano a Diez
Años de Operación del Tratado de Libre
Comercio de América del Norte**

ALUMNA: VIRGINIA EURÍDICE FLORES OCEGUERA

LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

ASESOR: PROF. ALFREDO CÓRDOBA KUTHY

2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

“El guerrero más poderoso es aquel que logra vencerse a sí mismo”

Netzahualcóyotl

Dedicatorias

A mis padres por los esfuerzos realizados para impulsarme a seguir adelante

A mis hermanos Abel y Carlos por su cariño y comprensión

A César por su apoyo y cariño incondicional

A mis amigos por su presencia en los buenos y malos momentos

Al profesor Alfredo Córdoba Kuthy por ejemplo de superación, amor al trabajo y estima a todos los que tuvimos la fortuna de ser sus alumnos

A la UNAM por lo valiosa que ha sido para mí desde mi infancia hasta el día de hoy

Al creador del mundo y todo lo que hay en él, porque:

“Quien a Dios tiene, nada le falta. Sólo Dios basta”
Santa Teresa de Jesús

ÍNDICE

Introducción	1
1. Marco conceptual: Estado y Globalización.....	12
1.1. Concepto de Estado.....	12
1.2. Globalización.....	18
1.3. Regionalización.....	24
1.4. Mundialización Agrícola.....	40
1.5. Negociaciones en el Marco de la Organización Mundial de Comercio.....	53
2. Características del sector agropecuario en México antes del TLCAN.....	59
2.1. Características de la producción y población rural.....	59
2.2. Política agrícola de los gobiernos posrevolucionarios 1920-1946.....	68
2.3. Política gubernamental del México moderno: 1946-1976.....	73
2.4. Política agrícola del gobierno mexicano, apertura económica y acuerdos de integración comercial TLCAN: 1976-1994.....	78
2.5. La integración de México al proceso globalizador.....	82
2.5.1. Génesis del TLCAN.....	85
3. Evaluación del sector agrícola mexicano en el TLCAN 1994-2004.....	91
3.1. Asimetrías entre México, Estados Unidos y Canadá en el contexto del TLCAN.....	91
3.2. Liberalización de los cultivos sujetos al esquema arancel-cuota en el TLCAN.....	98
3.3. Balanza comercial.....	107
3.4. Producción agrícola.....	118
3.5. Presupuesto y apoyos al campo.....	134
3.5.1. Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO).....	137
3.5.2. Alianza Contigo (Programa de Fomento Agrícola).....	142
3.5.3. Programa de Apoyos a la Competitividad por Ramos de Producción.....	145
3.5.4. Apoyos a la Comercialización (ASERCA).....	147
Conclusiones generales	153
Bibliografía y hemerografía	164

Introducción

Justificación del tema

El proceso de globalización mundial que estamos viviendo, afecta de manera determinante las relaciones internacionales entre todas las naciones. Ingresar a esta fase de la historia de la humanidad establece adaptarse a nuevas formas de producción y de comercio internacional. Los países se agrupan en regiones para así poder responder a este dinamismo. México no es la excepción. Desde la última década del siglo pasado, su integración a uno de los bloques económicos más importantes del planeta así lo demuestra. La puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) entre nuestro país, Canadá y Estados Unidos, es determinante para nuestro futuro.

El integrarse económicamente a dos de las naciones más poderosas del orbe establece una serie de complicaciones estructurales: en primer término por la asimetría que guardamos respecto al grado de desarrollo; en segundo lugar derivado de lo anterior, la dependencia económica respecto a los Estados Unidos. Así la migración de nuestros connacionales a la Unión Americana se establece como un vínculo determinante para el desarrollo de los dos países; para los Estados Unidos significa contar con mano de obra barata, para el nuestro implica una entrada enorme de divisas, que en el 2003 representó casi 14 mil millones de dólares, lo que contribuye de una manera acentuada para nuestro desarrollo.

Dentro de este contexto, la puesta en marcha del TLCAN afecta significativamente al sector agrícola de nuestro país. Por un lado ha sido favorable para ciertos sectores, mientras que para otros ha sido sumamente dañina, trayendo como uno de los muchos resultados, el proceso migratorio hacia la unión americana.

El campo mexicano, vive una crisis desde mediados del siglo pasado, cuando se transforma el modelo de desarrollo, pasar de una economía agrícola a una economía industrial, dio como resultado que los programas de gobierno se enfocaran a impulsar al segundo sector dejando marginado al primero.

Por lo tanto, el análisis del sector agrícola mexicano dentro del TLCAN debe ser tratado de manera objetiva, evitando el maniqueísmo intelectual, que mucho daña a la búsqueda de soluciones reales, que tengan como propósito el desarrollo de este sector.

La elaboración de la tesis, responde a estas inquietudes. Aunado a que la autora se desarrolla profesionalmente en el ámbito del sector agrícola de nuestro país, considera importante vincular dicha actividad con la formación adquirida en la Licenciatura en Relaciones Internacionales, para contribuir al desarrollo de uno de los sectores más marginados de nuestra sociedad: el campesinado.

Planteamiento del Problema

En los últimos años se ha llevado a cabo un cambio en el escenario geopolítico a nivel mundial, presentándose grandes modificaciones en el sistema económico internacional, a estos se suman desarrollos tecnológicos que inciden directamente tanto en nuestra visión del mundo como en nuestras perspectivas del futuro. Nos enfrentamos a un sistema mundial tanto a nivel político, económico como cultural cada vez más complejo e interdependiente, donde ya no existe un comportamiento aislado que no repercuta en el contexto global.

A la vez, la existencia de un alto grado de desarrollo tecnológico impulsor de productos altamente sofisticados, que conforman una gama de artículos y servicios robotizados, dan como resultado una tercera revolución industrial que es la que actualmente experimenta la humanidad. Dicha revolución tiene como base siete campos de conocimiento que inciden directamente en la creación de nuevas tecnologías: 1) Instrumental; 2) Nuevos materiales; 3) Computación; 4) Medios de comunicación ; 5) Máquinas automatizadas; 6) Medios de transporte y 7) Biología molecular. Dichos campos de conocimiento han incidido de una u otra forma en todos los países del orbe, independientemente de su grado de desarrollo.

La informática, la robotización, las nuevas relaciones laborales, traen consigo una transformación de la humanidad. El fenómeno de la globalización hace su aparición. Los grandes bloques comerciales derivados de una interrelación cada vez más profunda entre regiones comerciales, hacen de los países una cadena de

procesos industriales. Cada vez surgen más eventos y acontecimientos que exceden los límites del Estado-nación, ejemplo de esto son las crisis económicas, se inician en un país e inmediatamente afectan a otros.

Así, la interacción a nivel mundial a través de la computación ha dado como resultado una nueva cultura tecnológica que influye en los aspectos políticos, sociales y económicos.

El acelerado crecimiento tecnológico es fundamental para analizar esta etapa de la humanidad.

Las economías nacionales han sufrido una expansión sucesiva y progresiva en las relaciones comerciales a nivel mundial. La apertura comercial es imprescindible. El proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones no logró establecer bases sólidas de crecimiento a largo plazo, y de sostenimiento de los equilibrios macroeconómicos. La experiencia demostró que en el largo plazo sólo la expansión de las exportaciones con creciente contenido tecnológico, podría ampliar las fronteras de desarrollo.

La reestructuración productiva, la recomposición de los procesos de trabajo y la flexibilización de las relaciones laborales asociadas a la intensa innovación tecnológica llevan hoy a considerar el fin de la era del trabajo y el ingreso a la fase de los sistemas de producción. Las empresas transnacionales, sufren cambios en sus estructuras, la conformación de sus productos, así como su comercialización,

hacen que se lleven a cabo ajustes, para responder a los requerimientos de un mercado mundial, que se ve afectado por los cambios tecnológicos cada vez más vertiginosos. Así la competencia a nivel internacional, trae consigo un reacomodo en las relaciones de las empresas con sus trabajadores.

La aparición y desarrollo de organizaciones no gubernamentales, los cuales se convierten en los interlocutores de grupos antes marginados, no sólo luchan por ciertas causas a nivel local, ahora lo hacen a nivel mundial. Estas interacciones como las antes analizadas, hacen del mundo una aldea global.

La globalización afecta las relaciones internas en los Estados -nación, por lo que las pautas tradicionales de comportamiento en los diversos países, entran a un proceso de transformación que cambia radicalmente las estructuras del Estado.

Las nuevas relaciones entre el Estado y la sociedad; entre el Estado y el mercado; entre el Estado y los actores políticos son una muestra de que todo en nuestro entorno ha sufrido un cambio, que se manifiesta en otro tipo de cultura, de sociedad, de relaciones personales. Se rompen viejos esquemas de comportamientos sociales para entrar a una nueva faceta de la humanidad.

El Estado tiende a reexaminar sus funciones. Hoy los Estados se reforman en lo que constituye una tendencia mundial. La complejidad de la posmodernidad plantea nuevos retos a la civilización humana. Las tendencias apuntan hacia el auge de los mercados, el desarrollo de la economía de los servicios, la inventiva

tecnológica, la revitalización de la descentralización política, la redistribución del poder y el imperativo de buscar nuevos derroteros para alcanzar el bienestar social.

El Estado democrático deberá valerse de la Economía para asegurar la conservación, el desarrollo y bienestar de toda la sociedad, no sólo de los sectores más fuertes, sino también de los que se encuentran en condiciones de mayor precariedad, que en nuestro país constituye el 40 por ciento de la población.

Desafortunadamente más de diez años después de la entrada en vigor del TLCAN, en México el principal sector beneficiado no ha sido la masa de trabajadores, sino las grandes empresas multinacionales. Por ello, es de vital importancia que se establezcan políticas de Estado para que la principal ventaja competitiva del país deje de ser el mantenimiento de salarios bajos y condiciones precarias de trabajo.

Otra de las manifestaciones de la globalización es la regionalización, caracterizada por ser un proceso dinámico y complejo de reorganización del espacio, el cual se ha ido adaptando a las nuevas relaciones entre los Estados nación y la sociedad ante un mundo impregnado de políticas que tienden a la formación de grandes bloques económicos como estrategia básica para la reorganización del capital.

El proceso de regionalización se da principalmente a partir de un criterio económico, casi siempre es motivado por los países más desarrollados en busca de un equilibrio frente a las distintas regiones, es un instrumento del que se valen las naciones para potenciar sus capacidades y reducir sus debilidades, en la lógica del sistema capitalista; por ejemplo en los países de la Cuenca del Pacífico es impulsada por Japón, en Europa principalmente por Alemania.

Ante la necesidad de hacer frente de manera conjunta a la competencia económica que ejercen los bloques comerciales, las nuevas formas de producir, el perfeccionamiento de la tecnología y la prevaeciente división internacional del trabajo, los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México firman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en diciembre de 1992, el cual entra en vigor el día 1 de enero de 1994.

El argumento principal del gobierno mexicano para negociar el TLCAN fue la gran oportunidad que representaba inscribirse en un proceso de regionalización teniendo como socios comerciales a dos grandes potencias económicas, lo cual generaría un mayor intercambio comercial y un incremento en la Inversión Extranjera Directa (IED).

A diez años de haber entrado en vigor el TLCAN han surgido voces que aseguran que el campo mexicano está en crisis y que todo es producto del intercambio comercial desigual que sostiene México con sus socios comerciales.

El avance en la desgravación arancelaria del TLCAN en el sector agropecuario ha traído consecuencias para el campo, surgiendo diversas posiciones de los actores involucrados (organizaciones de productores, empresarios, gobierno y partidos políticos) respecto a los efectos que se generan de esta situación.

El TLCAN ha permitido que se incrementen los intercambios comerciales y la inversión entre los países miembros, a pesar de ello no todos los sectores productivos han podido obtener beneficios, es decir este acuerdo comercial presenta sus claroscuros.

En este ámbito, la presente investigación surge de la necesidad de evaluar la situación del campo mexicano a partir de la entrada en vigor del TLCAN, tomando en cuenta las condiciones que más inciden en ella, brindando la oportunidad de identificar los aspectos que se pueden aprovechar y los ramos que necesitan de una estrategia para impulsarlos.

El Tratado de Libre Comercio se firmó porque se veía en él un modelo de desarrollo hacia fuera, una opción a la difícil situación que dejó la política de desarrollo estabilizador que se cargó en el sector agropecuario. Las reformas generadas serían un punto de partida para esperar beneficios de eficiencia, bienestar y distribución del ingreso.

Han transcurrido más de 10 años de ejecución del Tratado y no se ha conseguido que los beneficios arriba mencionados se extiendan a un sector importante de los productores agrícolas mexicanos, tampoco se ha solucionado el problema de abasto de alimentos básicos, lo cual ha provocado diversas manifestaciones sociales.

El sector agrícola es de primera importancia para la vida nacional, por ello, en la medida en que se busque solucionar los problemas de producción y comercialización habrán más posibilidades de beneficio para los productores mexicanos, lo cual se reflejará en una mejor relación con los socios comerciales del TLCAN.

Objetivo

Por lo tanto el objetivo de este trabajo radica en estudiar y analizar el impacto del TLCAN en el sector primario mexicano a más de diez años de que entró en vigor, determinando los sectores que han sido beneficiados y los que han sufrido daños para poder hacer una evaluación de las condiciones actuales, determinar las áreas de oportunidad y proponer alternativas viables.

Hipótesis

De acuerdo con el contexto antes señalado la investigación parte de las siguientes suposiciones:

- A más de diez años del TLCAN las exportaciones agrícolas mexicanas han aumentado considerablemente, a pesar de este hecho el volumen de las importaciones es mayor, lo que ha producido una balanza comercial deficitaria para nuestro país ante Estados Unidos y Canadá.
- El TLCAN ha sido positivo para algunos ramos de la agricultura mexicana, pero otros han sido sustancialmente afectados, lo cual pone en riesgo la seguridad alimentaria del país.
- El deterioro que ha sufrido el campo mexicano se ve reflejado claramente en el PIB del sector.
- Las condiciones internas e internacionales en el sector agroalimentario hacen necesario que el Estado continúe con los programas de apoyo y perfeccione las políticas estatales en la materia.

Para entender las condiciones por las que atraviesa el sector agrícola mexicano, el capítulo 1 se enfoca a la revisión de los factores internacionales que

originaron la negociación y firma de un tratado comercial en América, poniendo atención en la situación de la agricultura mundial.

El capítulo 2 tiene por objeto conocer la evolución del sector primario en México durante el siglo pasado, lo cual nos permitirá explicarnos en gran medida el comportamiento de la participación de los productos agrícolas mexicanos en el comercio del TLCAN, esto se tomará en cuenta para contrastarlo con el desarrollo que han presentado sus socios comerciales.

En el capítulo 3 se lleva a cabo la evaluación del sector agrícola mexicano a una década de operación del TLCAN, la información analizada nos permite determinar que ramos de la producción agrícola mexicana han sido beneficiados y cuáles han enfrentado mayores daños; la identificación de las características de los productos que han sufrido un mayor daño posibilitan establecer en que medida peligran la seguridad y la soberanía alimentaria del país; la revisión de los programas de apoyo gubernamentales aplicados durante el TLCAN muestran hasta que punto cumplieron con los principales objetivos para los que fueron creados consistentes en: incrementar la productividad agropecuaria, capitalizar al campo, elevar el ingreso de los productores, apoyar a la comercialización y enfrentar la competencia que representan, ante la apertura, los productos agropecuarios estadounidenses y canadienses.

1. Marco conceptual: Estado y globalización

1.1. *El concepto de Estado*

La palabra Estado se centra en dos planos: en el proceso histórico de la humanidad, y en su representación abstracta, teórica e incluso hipotética. Desde la polis griega, se hablaba de una comunidad de ciudadanos libres y con los romanos se referían a la *civitas*, la comunidad de todos los ciudadanos, o la *res pública*, la cosa común al pueblo como comunidad.¹

En la obra *El Príncipe*, de Maquiavelo la palabra Estado se sitúa en la época histórica de ese momento: “todos los Estados, todos los dominios. Que han tenido y tienen autoridad sobre los hombres, fueron y son repúblicas o principados”. Estado aquí se refiere a las nuevas comunidades territoriales con un poder político unitario, que dieron paso a la conformación de la Europa nueva, quedado atrás el sistema feudal.² Así el nombre de Estado surge en virtud de una nueva relación entre la sociedad e instituciones.

La obra de Maquiavelo desarrolló el concepto del Estado Moderno, ya que nace por la necesidad histórica de comprender el proceso que produjo la unificación del Estado-nación de la península Itálica y formar un Estado republicano vigoroso, en sustitución de los principados, que se desintegraban por sus luchas internas. En este sentido, las aportaciones de este autor dieron el sustento teórico para consolidar a los Estados nacionales modernos, que

¹ Mario De la Cueva. *La idea del Estado*. Ed. FCE, México, 1994, p. 35. Los romanos no conocieron el concepto abstracto del Estado como una personalidad jurídica invisible.

² *Ibid.* p. 65

adoptaron formas de organización estatal, basadas en la monarquía, asamblea y república, y que accionaron en el orden mundial como unidades soberanas.

En la obra *el Leviatán* de Tomas Hobbes escrita en 1651, Estado, lo define como un monstruo omnipresente que denomina *Dios mortal*. La asociación de voluntades surge como la única vía para formar un poder común para todos los hombres, poder que sea capaz de darles la defensa de sus personas y propiedades frente a otros hombres, donde se les permitiera vivir del producto de su trabajo y de su tierra. En esta comunidad se le confiere a un solo hombre o a una asamblea de hombres todo el poder y la fortaleza; por mayoría de votos se reducen las voluntades a una voluntad, que representa y atiende las cosas comunes y así a esa multitud unida en una persona se denomina Estado.

Siguiendo el argumento de Hobbes, la soberanía reside esencialmente en el pueblo y no se somete a transacción alguna, tampoco se puede renunciar a ella, porque la soberanía es popular. De aquí se sustenta la legitimidad de la estructura política: el Estado será legítimo en tanto sea respaldado por los ciudadanos y en tanto cumpla satisfactoriamente con sus obligaciones.

Por su parte, Locke enfatizaba las libertades y derechos, porque pensaba en un Estado menos poderoso al Leviatán hobbesiano y respetuoso de la esfera privada. En lo que corresponde a Rousseau, planteaba una comunidad de ciudadanos única, siendo una asociación sustentada en la voluntad general hecho en el contrato social, de tal suerte que el orden social

es un derecho sagrado que sirve de base a todos los demás; de esta manera los hombres llegan a ser iguales, “por convención y por derecho”.

En el pensamiento contractualista de Hobbes, Rousseau y Locke, existe una explicación análoga sobre el origen del aparato estatal, porque el Estado nace desde la óptica iusnaturalista como el resultado de un contrato social. Es decir, los individuos cohabitan en un *estado de naturaleza* donde impera la *ley del más fuerte* y, en consecuencia la constante dominante es el abuso, por ello, los miembros de una comunidad determinan firmar un acuerdo, por unanimidad, para crear un órgano supremo e irresistible en el cual depositan su voluntad y al que ceden sus derechos, con antelación a la constitución del órgano supremo.

Para Weber, en su obra “Economía y Sociedad”, Estado, se conforma por las características que se orientan a la comunidad humana: territorio, población y poder, además del monopolio de la violencia física legítima y a la relación de dominación.

“... una asociación de dominio de tipo institucional, que en el interior de un territorio ha tratado con éxito de monopolizar la coacción física legítima como instrumento de dominio, y reúne a dicho objeto los medios materiales de explotación en manos de sus directores pero habiendo expropiado para ello a todos los funcionarios de clase autónomos, que anteriormente disponían de

aquellos por derecho propio, y colocándose así mismo, en lugar de ellos, en la cima suprema.”³

En esta concepción de Weber, la violencia física legítima se ejerce a través del Estado, ubicándose en la burocracia civil y militar, donde la dominación la clasifica en tradicional, carismática y racional.

La teoría marxista del Estado, se conforma por la crítica al modo de producción capitalista evidenciando la separación tajante entre Estado y sociedad.

De esta manera, el análisis se orienta a las relaciones de producción y explotación en un sistema económico donde se inserta la lucha de clases. Así, el Estado, surge como aquella estructura de poder que se encuentra por encima de la sociedad, considerada como la superestructura política de la economía destinada a asegurar el ejercicio libre del derecho de la propiedad y de las relaciones de explotación; paralelamente actúa como mecanismo de la clase dominante; es entonces que el Estado nace en el momento en que las contradicciones de clase no pueden conciliarse, y funciona como un regulador.

La teoría de Hegel señala que todo individuo está sometido a la finalidad del Estado, ya que el hombre tiene existencia racional en el mismo, en este ente supremo, donde todo individuo tiene un valor y voluntad. Entonces es en

³ Max Weber. *Economía y Sociedad*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1984, p. 1060.

el propio Estado donde se justifica la sujeción de los individuos y no existen límites reales, ya que todo lo conforma dicha entidad.⁴

Hans Kelsen, define al Estado desde una concepción jurídica, ya que le otorga personalidad jurídica, cuyo campo de acción corresponde a realidades dentro del marco de derecho, donde la colectividad de los ciudadanos constituye un conjunto indivisible, opuesto a los individuos y como tal conforma un ser jurídico que se encuentra personificado en el propio Estado.

Así el Estado es una unidad perteneciente a la esfera de las normas o los valores, manteniendo una relación estrecha con el orden legal y por lo tanto, existe una identidad entre el derecho y el Estado. De esta manera, toda la esfera estatal es jurídica, y la metodología que explica las acciones que sigue el Estado ante determinadas situaciones que afectan su integridad es a través del derecho, mismas que se explican de acuerdo con la conducta que dicte la norma sobre los ciudadanos.⁵

Por otro lado, existen autores que definen al Estado como “una de las construcciones más importantes y valiosas para dirigir la sociedad, asegurando su conservación, desarrollo y bienestar. El Estado se encuentra dotado de elementos y de fuerzas que articulan su esencia política y administrativa para conseguir el bien común”⁶. Sin embargo, el Estado no puede actuar por si mismo sino que se materializa en el gobierno para cumplir con sus cometidos.

⁴ Georg Wilhem Friedrich Hegel. *Filosofía del derecho*. Ed. UNAM, México, 1985, pp. 242-243.

⁵ Hans Kelsen. *Compendio de Teoría del Estado*. Ed. Blume, Barcelona, 1979, p. 118

⁶ Ricardo Uvalle. *Los nuevos derroteros de la vida estatal*. Ed., IAPEM, México, 2000, p. 11.

El Estado se sirve del aparato gubernamental como brazo ejecutor de las acciones políticas, planes, programas, etcétera encaminados a reconocer y satisfacer las demandas colectivas.

En suma, se puede decir que el Estado es un ente cuyas principales funciones son las de procurar el interés público y aminorar el conflicto y las pugnas que le son inherentes a la sociedad, las cuales no puede resolver por sí misma, es por ello que sede parte de su voluntad a éste con el objeto de que garantice el bien común, como el satisfacer los mínimos de bienestar: educación, trabajo, vivienda y salud, para que la sociedad se conserve en armonía.

En la visión tradicional de globalización, el Estado sufre una erosión de sus estructuras, especialmente en el caso de los países en desarrollo por la dificultad que tiene para crear y mantener un proceso endógeno de desarrollo sostenido. Más que resistir las fuerzas globalizadoras, éstas se manifiestan como solución a los problemas originados por un intervencionismo excesivo que redundó en crisis fiscal y de legitimidad.

1.2. Globalización

En los últimos años se ha llevado a cabo un cambio en el escenario geopolítico a nivel mundial, presentándose grandes modificaciones en el sistema económico internacional, a estos se suman desarrollos tecnológicos que inciden directamente en nuestra visión del mundo y de nuestras perspectivas del futuro. Nos enfrentamos a un sistema mundial tanto a nivel político, económico como cultural cada vez más complejo e interdependiente, donde ya no existe un comportamiento aislado que no repercuta en el contexto global.

La globalización ha incitado uno de los debates más apasionados de la última década, ha sido tema de innumerables libros y causa de grandes manifestaciones en Europa y América del Norte. Los críticos han planteado que el proceso ha propiciado la explotación de los habitantes de los países en desarrollo, ha ocasionado grandes alteraciones en su forma de vida y en cambio ha aportado pocos beneficios, mientras los defensores apuntan a la considerable reducción de la pobreza alcanzada en países que han optado por integrarse a la economía mundial, como China, Vietnam, India y Uganda.

Pero, ¿qué es la globalización? Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) "La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que existe una difusión generalizada acelerada de tecnología".

De acuerdo a Miren Etxezarreta en el *Seminario de Economía Crítica*⁷, la globalización "no es mas que el nombre que se le da a la etapa actual del capitalismo".

Asombrosamente, tratándose de un término de uso tan extendido como la globalización, al parecer no existe una definición exacta y ampliamente aceptada. De hecho, la variedad de significados que se le atribuye parece ir en aumento, en lugar de disminuir con el paso del tiempo, adquiriendo connotaciones culturales, políticas y de otros tipos además de la económica. Sin embargo, el significado más común o medular de globalización económica se relaciona con el hecho de que en los últimos años una parte de la actividad económica del mundo que aumenta en forma vertiginosa tiene lugar entre personas que viven en países diferentes (en lugar de en el mismo país).

Tampoco existe consenso respecto al momento histórico en que surge la globalización, ya que puede rastrearse en los escritos de Smith y Marx si se le considera como la expansión del capital, mercancías, ideas y gente para definir la penetración a escala mundial del capitalismo; ubicarse en la conquista de América en el siglo XV; en la formación del sistema de estados-nación en el siglo XVII; o en la posguerra fría con los procesos de integración regional y global, la ubicación en el tiempo dependerá del enfoque de análisis.

Desde el punto de vista de este trabajo lo que más ha contribuido a la globalización es la revolución científica, pero sobre todo tecnológica que ha reducido las distancias, siendo ésta una de las características esenciales del sistema internacional que nace en 1945.

⁷ Miren Etxezarreta. *Seminario de Economía Crítica*. Ed. Server Publicaciones, Barcelona, 2004, p.23.

La globalización tiene su origen al término de la segunda guerra mundial cuando se desarrolló un proceso de internacionalización del capital y de divulgación del régimen de acumulación intensiva generado en Estados Unidos, que propició la conformación de un orden económico encabezado por la Unión Americana, al que se subordinaron Europa occidental y Japón. Debido a lo anterior no se debe considerar a las relaciones económicas internacionales generadas en la globalización como si se dieran entre espacios económicos independientes, el comercio realizado entre los bloques liderados por estas potencias es cada vez más interdependiente, aunque tienen problemas, es más lo que los une que lo que los pudiera separar.⁸

Los países desarrollados capitalistas fueron los receptores de los métodos más revolucionarios de producción, concretamente la masificación, los elementos que lo caracterizaban eran la concentración técnica, el poder financiero, la integración de los circuitos comerciales y la intensidad de las relaciones industriales. Este tipo de producción encontraba grandes ventajas en las economías de escala, porque a mayor producción menores costos.

Otras características de la producción en masa son: 1) que los productos elaborados son estandarizados, lo que permite la especialización de las tareas, así como la maquinaria empleada; 2) la división del trabajo favorece la productividad y reduce la pérdida de tiempo; 3) Las fábricas fueron diseñadas para reflejar el proceso de especialización y estandarización que propicia la

⁸ Teresa Del S. Pérez Rodríguez. *Relaciones comerciales México-Canadá frente a Estados Unidos en el marco del TLCAN (1986-1994)*. Tesis, FCPYS-UNAM, México, 1998, p. 24.

manufactura con base en parámetros específicos y garantiza el máximo aprovechamiento de las máquinas y del trabajo.

La internacionalización de la producción se consolidó debido a las inversiones extranjeras directas (IED), el crecimiento de los intercambios comerciales y la internacionalización de los circuitos de financiamiento, lo que dio lugar a una economía globalizada. En la década de los setenta el estado de bienestar, que buscaba centralizar la acción pública en materia social y manipulaba las variables económicas fundamentales de crecimiento, desarrollo y estabilidad, empleo y niveles crecientes de ingreso, entró en crisis y se produjo desempleo, se buscaron reestructuraciones en la producción que llevaron a la especialización flexible, que sustituiría a la producción en masa.

La especialización flexible o desmasificación de la producción tiene como elementos clave la estrategia competitiva, de ahí la necesidad de la variedad de productos, calidad ascendente, capacidad de respuesta a los cambios del mercado e innovación de los productos. Esto conlleva a cambios en las prácticas laborales a fin de minimizar la baja productividad durante cada innovación, haciéndose necesaria una mano de obra muy calificada que realice diversas tareas y tecnología flexible automatizada basada en la electrónica.⁹

La fábrica debe adoptar a células de producción flexible, integrarse en “familias de partes”, y cada una de ellas colocarse en una fábrica por separado, se requiere que estas familias se basen en lo que se ha denominado “diseño

⁹ Pérez Rodríguez. *Op. cit.* pp. 25-27.

para la manufactura” orientado en diseños por módulos, por consiguiente las relaciones entre empresas se vuelven más orgánicas.

La especialización flexible tiende a concentrarse en países altamente industrializados, sin embargo también se produce en países o territorios de menor desarrollo. El nuevo sistema de creación de la riqueza es local y mundial, las micro tecnologías hacen posible que se haga a nivel local lo que antes no se realizaba a escala nacional. Al mismo tiempo, muchas funciones rebasan las fronteras nacionales e integran las actividades que se realizan en muchas naciones en un solo esfuerzo productivo.¹⁰

En el capitalismo global, las economías nacionales no son los actores principales, aunque si se ven favorecidas, las empresas globales o transnacionales son las que han hecho posibles cambios sustanciales en el modo de producción capitalista.

Como podemos observar, para hablar de globalización resulta crucial definir cuidadosamente las distintas formas que ésta adopta. Comercio internacional, inversión extranjera directa (IED), y flujos del mercado de capitales plantean cuestiones distintas y tienen consecuencias diferentes: beneficios potenciales por un lado, y costos y riesgos por el otro, los cuales demandan valoraciones y respuestas diferentes. Según el Banco Mundial, los datos indican que los beneficios en materia de desarrollo económico y reducción de la pobreza tienden a ser relativamente mayores que los costos o

¹⁰ Pérez Rodríguez. *Op. cit.* p. 29.

riesgos potenciales (aunque también se preste atención a las políticas específicas para mitigar o atenuar costos y riesgos).

El Banco argumenta que se debe ser cauteloso respecto de la liberalización de otros flujos financieros o de mercado de capitales, cuya alta volatilidad puede fomentar en ocasiones ciclos de auge y depresión, y crisis financieras con grandes costos económicos, como sucedió durante las crisis de los mercados emergentes del Este Asiático. Según este organismo debe ponerse más énfasis en la creación de instituciones y políticas nacionales de apoyo que reduzcan los riesgos de las crisis financieras, antes de emprender una apertura de cuentas de capital ordenada y cuidadosamente escalonada.

El grado de participación de los distintos países en la globalización también dista de ser uniforme. Para muchos de los países más pobres y menos desarrollados, el problema no radica en que la globalización los haga más pobres, sino en la amenaza de ser excluidos de ella. En 1997, la mínima participación de estos países en el comercio mundial, con una cifra que asciende al 0.4%, correspondió a la mitad de su participación en 1980. La tasa de crecimiento de estos países también está muy por debajo de las que disfrutaban los países en desarrollo más globalizados. Durante la década de los noventa, los países menos globalizados presentaron como promedio tasas de crecimiento negativas, mientras que los países en desarrollo más globalizados aumentaron su tasa de crecimiento per cápita de 1% en los sesenta a 3% en los setenta, hasta 4% en los ochenta y 5% en los noventa. Por otra parte, el

acceso de los primeros a la inversión extranjera privada sigue siendo insignificante.

El Banco ha establecido que, la tarea urgente de la comunidad internacional es ayudar a los países más aislados y pobres a integrarse aún más en la economía mundial, brindándoles asistencia para ayudarles a crear instituciones y políticas de apoyo, así como para continuar ampliando su acceso a los mercados internacionales.¹¹

1.3. Regionalización

Una de las tendencias de la economía mundial es la integración regional, la cual apunta a la conformación de bloques económicos y comerciales, que permiten con mayor libertad la circulación de bienes y servicios.

Mientras que la globalización se origina por fuerzas microeconómicas, la regionalización es motivada por los intereses de los gobiernos, hecho que no necesariamente se contraponen, además es importante señalar que la globalización promueve estándares de consumo en el mundo.

La regionalización no es un proceso que propicie la autosuficiencia ni el aislacionismo de las regiones, es una forma de competencia entre países que propicia un mayor impacto de las cuestiones internacionales en sus economías internas.

¹¹ World Bank. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Ed. World Bank, Washington D.C., 2000, p. 89.

Para comprender la importancia de la regionalización, es necesario analizar el concepto de región. El concepto presenta distintos enfoques de acuerdo con el contexto en el que se inserta, la dinámica de la sociedad demanda conceptos flexibles que respondan a las actividades y fines que realizan. Por esta razón lo encontramos constantemente adjetivado como: región natural, región administrativa, región histórico-cultural, región económica, entre otras.

La génesis de una región, puede estribar en la homogeneidad de sus características naturales y en función de esto dividirse de acuerdo con las condiciones físicas, climáticas, hidrológicas y topográficas, por citar sólo algunas, las cuales se pueden apreciar objetivamente de forma aislada pero que al mismo tiempo siempre están en constante inter actuación creando un todo.

De acuerdo con Ángel Bassols “la homogeneidad es un carácter distintivo de la región, también lo es la heterogeneidad de factores que se complementan unos con otros”¹², lo que nos induce a pensar que más allá de razones geográficas las que más se han destacado por llevar a cabo el proceso de integración regional son razones que obedecen a factores de crecimiento económico y de bienestar social.

¹² Ángel Bassols. *Geografía y subdesarrollo. México y el mundo.*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1993, p.145.

Por otro lado Javier Delgadillo amplía la idea apuntada con el concepto de región homogénea, “como un área en la que existe una determinada especialización y condiciones generales de tipo natural y económico que la diferencian de otras”¹³.

A su vez Gilberto Giménez apunta que una región

“Suele reservarse para designar unidades territoriales que constituyen subconjuntos dentro del ámbito de un Estado- nación. Se trata, por tanto, de una ‘subdivisión intranacional’ que corresponde a una escala intermedia entre la del Estado y las micro-sociedades municipales [...] La región – demasiado grande para responder a las preocupaciones de la vida cotidiana y demasiado pequeña para ser institucionalizada como Estado”¹⁴.

Consideramos acotada la definición ya que la región de acuerdo a las características que la generan puede llegar a traspasar los espacios nacionales.

Una definición más amplia la proporciona Van Young quien considera:

“Región un espacio geográfico más amplio que una localidad pero menor que la correspondiente a un Estado-Nación, cuyos límites estarían determinados por el alcance efectivo de ciertos sistemas cuyas

¹³ Javier Delgadillo, *Geografía Regional de México*, Ed. Trillas, México, 1998, p.12.

¹⁴ Gilberto Jiménez. “Territorio, cultura e identidades” en Rosales, Rocío et. al. *Globalización y regiones en México*. Ed. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Miguel Ángel Porrúa, México, 2000. p. 34.

partes interactúan en mayor medida entre sí con sistemas externos[...], por un lado no se requiere que sus fronteras sean impenetrables y, por otro; tampoco se requiere que dichas fronteras coincidan con las divisiones políticas o administrativas más fácilmente identificables o incluso con accidentes topográficos”¹⁵.

Por un lado se contempla la interacción de las partes dando lugar a un sistema que forma parte de un sistema mayor, el Estado nación, y por otro se aclara que los límites regionales no obedecen a lineamientos de tipo político-administrativo, es decir, que la región se da en función de la efectividad en que sus partes se correspondan, dependiendo de características o actividades comunes.

A su vez en el Diccionario de Política, Gobierno y Administración Pública Municipal que la señala como

“Zona o espacio geográfico homogéneo con características físicas y culturales distintas de las zonas vecinas. Como concepto utilizado en las Ciencias Sociales puede ser delimitado en función de objetivo de análisis, de planeación, de integración comercial, de administración, etcétera. Como parte de una nación, una región puede poseer una identidad propia que la diferencie del resto del país, en este sentido. Algunas de sus diversas formas son: natural, histórica, étnica,

¹⁵ Jiménez. *Op. cit.*, p. 34.

económica, política o administrativa. Al mismo tiempo, una región, al estar contenida dentro de una nación, es un espacio subnacional”¹⁶.

Las definiciones expuestas nos llevan a concebir la región, como un espacio geográfico o unidad territorial, compuesta a partir de factores políticos, económicos, sociales, topográficos, históricos; de orden subnacional cuando esta se encuentra subsumida geográficamente en una nación y que no por ello adopta la misma división política, o la personalidad que tienen los estados, municipios o comunidades que la forman.

El término región no es unívoco, en este capítulo tratamos los tipos de regiones que resultan de mayor interés para las Ciencias Sociales.

Las siguientes definiciones se basan primordialmente en un criterio de planeación, tomando en cuenta determinantes económicas y políticas, que apoyadas en los indicadores territoriales nos guían a una correcta ordenación del espacio en regiones:

- Región natural, “se conforma de acuerdo a leyes que gobiernan los procesos físicos, en perenne proyección objetiva”¹⁷, esta designa una unidad territorial que presenta cierta uniformidad en cuanto a sus rasgos físicos.

¹⁶ Vicente Anaya (coord.). *Diccionario de Política, Gobierno y Administración Pública Municipal*. Ed. Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, México, 1977, p. 313.

¹⁷ Bassols. *Op. cit.*, p. 144.

- Región Administrativa, “son aquellas que se ordenan en función de objetivos administrativos, en la ejecución de programas y políticas enfocadas en los regiones del ámbito municipal, estatal o nacional, así como para la asignación de créditos bancarios, del presupuesto federal y estatal para apoyar obras públicas y la delimitación de áreas de crecimiento económico”¹⁸.
- Regiones histórico-culturales, Giménez apunta que la “región es producto del medio ambiente físico, de la historia y de la cultura”¹⁹, son territorios marcados por su historia, por un acontecimiento que ayudó a cohesionar las relaciones entre los miembros de la comunidad, el término se aplica cuando el análisis se aboca en las categorías históricas comunes que dan señal de las transformaciones que el espacio y sus pobladores han sufrido a través del tiempo lo que a su vez crea lazos de identidad regional – fenómeno que se da cuando la mayoría de los habitantes por región han incorporado estos hechos a su sistema cultural-; e influye cómo generador de su actual organización territorial, en este sentido se considera como parte de la memoria colectiva y como espacio de inscripción de su pasado²⁰.

¹⁸ Delgadillo. *Op.cit.*, p.15.

¹⁹ Giménez. *Op. cit.*, p. 35.

²⁰ Giménez. *Op. cit.* , pp. 35-39.

- Regiones económicas, obedecen a leyes sociales, producto del desarrollo histórico de los grupos humanos.

Consideramos que clasificación de región se estructura principalmente bajo criterios económicos, tendientes a establecer una mejor planeación.

“Las regiones económicas se comienzan a crear desde etapas anteriores al capitalismo, pero es en la época del desarrollo de este último sistema social cuando las fuerzas productivas alcanzan mayor profundidad, se estructuran las redes de comunicación, crecen las ciudades y se convierten en polos y los complejos industriales se van integrando al mismo tiempo que impulsan las plantaciones modernas, se expende el comercio, etcétera”²¹.

En este sentido más que regiones homogéneas, se presentan como regiones que se encuentran en perenne estado de integración en donde la complejidad de sus variables determina la unidad regional.

Ángel Bassols apunta que tres son las materias básicas en que se concreta el estudio de las regiones económicas:

- 1) “Especialización regional en determinadas actividades productivas como agrícolas-agrícolas de riego, de cereales con carácter extensivo, hasta agricultura de temporal-, ganaderas- ganadería

²¹ Giménez. *Op. cit.*, p. 146.

extensiva, ganadería primitiva caza/pesca-, forestales - de explotación-, mineras, etc. Generalmente estas dependen del aprovechamiento de los recursos naturales existentes en la zona.

- 2) Atracción de una ciudad que se constituye en lo que llamamos polo de desarrollo, debido a la capacidad industrial con la que cuenta, infraestructura en telecomunicaciones y comercio, transportes. Estas se definen según el grado de desarrollo económico renglón en el que observamos el mayor desequilibrio entre regiones.
- 3) Estado de los procesos productivos abocados a la industrialización la cual completa a la especialización regional, en estos espacios se asientan modernos complejos productivos así como instituciones dedicadas a la educación superior y especializada –generadores de ciencia y tecnología- así como a la cultura”²².

Consideramos que para que exista una correcta integración internacional debe existir una simultánea regionalización interna, ya que imprime importante trascendencia en nuestro adecuado quehacer en lo global, la cual consiste en:

“descentralizar el Estado a favor de regiones autónomas [...] sólo se ha llevado a cabo para cuestiones de arreglo territorial o de planificación económica, no se puede hacer una regionalización sin el previo conocimiento de centros que tengan intereses distintos a los del Estado y a los de las colectividades locales.”²³

²² Giménez. *Op. cit.*, pp. 147 y 148.

²³ Anaya. *Op. cit.*, p. 316.

Ante la globalización económica los Estados-nación han optado por regionalizarse, reordenan su espacio terrestre para cohesionarse en bloques económicos, “se asocian con sus vecinos especialmente con fines económicos para garantizar un acceso mutuo a mercados y promover los flujos de inversiones sin marginarse”²⁴.

La regionalización hacia dentro de un país es un instrumento de naturaleza descentralizadora, que se usa con base en el conocimiento de los intereses y características del territorio para dividirlo en zonas afines con la misión de obtener beneficios comunes, en el sentido de planeación, organización, desarrollo.

Sin embargo, en el ámbito internacional existen regiones, las cuales quedan fuera de esta cualidad subnacional, y que se integran “por un conjunto de Estados Nacionales que poseen intereses políticos, económicos y/o sociales comunes así como una organización formal”²⁵, como lo es el bloque que integran los llamados tigres asiáticos, la Unión Europea (UE), la Organización de Estados Americanos (OEA), y los países que integran el TLCAN, entre otros.

²⁴ María Cristina Rosas González. "La globalización y la recomposición de la hegemonía económica de Estados Unidos en el marco del TLCAN", en *Relaciones Internacionales*, México, enero-abril 1999, No. 79, p.40.

²⁵ Rosas. *Op. cit.*, p. 314.

El concepto de región es aplicado desde distintas ópticas, así encontramos regiones que pertenecen a diferentes Estados nacionales que se identifican entre sí en función de intereses políticos, económicos y culturales, las cuales forman coaliciones con el fin de alcanzar metas planteadas, apegándose a lineamientos que se establecen entre los Estados-Nación.

En suma la región, es un espacio geográfico formado a partir de características físicas, culturales, históricas, entre otras, así como intereses económicos, políticos, o cualquier otro que convengan los Estados parte, los cuales la homogenizan y diferencian de las zonas geográficas próximas, y desde una óptica internacional van más allá de las fronteras físicas de la nación.

A su vez, el regionalismo se define como “un proceso que surge del calor del Tratado de Roma en la década de los cincuenta, que aspira a formar bloques comerciales y económicos, formaciones que pueden asumir distintos niveles de obligatoriedad por los miembros de dichos bloques”.²⁶

El proceso de regionalización se da principalmente a partir de un criterio económico, casi siempre es motivado por los países más desarrollados en busca de un equilibrio frente a las distintas regiones, es un instrumento del que se valen las naciones para potenciar sus capacidades y reducir sus debilidades, en la lógica del sistema capitalista; verbigracia, en los países de la

²⁶ Jorge Witker, *et. al. Régimen Jurídico del Comercio Exterior*. Ed. UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas México, 2000, p. 33.

Cuenca del Pacífico es impulsada por Japón, en Europa principalmente por Alemania, en América por Estados Unidos, quien apoyándose en la regionalización fortalece su hegemonía, primero a través del Acuerdo de Libre Comercio (ACL) para luego reafirmarla con la firma del TLCAN.

Lo anterior aparece como alternativa ante la incapacidad de los Estados de garantizar condiciones económicas y sociales de desarrollo relativamente homogéneas dentro de las fronteras nacionales lo que desemboca en proyectos económicos de carácter regional. "El regionalismo es un proyecto guiado por Estados designado para reorganizar un espacio regional en particular a lo largo de líneas económicas y políticas"²⁷.

Los países que se insertan en un proceso de integración económica tienen la percepción de que conseguirán una aceleración del desarrollo económico y aumentará su poder de negociación frente a terceros países o regiones.

Un factor importante para la conformación de regionalismos fue que el sistema multilateral de comercio comenzó a presentar síntomas de agotamiento en la década de los sesenta, pero se mostró irresoluble durante las Rondas de Tokio (1973-1979) y Uruguay (1986-1994) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), esta institución se vio incapaz de revertir el nuevo proteccionismo de las naciones industrializadas y dejó de

²⁷ Alejandro Chanona Burguete. "Integración México-Estados Unidos en el TLCAN: ¿nuevo regionalismo Norte-Sur?" en *Relaciones Internacionales*, México, mayo-diciembre 1999, No. 80-81, p.12.

existir en diciembre de 1995 para dar paso al surgimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Después de la Segunda Guerra Mundial, los países integrantes de la entonces Comunidad Internacional de Estados estimaron que era urgente establecer un organismo mundial que coordinara y regulara el comercio internacional de la época con el fin de ir eliminando, paulatinamente, las trabas al mismo, ya que se estimaba que entre menos obstáculos se pusieran a los flujos transfronterizos, el comercio de mercancías aumentaría y por lo tanto, la producción, trayendo como consecuencia una mayor creación de empleos y una mayor generación de riqueza. Por lo anterior se firmó el GATT.

Recordemos que el GATT se inició en 1947 como una negociación arancelaria multilateral, con objeto de disminuir los aranceles entre los países firmantes, destacan entre sus miembros; Estados Unidos de América, Japón, la Comunidad Europea, Australia, entre otros; sin embargo, dicho acuerdo se estableció de manera provisional a consecuencia de las numerosas modificaciones que sufrió a través de las rondas de negociaciones comerciales.

El GATT legó el artículo XXIV de sus estatutos, que posibilitaba una excepción a la cláusula de la nación más favorecida, permitiendo que dos o más países o territorios se otorgaran un tratamiento preferencial sin hacerlo extensivo al resto de la comunidad internacional.²⁸ Esto favoreció la

²⁸ María Cristina Rosas. *México ante los procesos de regionalización económica en el Mundo*. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1996, p. 15.

proliferación de acuerdos comerciales, en muchas ocasiones involucrando regiones económicas.

El mercantilismo del siglo XVII fue precursor de los actuales bloques comerciales, las potencias de la época controlaban grandes sistemas comerciales regionales, la diferencia con los procesos de regionalización actuales radica en que la decisión de pertenecer a un proceso de regionalización es voluntaria y el objetivo principal es obtener ventajas de la asociación, en oposición a la explotación colonial de aquella época.²⁹

El concepto de regionalismo económico actualmente involucra a grupos de estados-nacionales que por distintas razones han acordado la aplicación de mecanismos de cooperación e integración que permitan elevar los niveles de vida de su población, sus características principales son:

- Se produce en un mundo multipolar donde los Estados cuentan con mayor libertad para satisfacer sus objetivos particulares o de grupo, a diferencia de los procesos de regionalización económica que se produjeron en la era bipolar.

- Tiende a ser un proceso con mayor participación de sus Estados miembros, lo cual no ocurrió durante la guerra fría, donde Estados Unidos y la Unión Soviética inducían los procesos de regionalización.

²⁹ Rosas González, *Op. cit.*, p. 17.

En referencia a los regionalismos, los especialistas señalan la existencia de seis grandes etapas en los procesos que van desde la cooperación hasta la integración económica:

1. El acuerdo o zona de comercio preferencial, caracterizada porque los países signatarios convienen en otorgarse un tratamiento preferencial en los aranceles que se aplican a las importaciones que realizan entre sí, la disminución arancelaria puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel de arancel cero. Tampoco existe el compromiso de eliminar las barreras no arancelarias, prevaleciendo la independencia de cada país para fijar aranceles a terceros que no forman parte de la zona comercial.
2. En la zona de libre comercio se eliminan todas las barreras arancelarias para el comercio recíproco, en contraste con la zona de libre comercio preferencial las tarifas aduaneras se llevan a cero y se eliminan además barreras no arancelarias. Sin embargo, los países o territorios que la conforman mantienen independencia en su política comercial frente a terceros.
3. La unión aduanera presenta las características de la zona de libre comercio más la adopción de un arancel externo común para las importaciones procedentes de otros países.

4. El mercado común derriba los obstáculos al comercio mutuo y fija el arancel externo común para la libre circulación de los factores de producción (capital, tierra, trabajo y organización).

5. La unión económica presume, además de un mercado común, la unificación de políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas, en esta fase de integración los países que la conforman acuerdan la adopción de una moneda común bajo el control y emisión de un Banco Central.

6. La integración total precisa una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los países que se encuentren dentro de ella.³⁰

“El regionalismo es un proyecto guiado por Estados designado para reorganizar un espacio regional en particular a lo largo de líneas económicas y políticas”³¹.

Se dice que actualmente la economía está desarrollando una situación denominada trilateralismo interdependiente, es trilateral porque involucra a los tres principales centros de poder (América del Norte, Europa Occidental y el sureste de Asia), es interdependiente porque ninguno de los miembros de la triada puede ser independiente de los otros, ya que al tratar de serlo pone en peligro el sistema económico internacional; desde luego, es necesario dejar

³⁰ Rosas. *Op.cit.*, p. 22.

³¹ Chanona. *Op. cit.*, p. 12.

claro que el trilateralismo interdependiente no es simétrico, ya que Estados Unidos posee una considerable ventaja.

Estados Unidos como líder regional de América del norte ha dotado al TLCAN y al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (1989) de elementos propios del *viejo regionalismo*, caracterizado por la relación vertical e impositiva, que se hace posible debido a las marcadas asimetrías que prevalecen entre sus socios (México y Canadá).

Es innegable que en la Unión Europea también existen asimetrías notables entre los socios más avanzados y los de menor desarrollo, pero se han tomado medidas que permiten reducirlas, ya que el capitalismo europeo considera que la pobreza o rezago de alguno de sus miembros perjudica a los demás.

Los países del sudeste asiático y Japón no tienen firmado un acuerdo comercial, pero han creado un bloque económico en el que los intercambios comerciales y de inversión entre los miembros son importantes, especialmente la de los países conocidos como NICS (New Industrialized Countries).

En América Latina también se formaron procesos de integración, y bloques económicos, mismos que no tuvieron el éxito que se esperaba y generaron la creación de procesos de integración sub-regional como el MERCOSUR, el Grupo Andino y la Asociación de Países del Caribe.

Cabe destacar que, mientras los procesos de regionalización en el mundo desarrollado han tenido los resultados esperados en la defensa de sus intereses, los países en desarrollo persiguen la integración regional como una respuesta a la dificultad creciente de acceder a los mercados de los países desarrollados. Aunque la idea actual es que la regionalización es un paso hacia la globalización en lugar de una alternativa a ésta, la regionalización no es un sustituto perfecto a una efectiva liberalización comercial multilateral especialmente para los países en desarrollo.³²

1.4. Mundialización agrícola

En las últimas décadas del siglo XX se dieron grandes transformaciones en las relaciones económicas internacionales, desarrollando así un proceso de mundialización que trastocó los parámetros tradicionales en la agricultura y la alimentación.

La mundialización se definirá como la conformación progresiva de una estructura mundial que va abarcando los sistemas agroalimentarios de los distintos países, con interrelaciones crecientes entre los sistemas nacionales de producción, distribución y consumo de alimentos. Aunque forma parte del proceso de globalización económico –financiera que estamos viviendo, presenta aspectos diferenciales (ritmos, limitaciones y efectos) que deben rescatarse para su mejor comprensión.

³² Andrew Wyatt-Walter. “Regionalism, globalization and world economic order”, Louise Fawcett y Andrew Hurrell (eds.). *Regionalism in world politics*. Ed. Oxford University Press, Oxford, 1995, pp. 75-121.

A continuación se presentan los componentes esenciales en el proceso de globalización, del cual ya se habló más ampliamente en el apartado 1.2, en los niveles industrial y de servicios:

- Incorporación creciente de la ciencia (aplicada y básica) en los procesos productivos como resultado de la revolución científico-tecnológica (microelectrónica, informática, química fina); de allí la permanente creación de nuevos productos y/o procesos.
- Relocalización de factores productores y de los patrones de producción, con fragmentación internacional de la producción y distribución con nuevas tecnologías de proceso y de producto.
- Apertura de nuevos campos para la inversión en áreas de frontera (aeronáutica, aeroespacial, telecomunicaciones). Papel estratégico de las empresas transnacionales en esta dinámica con fuerte apoyo del Estado en la etapa de investigación.
- Liberalización creciente de flujos comerciales y espacios económico-financieros más amplios (en mercados comunes, áreas de libre comercio).
- Fuerte impulso hacia la liberalización de los flujos financieros con sofisticación creciente de instrumentos específicos y creciente protagonismo de capital financiero en las economías nacionales.

Ciertas especificidades señaladas en el listado anterior están relacionadas con el perfil propio de la mundialización agroalimentaria. Además debe tomarse en cuenta:

- La naturaleza de los bienes: la seguridad alimentaria confiere un papel decisivo a los Estados, los alimentos son políticas de Estado; los alimentos constituyen un universo de bienes limitado y su demanda está ajustada a las necesidades de la nutrición humana.
- Los factores productivos: toda relocalización internacional se encuentra acotada por la naturaleza del factor tierra, su disponibilidad relativa (tierra/población) y los ambientes agrícolas nacionales que pueden establecer ventajas naturales por ciertos productos (i.e. tropicales), aún no superados por la ciencia técnica.
- Las condiciones de la producción: localización geográfica, atonicidad de las empresas agrarias y lo perecedero de los bienes. Esto crea barreras “naturales” al comercio, extiende la importancia de los costos de transporte y otorga importancia estratégica a la infraestructura (vial, de almacenamiento y los canales de comercialización).

Las especificidades del sector agrario, y particularmente su condición de productor de alimentos, determinará que esta mundialización tendrá siempre una gran participación de los estados nacionales, será más lenta y más acotada que en la industria o los servicios, naturalmente que en el terreno financiero.

Como en otras ramas de la economía, la fuerza estratégica de base reside en el desarrollo científico tecnológico y su aplicación a la producción. En economías cerradas hace décadas, la incorporación y retroalimentación de las distintas innovaciones técnicas es la fuente de la elevación de la producción y la productividad.

El proceso de liberalización comercial corre por un sendero opuesto para la industria que para la agricultura. Las sucesivas rondas del GATT redujeron significativamente las restricciones arancelarias entre los grandes países industriales y con ello se presionan a la baja las barreras de protección de los países periféricos.

Como es conocido, la agricultura queda fuera de estos acuerdos hasta la Ronda de Uruguay 1986-1994 básicamente por la fragmentación política mundial y la estrategia de Europa y Estados Unidos, ya que en los seis países iniciales de la Comunidad Europea, la política agrícola constituyó la fuerza estratégica del proceso de integración, creándose un recinto continental protegido con fuertes estímulos internos. Su ampliación a 15 países constituye una sólida estrategia y en los noventa emerge como el principal bloque comercial agroalimentario del mundo; un espacio económico unificado, con fuerte proteccionismo y que mejora sistemáticamente su inserción internacional.

Estados Unidos ha sido históricamente una gran potencia agrícola, sus llamadas políticas “compensatorias” reflejaban la tensión entre su desarrollo tecnológico/productivo y la relativa saturación de sus mercados internos. Por eso su política exterior en materia agrícola también se mantuvo altamente proteccionista, aunque utilizando otros instrumentos (cuotas, prohibiciones) con costos presupuestales menores que Europa y precios agrícolas más próximos a la frontera internacional.

La dinámica de las agriculturas se orientaba hacia los mercados internos y el comercio mundial se desarrollaba entre un reducido grupo de países y productos, cuyos flujos principales consistían en cereales; carne vacuna y productos tropicales.

Las relaciones agrícolas internacionales estaban confinadas a una parte del planeta: Europa Occidental, Estados Unidos y Canadá, América Latina y Oceanía. El resto del mundo, y en especial Asia y los países de planificación central, URSS y otros, así como China, permanecían fuera de los circuitos comerciales.

El trienio 1973/1975 aparece como un parteaguas: acontecimientos clave en la economía mundial, la quiebra del patrón Bretton Woods, que significa la ruptura de los tipos de cambio fijo con todas las secuelas y el primer shock petrolero. Y en el nivel agroalimentario, en 1973, la Unión Soviética entra inesperadamente al mercado mundial como gran importador de cereales, se

consolida y amplía a nueve países la Comunidad Económica Europea, desplazando a los grandes países exportadores (Australia y Argentina).

En la década de los setenta los niveles de protección y las políticas de estímulo a la investigación y la producción llevaron a Europa a la autosuficiencia en casi todos los rubros y luego a penetrar en los mercados mundiales, con acuerdos preferenciales y precios subsidiados.

Estados Unidos, por su parte, desde 1975/1976 instrumenta una creciente reorientación de su estructura agroalimentaria: con una demanda interna insatisfecha en niveles elevados de nutrientes y gasto alimentario bajo en la canasta familiar (16 a 12%) apunta a los mercados internacionales, en especial segmentos dinámicos de proteínas de origen animal, donde tienen o desarrollan ventajas en los insumos y en los productos finales.

En el curso de 1970 a 1994, se evidenció una mayor integración de los sistemas agroalimentarios en la economía mundial y en todos los países crecen los coeficientes respectivos.

Naturalmente, la integración es mucho mayor en los países pequeños, históricamente integrados a la economía mundial, pero resulta más importante la evolución de Estados Unidos y también de Francia y Alemania como representativos de los países de mayor tamaño económico en Europa.

Los mayores cambios surgieron de la inserción de la URSS y luego de China en la economía mundial, e igualmente de los dos grandes países asiáticos altamente industrializados (Japón y Corea) en especial en el último periodo.

Considerando el proceso en el nivel mundial, el crecimiento en todo el periodo fue superior a la producción (integrando el PIB agrícola y agroalimentario). Considerados ambos a precios corrientes, la relación final supone una expansión en volúmenes físicos del orden de 1.7% anual en los 30 años analizados.

Si se desagrega por grandes bloques o países, el proceso tiene como protagonistas a Europa y Estados Unidos. Un análisis interno de sus perfiles exportadores muestra que concentran su posición dominante en los bienes de origen animal: Europa más de 70% de las exportaciones de lácteos diferenciados (quesos y leche en polvo) y Estados Unidos en los dos segmentos estratégicos de carnes: vacuna y aviar.

Se observan también los “límites” del proceso: los coeficientes de comercio exterior son reducidos y temporalmente también lo son para muchos productos estables; el grueso de la producción se realiza dentro de cada país y se comercian internacionalmente “saldos”.

En el caso agrario, en los procesos de apertura y liberalización comercial, el principal efecto parece operar a mediano plazo y será la irreversible declinación del carácter “cerrado” de algunos complejos o cadenas productivas. Por varias vías (reducción de aranceles, prohibiciones o permisos o licencias se enfrentarán a la competencia en un proceso que definirá las condiciones de competitividad internacional de cada cadena. Los niveles de apertura dependerán del ritmo que cada país le imponga y en algunos países de la consolidación de bloques intrarregionales que desvían/crean comercio intrabloque.

Las transformaciones en el Estado generan también efectos muy significativos: en el cambio de un Estado intervencionista y productor a uno “regulador” o “prescindente”, concentrado en muy pocas actividades, conlleva consecuencias muy amplias sobre las actividades primarias.

Incluso el significado mismo de actividad primaria también ha sufrido transformaciones, ya que tradicionalmente este concepto se limitaba a la conducción de un proceso biológico, sin ninguna transformación posterior de alimentos o materias primas a que ella da lugar, que no fuese meramente artesanal. Obviamente dichos límites han tendido a desaparecer, conforme la agricultura se integra, tanto hacia delante como hacia atrás con la industria y los servicios.

En términos generales, la introducción de maquinaria y productos químicos en la agricultura ha significado una importante contribución para aumentar la producción mundial de alimentos, si bien incluso esto no ha sido suficiente para combatir el hambre que afecta a muchos países.

La agricultura de fines del siglo XX y principios del XXI está basada en buena parte en nuevas tecnologías, fundamentalmente informáticas y de comunicación, pero también agro-biológicas, sobre cuya base, se construye la productividad y la competitividad internacionales. La investigación científico tecnológica es cada vez más dependiente de las grandes corporaciones.

Los casos de los siguientes grupos de agronegocios son representativos de las tendencias propias de la globalización en donde grupos de firmas y empresas coordinan todas las fases del proceso productivo agropecuario y que controlan por sí solas una parte significativa del mercado mundial: Archer, Daniels, Midland (ADM), Novartis y Tyson-IBP; Conagra y DuPont y Cargill y Monsanto. Estas alianzas de empresas que vinculan desde la investigación sobre genes y la producción de semillas hasta la venta en supermercados. Ellas actúan de manera coordinada en toda la cadena, y controlan los mercados.³³

³³ Congreso *El Desarrollo Rural en el Actual Marco de Globalización*, www.alop.org.cr/geraldocs/Ponencia%20MChiriboga.DOC, consultada el 4 de agosto de 2003.

En las principales cadenas productivas de Estados Unidos, las cuatro mayores empresas concentran más del 50% del mercado en pollos, carnes, granos y soya. Igual fenómeno está ocurriendo en América Latina donde pocas empresas controlan el grueso de las principales cadenas. Un reciente estudio sobre Brasil anota crecientes niveles de concentración en las cadenas de jugos, soya, café y leche.

Al mismo tiempo que se da la integración horizontal con las principales cadenas se establece un fuerte proceso de integración vertical, es decir de formación de vínculos estables entre las diversas fases de la cadena agroalimentaria por medio de contratos. La multiplicación de contratos se ha destacado también como un fenómeno en la región, para casos como el plátano en América Central y para hortalizas en México y América Central.

Otro ámbito de concentración se ha dado en el campo de la distribución a los consumidores. Hoy en día en Estados Unidos cinco grandes supermercados: Walmart, Kroger, Albertson, Safeway y Ahold USA controlan alrededor del 40% de la distribución de alimentos. Esto se ha dado paralelamente a cambios en los comportamientos de los consumidores, que compran mayoritariamente en las grandes superficies. Un reciente estudio destaca procesos similares para América Latina.

También se ha destacado la creciente concentración que se produce en el campo de abastecimiento de insumos para la agricultura, que incluye semillas, agroquímicos, fertilizantes y tractores. Ello está vinculado adicionalmente al peso que pocas empresas tienen en las acciones de investigación y desarrollo en muchísimos ramos agrícolas y las patentes que

tienen. En los Estados Unidos el 76% de los patentes del sector lo manejan 6 empresas gigantes de agronegocios.

Esta concentración en el sector de insumos es visible también en los países del sur. En Brasil por ejemplo, las cuatro empresas mayores controlan el 84% de los tractores, el 72% de las semillas y el 43% de los fertilizantes.³⁴

Sin embargo, la importancia de la coordinación al interior de las empresas transnacionales y la concentración no es enteramente apreciable, sino se le vincula al proceso de globalización. La mayor parte de estas empresas operan a nivel global y no sólo tienen empresas y subsidiarias en varios países, sino que controlan el movimiento de productos entre países. Es el caso de firmas como Nestlé, Philip Morris, ConAgra, Pepsico, Unilever, Coca Cola, Cargill, Diageo, Mars y ADM con ventas sobre los 14 mil millones de dólares cada una. Pero es crecientemente también el papel de empresas de comercialización como Walmart, Carrefour, Tesco y Ahold o de semillas, genética y agroquímicos como Monsanto o Novartis, con operaciones en un número significativo de países, que incluyen a varios de América Latina.

Estos grandes monopolios trabajan en estrecha relación con el mercado financiero internacional y los grandes bancos que allí operan, se constituyen en sus principales respaldos financieros.

Ante este enorme proceso, los Estados menos desarrollados tienen grandes dificultades para establecer mínimas reglas de competencia y responsabilidad, por el contrario las empresas transnacionales están en

³⁴ www.alop.org.cr/geraldocs/Ponencia%20MChiriboga.DOC, consultada el 4 de agosto de 2003.

capacidad de influir significativamente en las decisiones de dichos Estados y moldear sus propuestas en las negociaciones internacionales.

Los Estados desarrollados apoyan este proceso de concentración por medio de sus activas políticas de subsidio a sus exportaciones, al tiempo que presionan por medio de acuerdos internacionales al desmantelamiento de las barreras arancelarias en los países de menor desarrollo.³⁵

Cabe destacar que América Latina exportaba en la década de los setenta 7,6 millones de dólares en materia agrícola. En 1994, esa cifra se quintuplicó, para llegar a un total de 39.9 millones de dólares. Las importaciones agrícolas aumentaron en una mayor proporción: de un total de 2,3 millones de dólares en 1970 a 23,0 millones de dólares en 1994 (diez veces más).³⁶ El crecimiento de las importaciones agrícolas es superior al aumento de las exportaciones agrícolas, América Latina es por lo tanto cada vez más dependiente del exterior en esa materia.

Otro aspecto de llamar la atención es que en el contexto de la globalización aparece el modelo basado en la modificación genética de plantas o modelo transgénico, por un lado sus defensores presentan las plantas transgénicas como parte de una estrategia que disminuirá el hambre en el mundo y forma parte de los modelos de agricultura sostenible, por otro se argumenta que este proceso excluye a los campesinos que en el futuro

³⁵ www.mamacoca.org/separata_nov_2002/art_leon_transgenesis_agricultura_m, consultada el 5 de agosto de 2003.

³⁶ *Idem*.

deberán comprar las semillas a las transnacionales. De no hacerlo, se expondrán a sus demandas penales por uso ilícito de bienes privados.³⁷

El mercado transgénico se apoya en la obtención de patentes y en el cobro de derechos sobre la utilización de las semillas. El valor de estas transacciones se mide en varios miles de millones de dólares al año y en ellas están involucradas principalmente las compañías transnacionales que se han repartido los nichos de mercado. Unas se especializan en semillas tolerantes a herbicidas y otras en plantas transgénicas que producen toxinas contra insectos.³⁸

En este contexto, los gobiernos de los Estados tendrán que poner especial atención en la protección de los agricultores en cuanto al uso de material transgénico, de otra forma se presentará un elemento más de desventaja a las ya de por sí difíciles circunstancias en las que se desempeñan estos trabajadores.

En este sentido es importante reconocer que los cambios tecnológicos en la agricultura no fueron acompañados por inversiones en materia de protección y mejora de la seguridad y la salud de los trabajadores, sobre todo en Asia, África y América Latina donde la mayoría de los trabajadores agrícolas tienen condiciones de vida sustancialmente diferentes a las de sus

³⁷ Es lo que le ha pasado a Percy Schmeiser, quien es el primer agricultor demandado penalmente por una empresa transnacional que le acusa de tener en sus campos de cultivo semillas transgénicas de canola resistentes al Round – Up. A pesar que Schmeiser afirma que no utilizó las semillas transgénicas de la empresa Monsanto ni compró el herbicida que produce y vende esa misma compañía, debe pagarle una multa de \$10.000 dólares por la licencia y de \$ 75.000 por regalías (veredicto del juez Andrew Mackay)

³⁸ www.mamacoca.org/separata_nov_2002/art_leon_transgenesis_agricultura_m, consultada el 5 de agosto de 2003.

pares del mundo industrializado, en el que las explotaciones pequeñas y medianas son generalmente granjas familiares con un alto nivel de productividad.

Las explotaciones en pequeña escala en los países en desarrollo se caracterizan porque toda la familia, desde los más jóvenes hasta los más ancianos, participan en las actividades agrícolas; la segunda, que todos los trabajadores son con frecuencia muy pobres, analfabetos o con escasa formación; la tercera, que están alimentados deficientemente y padecen trastornos de salud crónicos causados por enfermedades transmisibles comunes; y, la última, que carecen de acceso a servicios sociales de cuidados de salud y no poseen sistemas sanitarios apropiados.

1.5. Negociaciones en el Marco de la Organización Mundial de Comercio

Las Conferencias Ministeriales de la OMC, podrían representar una oportunidad para establecer reglas más justas de comercio, sobre todo en cuanto a la Agricultura se refiere, sin embargo hasta el momento no se han logrado grandes avances debido, sobre todo, a la negativa de los países desarrollados de reducir las subvenciones internas que distorsionan el comercio

La Declaración de la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha (Qatar), en noviembre de 2001, establece el mandato para negociaciones sobre diversos temas y otros trabajos. Las negociaciones comprenden las relativas a la agricultura y los servicios, que comenzaron a principios de 2000.

En Doha, los Ministros aprobaron asimismo una decisión relacionada con la anterior relativa a la aplicación: los problemas con que tropiezan los países en desarrollo para aplicar los actuales Acuerdos de la OMC.

El mandato original se ha perfeccionado con la labor llevada a cabo en Cancún en 2003, Ginebra en 2004 y Hong Kong en 2005.

La Quinta Conferencia Ministerial celebrada en Cancún en septiembre de 2003, quería ser una reunión de balance donde los Miembros acordaran la manera de ultimar el resto de las negociaciones, pero la reunión se agrió debido a la discordia acerca de las cuestiones agrícolas.

Las negociaciones sobre la agricultura comenzaron a principios de 2000, de conformidad con el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. Para noviembre de 2001, cuando se celebró la Conferencia Ministerial de Doha, 121 gobiernos habían presentado un gran número de propuestas de negociación.

Esas negociaciones han continuado, en el marco ahora del mandato impartido en la Declaración de Doha, que incluye también una serie de plazos. La Declaración se basa en la labor ya realizada, confirma y desarrolla los objetivos, y establece un calendario. La agricultura forma actualmente parte del “todo único” y según el cual prácticamente todas las negociaciones relacionadas habían de finalizar para el 1º de enero de 2005, plazo que se ha trasladado extraoficialmente a finales de 2006.

En la Declaración se confirma el objetivo a largo plazo ya convenido en el actual Acuerdo sobre la Agricultura: establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental. El programa abarca normas reforzadas y compromisos específicos sobre la prestación oficial de ayuda y protección a la agricultura. Su finalidad es corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales.

Sin prejuzgar el resultado, los gobiernos de los países Miembros se comprometen a celebrar amplias negociaciones encaminadas a lograr:

- acceso a los mercados: mejoras sustanciales
- subvenciones a la exportación: reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su eliminación progresiva (en el “Marco” del 1º de agosto de 2004, los Miembros acordaron eliminar las subvenciones a la exportación para una fecha que había de negociarse)
- ayuda interna: reducciones sustanciales de la ayuda causante de distorsiones del comercio (en el “Marco” del 1º de agosto de 2004, los países desarrollados se comprometieron a reducir en un 20 por ciento las subvenciones internas que distorsionan el comercio, desde el día de entrada en vigor de cualquier acuerdo concluido en el marco del Programa de Doha).

En la Declaración se conviene en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones y se incorporará a los nuevos compromisos de los países y a

las normas y disciplinas pertinentes, nuevas o revisadas. El resultado deberá ser efectivo en la práctica y deberá permitir a los países en desarrollo atender sus necesidades, en lo que se refiere en particular a la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.

Nuestro país deberá aprovechar al máximo estas negociaciones para presionar dentro del Grupo de los 20 (integrado por diferentes países en desarrollo como Brasil, India y China) y lograr la máxima reducción de subsidios distorsionantes y la eliminación de subsidios a la exportación para poder competir de una manera más equitativa en los mercados internacionales.³⁹

³⁹ www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min03_s/min03_s.htm, consultada el 15 de abril de 2006.

Recapitulación Capítulo 1

Observamos en este capítulo que la regionalización obedece a las necesidades de la globalización, es decir los Estados llevan a cabo acuerdos de integración económica para facilitar las condiciones económicas que les permitan participar más activamente de la globalización.

El motivo principal para llevar a cabo acuerdos económicos es atraer la inversión y buscar el crecimiento mediante el comercio, en la era de la globalización los Estados, particularmente los catalogados en desarrollo, ante la dificultad para crear y mantener un proceso endógeno de desarrollo sostenido han modificado sus funciones tradicionales y reducido su intervención en la economía.

Según el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, los países menos integrados a la actual dinámica mundial de apertura económica han presentado menores índices de crecimiento e intercambio comercial por lo que el libre comercio se presenta como la opción más atractiva, pero ésta también presenta desventajas, ya que un número reducido de empresas pertenecientes a los países avanzados son las que han desarrollado investigación tecnológica para la modificación genética con el objetivo de lograr una mayor y mejor producción de alimentos, de tal manera que estos monopolios son los propietarios de las patentes que en un futuro serán indispensables para poder competir, lo cual sitúa al campesino tradicional en una situación no sólo injusta, sino también de dependencia y sometimiento.

Por otra parte, la distribución de los alimentos está en pocas manos, actualmente las grandes cadenas de supermercados, como Walmart, realizan contratos directamente con los productores de alimentos, lo cual beneficia a éstos últimos al prescindir del intermediario, sin embargo, estos supermercados dejarán de comprar a un productor determinado cuando se presente otro con un producto más económico y/o de mayor calidad, lo cual les permite tener “precios bajos siempre”.*

* Frase publicitaria utilizada por la cadena Wal Mart

2. El gobierno mexicano en el sector agrícola: desarrollo, sustentabilidad, apertura e integración comercial en el contexto del TLCAN

Es necesario hacer un breve recuento de las circunstancias que prevalecieron en el campo mexicano el siglo XX para poder comprender en que condiciones accede este sector al proceso de integración de América del Norte.

A fines del siglo XX la sociedad mexicana es predominantemente urbana, en contraste con lo que sucedía a principios de siglo cuando casi tres cuartas partes de la población vivían y trabajaban en el campo, es decir el 72%. En el momento que entra en vigor el TLCAN la sociedad rural representaba la cuarta parte del total de mexicanos, 25%. A pesar de este hecho la proporción de mexicanos en el campo es alta. El cambio en las proporciones de la población rural y urbana se produjo sin que la población del campo se redujera, esta nunca dejó de crecer.

2.1. Características de la producción y población rural

En 1900 los campesinos eran 9.8 millones, a fines del siglo pasado fueron 24.7 millones, la disminución relativa de esta población se llevó a cabo dentro de un proceso de crecimiento poblacional acelerado.⁴⁰

Entre principios y fines del siglo XX la población de México pasó de 13.6 a 97.4 millones; se multiplicó 7.2 veces. La población urbana pasó de 3.8 a

⁴⁰ Arturo Warman. *El campo mexicano en el siglo XX* Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2001, pp. 9 y 10.

72.7 millones, reproduciéndose por 20, mientras que la población rural se multiplicó 2.5 veces.

Un factor importante de tomar en cuenta para el análisis del sector que nos ocupa es el territorio en el que ocurre la transformación estructural, esta superficie puede clasificarse en tres grandes porciones de acuerdo con su clima: el árido domina el 60%; el tropical 25% y recibe más de la mitad de las lluvias y escurrimientos; el templado, generalmente asociado con la altitud representa sólo el 15% del territorio. La constante es el clima extremo, por lo que al final del siglo 42% de la población se concentra en el clima templado, el 36% sufre la dureza de la aridez y el 22% se establece en los excesos del trópico.⁴¹

El uso que se le da al territorio descrito es el siguiente: entre 20 y 30 millones de hectáreas son susceptibles de uso agrícola, es decir, entre el 10 y 15% de la superficie territorial del país es cultivable, debiendo tomar en cuenta los riesgos y rendimientos que se generen. Una parte considerable de los productos recolectados en el campo mexicano la consumen directamente los habitantes rurales.

Una parte de la tierra en que se siembra no es adecuada para el cultivo, por lo tanto los rendimientos son escasos, por lo cual no es difícil que se le abandone o se cambie de uso. Hay coincidencia entre los investigadores que la

⁴¹ Warman. *Op. Cit.*, p. 11.

superficie agrícola no supera los 25 millones de ha., lo que significa el 12.5 del territorio nacional.

La densidad de población indica, aunque de manera parcial, la relación entre territorio y población. En 1900 México tenía 6.9 habitantes por Km. cuadrado, densidad característica de los países actualmente considerados vacíos, a fines del siglo XX México registró 50 habitantes por Km. cuadrado, más que el promedio del mundo, de 44.8, y cerca de países que han sufrido corrientes migratorias para compensar la saturación de su territorio como Irlanda con 51.7, Malasia con 62. 2, España con 76.8 o Turquía con 82.2. México también ha generado una importante corriente migratoria hacia Estados Unidos, donde viven más de 10 millones de mexicanos de nacimiento.⁴²

A principios del siglo XX , más del 60% de la fuerza de trabajo en México se dedicaba a actividades agropecuarias, mientras que en Gran Bretaña sólo lo hacía el 12%; 28% en los Estados Unidos; 41% en Francia y 60% en Japón, al final del referido siglo únicamente el 6% del total de los trabajadores de esos países se dedicaba a las tareas agropecuarias, mientras que en nuestro país lo hacía una cuarta parte del total de la fuerza de trabajo; desde esta óptica se trasluce que en buena medida la problemática del desarrollo rural tiene que ver con la debilidad del desarrollo industrial y de servicios.⁴³

En 1900 la actividad agraria era la principal actividad económica de la sociedad mexicana, constituyendo el 30% del producto nacional, superando el

⁴² *Ibid.* p.14.

⁴³ Warman. *Op. Cit.*, p. 11

22.5 que aportaba la minería, las manufacturas y el transporte juntos con 6.4%, 13.1% y 3 %, respectivamente.

Durante la etapa presidencial del general Porfirio Díaz, 91% de los trabajadores de la tierra no tenían ningún derecho para poseerla. Menos de la mitad de ellos eran aparceros y casi el resto peones acasillados. Los primeros estaban obligados a entregar entre una tercera parte y la mitad de su cosecha anual, así como prestar sus servicios por un periodo fijo como pago por el uso de la tierra; por su parte, los peones acasillados en las plantaciones comerciales (de hecho encerrados en ellas) percibían un salario magro, disminuido aún más por la compra obligada en las tiendas de la hacienda y las deudas adquiridas, para ambos tipos de trabajadores la dependencia de la hacienda significaba pobreza, falta de libertad y de opciones.

Estas circunstancias de injusticia, sumadas a otras de tipo social, ideológico y político desembocaron en una revolución de grandes magnitudes, esta movilización social se prolongó una década. La Constitución de 1917 emanada de esta guerra civil fue la base para establecer la nueva hegemonía y comenzar la pacificación en 1920.

Este suceso es significativo porque el punto central de los acuerdos revolucionarios recaía en la cuestión agraria. El artículo 27 de la Constitución de 1917 le confirió al Poder Ejecutivo la responsabilidad de realizar el reparto de la tierra, brindándole poderes extraordinarios; el reparto de la tierra significó

la acción pública de más trascendencia durante los primeros cincuenta años del siglo XX.

Los expertos coinciden en que la crisis del campo es producto de políticas populistas y erráticas que se remontan al momento en que se expropió la tierra productiva y se regaló a personas que no tenían interés, experiencia o medios para hacer producir el campo, con una reforma agraria que terminó indiscriminadamente con los emporios agrícolas y ganaderos en todo el país. Por una parte se pulverizó la tierra productiva y se atacó a los propietarios privados acusándolos de explotadores de los campesinos y se construyeron gran cantidad de agroindustrias que al poco tiempo fueron cerradas o abandonadas por ejidatarios pobres o inexpertos, que nada tenían que ver con actividades empresariales e industriales.⁴⁴

El reparto de la tierra representó un instrumento para la justicia social, un elemento de progreso económico y un fuerte y poderoso apoyo para el Estado y el gobierno surgidos de la Revolución. Paradójicamente, el triunfo de los campesinos condujo a la subordinación de intereses ajenos sacrificando los propios, favoreciendo la urbanización y la industrialización, objetivos del nuevo desarrollo nacional.

⁴⁴Arwa Studies. *Expectativas del Campo Mexicano, Estudio de Opinión*. Ed. Arwa Studies, México, 2002, p. 22.

Durante las administraciones posteriores a la Revolución mexicana, se realizó el reparto agrario que propició, incluso la competencia entre presidentes de la República por el récord agrarista.

La producción agrícola representa el 4% del total del producto nacional, 18% de la población trabaja para obtenerlo, esta desproporción se debe en gran parte a las desigualdades que padece la población rural si lo comparamos con el resto de la población; el ingreso promedio de quienes trabajan en actividades agropecuarias es de 29.1% del ingreso per cápita promedio del país.

El ingreso promedio de los mexicanos constituye alrededor del 15% del obtenido en países desarrollados, lo cual nos clasifica como nación de ingreso medio y por encima de muchas que se consideran con ingresos bajos. Sin embargo, la desigualdad del campo mexicano en comparación con los países desarrollados y de los sectores industriales y de servicios dentro del país es enorme.

Cabe destacar que los trabajadores agrícolas obtienen un ingreso promedio de la mitad del que reciben los que se dedican a la ganadería, pesca o actividades forestales.⁴⁵

A fines del siglo pasado 80% de los mexicanos que se ocupan en actividades agropecuarias tienen acceso legal a la tierra, sólo la quinta parte de

⁴⁵ Arwa Studies. *Op Cit.* p.23.

ellos no la tiene, esto demuestra la profundidad de la reforma agraria, que inició cuando 91% de los trabajadores del campo carecían de propiedad; a pesar de ello una proporción muy alta de los que son propietarios de tierra no obtiene de su aprovechamiento los ingresos necesarios para vivir, mucho menos para vivir mejor.

De los propietarios de tierra, 3.5 millones son ejidatarios o comuneros y conforman la propiedad social; 1.4 millones son propietarios particulares o pequeños propietarios con extensiones que no rebasan los límites que señala la Constitución para esta modalidad; la propiedad social tiene 103.3 millones de ha conforme al censo agropecuario de 1991; la propiedad particular suma 71.7 millones de ha.⁴⁶

La desigualdad entre las formas de tenencia de la tierra no es excesiva debido a que la superficie promedio es de 35 ha para cinco millones de propietarios, 29 ha para los que participan de la propiedad social y 50 ha para la particular, estas cifras no permiten conocer la desigualdad, pero si la gran fragmentación de la propiedad rústica, la elevada cantidad de explotaciones agropecuarias que existen en México y la enorme presencia del minifundio, la más numerosa de las modalidades de producción agropecuaria.

Para determinar la importancia de esta situación señalamos que el minifundio es la explotación agropecuaria cuya producción no alcanza a satisfacer las necesidades básicas de la unidad que la trabaja y administra, por

⁴⁶ *Ibid.* p.25.

lo cual son indispensables bienes o dinero obtenidos fuera del predio para subsistir.

La definición de minifundio proporcionada no toma en cuenta los rendimientos que esta fracción de tierra puede dar, ni si es cultivable, además cerca de tres millones de propietarios de tierra, 59.6% del total, tienen menos de 5 ha conforme al VII Censo Agropecuario de 1991. La proporción de minifundistas en el sector de la propiedad particular, 61%, es ligeramente más alta que en la propiedad social con 58.7%.⁴⁷

La mitad de los sujetos de la propiedad social tiene más de 50 años de edad y de ellos la mitad o cuarta parte del total es mayor de 65 años, en la edad avanzada la conservación del patrimonio cual sea el tamaño importa tanto o más que su crecimiento. La avanzada edad de los ejidatarios y comuneros de fines del siglo XX los hace resistentes a los grandes riesgos o innovaciones, conservadores, defensores de la tradición ante el progreso.

Los trabajadores rurales también presentan condiciones desventajosas en cuanto a la seguridad social, ya que sus familiares no tienen acceso a un sistema de este tipo, no existe un seguro médico como el que reciben obreros o empleados, por lo tanto tienen que recurrir a los servicios generales de salud, de muy poca cobertura y calidad o acudir a la medicina privada. Tampoco recibirán una pensión, jubilación o retiro por una vida de trabajo.

⁴⁷Arwa Studies. *Op. cit.*, p. 25.

Frente a las circunstancias anteriores, su bien máspreciado y casi único es la tierra, es su seguro y pensión, de ahí la resistencia a ponerla en peligro con innovaciones tecnológicas o créditos y financiamiento que puedan comprometerla. Respecto a la seguridad social existe no sólo la desigualdad si se le compara con otros sectores sociales, también existe una gran injusticia.⁴⁸

A fines del siglo XX en el país había 22 millones de hogares, 4.7 millones resentían la pobreza extrema, 21.5% del total; de los hogares pobres, 2.7 millones, 57% se localizan en comunidades rurales; en localidades consideradas semirurales se identificaron 800, 000 hogares pobres, 17% del total; entre las dos categorías suman tres cuartas partes de los hogares pobres. En el medio urbano se reconocen 1.2 millones, la cuarta parte del total de hogares pobres. La pobreza es el problema más grande que enfrenta el campo mexicano.⁴⁹

Entre la pobreza rural y urbana existen semejanzas pero entre las diferencias más importantes destaca que en las ciudades existen los servicios, entre estos los educativos, ofreciendo mayores oportunidades de desarrollo, en el campo no existe esta opción porque los servicios se encuentran lejos, y para poder acceder a ellos se tiene que salir. Esto nos da la pauta para argumentar que la pobreza del campo es estructural, revertir este hecho involucra un proceso complicado y que lleva tiempo.

⁴⁸ Arwa Studies. *Op. cit.*, p. 28.

⁴⁹ *Ibid.* p. 29.

Además de las circunstancias ya mencionadas, la evaluación del campo mexicano de fines del siglo XX permite distinguir las siguientes características:

Graves rezagos en materia de investigación aplicada.

Escasa dotación de equipo y servicios

Infraestructura y maquinaria obsoleta o abandonada.

El déficit de alimentos superó los 10 millones de toneladas y las importaciones de granos crecieron a un ritmo superior al 12% anual.

Los productores del campo reciben menos del 30% del precio final de sus productos y el 44% de sus ingresos proviene de fuentes no agropecuarias.

Crecientes importaciones de productos procesados a precios muy inferiores a los costos reales (por prácticas desleales).⁵⁰

2.2. Política agrícola de los gobiernos postrevolucionarios 1920- 1946

Durante la “jefatura máxima” de Plutarco Elías Calles 1920-1934 se trató de impulsar una clase media rural como una opción frente a los dos grupos irreconciliables enfrentados: hacendados y agraristas; la nueva clase rural se quedó como una aspiración, pero la irrigación, otro de los proyectos de Calles permaneció como una de las políticas favoritas de los gobiernos sucesores por más de medio siglo.

⁵⁰ Arwa Studies. *Op. Cit.* p. 4.

La intervención gubernamental en la producción agropecuaria durante el siglo XX se sustentó en la irrigación, el crédito y la adquisición de productos básicos, con precios controlados.⁵¹

En este periodo la inconformidad de los campesinos por el ritmo del reparto fue creciendo, dividiendo y enfrentando a las organizaciones campesinas que iban surgiendo.

En 1929 se fundó el Partido Nacional Revolucionario (PNR) para superar la crisis derivada del asesinato del General Álvaro Obregón, reelegido para ocupar la presidencia. Este partido no surgió a partir de una posición ideológica, fue más bien una alianza entre fuerzas surgidas de la Revolución para poder dirimir dentro de él sus diferencias y la sucesión presidencial. El PNR (con sus cambios de nombre y características) cumplió sus objetivos y también mantuvo un régimen estable y hegemónico hasta terminar el siglo XX.

El presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940) renunció a darle impulso a la clase media rural y optó por la propiedad social como sujeto de crecimiento económico y desarrollo agropecuario, se aceleró el reparto de tierras, pero la mayoría de los dotados, al igual que en los gobiernos anteriores siguieron recibiendo parcelas muy pequeñas, sólo en el norte del país algunos ejidos colectivos superaron las restricciones del minifundio.⁵²

⁵¹ Warman. *Op. cit.* p.149.

⁵² Warman. *Op. cit.* p.149.

Al ejido parcelado y a la pequeña propiedad minifundista privada se le asignó la tarea de alimentar a la población nacional a precios baratos, lo que suponía la producción de excedentes, por su parte al ejido colectivo y a la propiedad privada se le asignó el papel de exportar o producir materias primas para financiar o abastecer a la industria, que sería el motor de la economía nacional.

El Banco Nacional de Crédito Ejidal, que complementó las funciones del Banco Nacional de Crédito Agrícola creado por Calles en 1926, se fundó en 1935 para apoyar a la propiedad social, ya que la inversión privada no acudiría a cubrir la falta de capital de los ejidatarios, sin embargo la gran mayoría de los ejidatarios con parcela individual no tuvo acceso al crédito.

En la presidencia de Cárdenas se fortalecieron la irrigación y el crédito, también comenzaba la fijación de precios y la compra de cosechas por las instituciones públicas. En 1937 se fundó la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A. (CEIMSA) en 1938 se estableció el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias, más tarde estas instituciones se incorporarían al sistema Conasupo, el control efectivo de la comercialización de los productos agrícolas básicos se logró en casi 20 años.

La política del presidente Cárdenas hacia el campo logró que los agraristas, anteriormente caracterizados por su oposición al gobierno, le dieran un firme apoyo, incluso estuvieron dispuestos a defenderlo con las armas. Ese apoyo estuvo relacionado estrechamente con la formación de la Confederación

Nacional Campesina (CNC), organización agrarista con importante participación en el PNR y en las instancias gubernamentales.

El Partido se conformó por cuatro sectores gremiales: militar, campesino, obrero y popular. Cada sector se agrupó en una confederación central única, excepto el militar que asimiló la organización castrense a la política. Este corporativismo se fundó durante la presidencia de Cárdenas y el PNR lo consolidó, persistiendo por más de cincuenta años. En 1938 el PNR se transformó en Partido de la Revolución Mexicana (PRM).

En 1942 la Central Nacional Campesina (CNC) conformó el sector campesino, trató de adaptarse, evitó los enfrentamientos, moderó sus discursos y se adaptó al ritmo de crecimiento de la producción, sus líderes se disciplinaron al presidente en turno. Las actividades de la organización se canalizaban a la lucha por la tierra, las elecciones y la política.

Surgieron otras centrales independientes como la Unión General de Obreros y Campesinos de México (UGOCCM); la Central Campesina Independiente (CCI) y la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC) fundadas en 1949, 1963 y 1964 respectivamente. Las centrales independientes rompieron con el monopolio de la CNC, pero nunca llegaron a ser tan fuertes para rivalizar su hegemonía. Movilizaron a los solicitantes de tierra, menos favorecidos con los programas de gobierno, para mostrar su presencia.

En la presidencia de Manuel Ávila Camacho, una de las preocupaciones principales era incrementar la producción rural; debido a la Segunda Guerra Mundial escaseaban las importaciones provenientes de los países industrializados, lo que favoreció la industrialización básica. Se exportaron materias primas para financiar la industrialización encaminada a la sustitución de importaciones.

El financiamiento otorgado por el Banco Ejidal permaneció prácticamente estático, mientras que el Banco Agrícola, que financiaba a particulares multiplicó sus recursos crediticios, igualando en cantidad a los del Ejidal, aparentemente el crédito de los bancos privados hacia el sector agropecuario se reactivó durante la presidencia de Ávila Camacho.

Para mediados del siglo XX la intervención del gobierno en el campo era necesaria y redituable para sustentar el proyecto nacional que transformaría a la sociedad agraria en una industrial. La participación gubernamental proporcionaba apoyo, paz y legitimidad, las instituciones públicas eran su instrumento. La CNC, central única en un principio, fue interlocutora entre los productores agrícolas y el Estado, utilizando al partido en el poder para la intervención política del gobierno en asuntos agrarios.

2.3. Política agrícola gubernamental del México moderno: 1946-1976

Miguel Alemán presidente entre 1946 y 1952 intentó institucionalizar la convivencia entre la propiedad privada y la social, por este motivo reformó el artículo 27 para dar seguridad a la propiedad privada que no excediera los límites establecidos en la Constitución y evitar el reparto de pegujales, minifundios improductivos desde el punto de vista del abasto y el mercado, señalando una extensión mínima de 10 ha de riego o su equivalente para la unidad de dotación ejidal.

Las obras de irrigación se concentraron en buena medida en estados desérticos, despoblados, sin conflictos agrarios e ideales para el crecimiento acelerado de la producción. También hubo concentración en los cultivos que se sembraban en los distritos de riego entre 1945 y 1970: trigo, maíz y algodón que ocuparon cuando menos dos terceras partes de la tierra irrigada; en 1951 el algodón llegó a ocupar el 56% de la tierra de los distritos de riego.⁵³ Esa proporción fue descendiendo para 1970 hasta un 15% para el algodón y 20% en el caso del maíz y el trigo. Cabe destacar que la mayoría de los ejidatarios no tenía acceso al crédito.

Otro elemento que dificultaba el crecimiento en el sector fue la forma de operar el crédito ejidal ya que el banco controlaba el trabajo, la forma de producir y la toma de decisiones del ejidatario ya que finalmente el banco recogía la cosecha como forma de garantizar el préstamo hecho, la vendía, se

⁵³ Warman. *Op. cit.*, p.151.

cobraba y sólo algunas ocasiones enviaba una parte al productor, de tal manera que los ejidatarios recibían realmente poco en efectivo, representando una cantidad insuficiente para vivir, por lo que se debía buscar ingresos fuera de la parcela.

Desde Cárdenas hasta Miguel Alemán se buscó bajar los precios de los productos básicos escasos, para evitar la especulación o el acaparamiento y evitar sus efectos económicos y políticos en las ciudades y salarios, se logró establecer precios oficiales para la producción nacional.

Esta política de reducir los precios de los productos agrícolas básicos se contradecía con los grandes esfuerzos e inversiones públicas para impulsar el crecimiento de la producción agropecuaria y lograr la autosuficiencia alimentaria, esenciales para el desarrollo industrial, la contradicción nunca se resolvió. Los precios de estos productos variaron a veces por debajo de los internacionales y a veces por arriba.⁵⁴

El gobierno adquirió la capacidad de controlar o distorsionar los precios a los productores de alimentos básicos. A partir de 1956 se inició un programa de construcción de bodegas por Almacenes Nacionales de Depósito, que conformó una red para almacenar 4 millones de ton, casi la cuarta parte de la producción nacional anual de granos básicos en la década de los sesenta. La CEIMSA y más tarde la Conasupo, conformaron un poderoso sistema de abasto público en las ciudades, aunque su eficiencia no fue lo deseable, su

⁵⁴ Warman. *Op. cit.*, p.161.

intervención no solamente reguló el mercado y lo controló, también constituyó un monopolio.

Existía un subsidio para los productos básicos ya que no había una correlación entre los precios a los que el gobierno compraba y vendía, ese subsidio no sólo compensaba los precios también cubría costos de operación, almacenamiento, transporte y financiamiento, de esa forma se regulaban los salarios y se subsidiaba a los consumidores urbanos, entre ellos los más ricos, sin embargo los subsidios no llegaban a los consumidores del campo, ahí la Conasupo realizaba el acopio, pero no la distribución, esto respondía a que en las zonas rurales y pequeñas ciudades en la provincia el mercado era libre, lo que repercutía en los precios que se elevaban más que en las ciudades.

El aparato estatal se fortaleció entre 1945 y 1970, la irrigación y el crédito se complementaron con las empresas de comercialización que controlaban los productos básicos más importantes mediante el sistema Conasupo. Además de las empresas públicas especializadas encargadas de crédito, comercialización y asistencia técnica, otras empresas estatales producían fertilizantes, maquinaria, semillas mejoradas y alimentos pecuarios, industrializaban maíz, leche y pan.

También se reformaron las escuelas públicas de agricultura para preparar cuadros burocráticos y se establecieron institutos de investigación agropecuaria. El crecimiento del aparato gubernamental crecía a grandes pasos.

El PRM se transformó en Partido Revolucionario Institucional (PRI) en 1946, dejando atrás los discursos promotores de la lucha de clases y enarbolando la unidad nacional, la intervención del Estado y el proteccionismo contaron con un decidido apoyo.

Durante la presidencia de Adolfo López Mateos y la elección de Díaz Ordaz la movilización agraria motivó la adopción de este último del Programa Nacional Agrario de 1965 para localizar y repartir todas las superficies afectables que quedaban. El reparto efectuado por Díaz Ordaz, el más grande por su extensión en una administración, no pudo cumplir con sus objetivos de calmar la movilización rural, ni culminar con el reparto agrario.

Fue evidente durante la presidencia de Gustavo Díaz Ordaz, a fines de la década de los sesenta, que el reparto de tierras aptas para cultivo se había agotado, la producción agropecuaria entró en crisis, su crecimiento quedaba abajo del aumento poblacional.⁵⁵

La producción agropecuaria se descapitalizaba, aumentando su dependencia de los recursos públicos, y del exterior para atender el abasto alimentario básico de los mexicanos, haciendo patente el drástico descenso de los ingresos de la mayoría de los trabajadores rurales.

⁵⁵ Warman. *Op. cit.*, p. 19.

A partir de este momento el concepto de crisis se asoció de manera permanente con el campo, los gobiernos intentaron de distintas maneras superar esta situación, se intentó revitalizar el reparto agrario, se promovió la colectivización de los ejidos y las comunidades para conformar unidades de escala competitiva, pero la injerencia estatal implícita motivó desconfianza y resistencia campesina que terminó con este intento de superar la crisis. Crecieron los subsidios a la producción agropecuaria hasta un punto insostenible.

Todas estas acciones gubernamentales sucedieron en un clima de incertidumbre y crisis económicas nacionales que anularon los avances e impidieron la continuidad de los programas. La crisis estructural de la producción del sector fue más profunda a pesar de estos programas y en algunos casos fue motivada por ellos.

Los presidentes Luis Echeverría (1970-1976) y José López Portillo (1976-1982) localizaron el problema agrario en la baja de recursos públicos e incrementaron el gasto, la intervención pública, la burocracia y los subsidios, sin embargo, esto no fue suficiente. La política pública de comercialización para abastecer a las ciudades creció y se fortaleció, pero no pudo cumplir sus compromisos estratégicos.

Para la década de los setenta las importaciones de granos se incrementaron, llegando a representar la cuarta parte de la producción interna, este hecho demostró el fracaso de la reforma agraria, se consideró como una

merma a nuestra soberanía. Echeverría y López Portillo establecieron como un objetivo de su gobierno lograr la autosuficiencia, lo cual no se logró.

La autosuficiencia en granos básicos no es imposible de lograr, pero la intervención excesiva del gobierno en la economía agropecuaria como principal inversionista, el proveedor de la mayor parte del crédito, el que fija los precios, compra las cosechas, establece los subsidios, transfiere las ganancias para un élite comercial sin llevar a la ruina a la mayoría de los productores rurales definitivamente es contraria a ese objetivo. Los subsidios necesarios eran demasiado grandes y no se contaba con ellos, la autosuficiencia sólo se podía lograr a un precio demasiado alto.

2.4. Política agrícola del gobierno mexicano, apertura económica y acuerdos de integración comercial TLCAN: 1976-1994

Entre 1982 y 1987 el producto agropecuario creció menos del 1% anual, lo cual representaba una cifra históricamente desastrosa, a pesar de ello fue superior a la caída del Producto Interno Bruto (PIB). Quedó demostrada la crisis del modelo de desarrollo cuyo motor lo conformó la intervención del gobierno en los asuntos económicos.

Para esta etapa el gobierno no tenía recursos, tampoco consenso ni una intervención eficaz para dirigir la economía, en pocas palabras se había quedado corto respecto al crecimiento de la población, la urbanización y la desigualdad social.

Durante la presidencia de Miguel de la Madrid (1982-1988) se profundizó la crisis y se llevaron a cabo acciones para abrir la economía, para reducir el tamaño del Estado, se canalizaron recursos para el desarrollo social, también se adoptaron medidas de austeridad.

La situación y la concentración de las fuerzas políticas en el ámbito agrario dieron lugar a la discusión en torno a la reforma al artículo 27 constitucional, que era el sustento legal para la intervención del Estado en la esfera rural. La reforma al artículo 27 de 1992 transfirió la propiedad de los ejidos y comunidades de la nación a los ejidatarios y comuneros que la integran.

La reforma de 1992 replanteó la relación entre propiedad social, sus sujetos, gobierno y mercado. La participación del gobierno en la economía agropecuaria ha venido disminuyendo para transformarla en apoyo y subsidio ante la competencia global.

Entre los puntos mas importantes de la reforma al artículo 27 destacan que: se despojó al Jefe del Ejecutivo de los poderes jurisdiccionales extraordinarios en materia agraria que lo convirtieron en juez y parte; la circulación de la tierra para crear unidades económicas viables y superar el minifundio fue tomada en cuenta; se prohibió el latifundio y la extensión que excediera los límites constitucionales de la propiedad privada individual, ordenándose la venta de los excedentes por el dueño o por las autoridades, en

su caso; se otorgó a los ejidatarios la libertad de arrendar la tierra o trabajarla mediante cualquier forma de asociación.

La velocidad en la reactivación de la tierra no ha sido lo que se esperaba cuando se opinó que habría un flujo inmediato y avasallador del gran capital a partir de la reforma constitucional, ésta no bastaba para reintegrar a los productores rurales la conducción y ejecución del proceso productivo.

Cuando los gobiernos de Miguel de La Madrid, Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y Ernesto Zedillo (1994-2000) optaron por la apertura comercial, el gobierno dejó de intervenir en la fijación de precios internos de los productos agropecuarios, de tal manera que al no fijar los precios, también perdió sentido la compra directa por el gobierno de esos productos. Se transformó la política comercial y se desmanteló el aparato público para la comercialización y el abasto.

En lugar de las instituciones dedicadas a la comercialización, abasto y almacenamiento se formó Aserca (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria) con el objetivo de ordenar las relaciones entre productores y compradores.

En 1994 se creó el Procampo (Programa de Apoyos Directos al Campo), que apoya directamente a los productores de granos básicos con precios de garantía, se creó con el objetivo de otorgar apoyo a los productores

comerciales por el descenso en precios y a los productores básicos que por sus baja producción no ingresaban al mercado ni tenían acceso a créditos.

La Alianza para el Campo se creó en 1996 para promover la capitalización, apoya la adquisición de bienes de capital, por su manejo descentralizado permite que sean los productores y no el gobierno los que elijan el destino del apoyo, lo que les permite comprar con quien les ofrezca mejores precios, sin embargo, la tendencia es que apoye más a los productores grandes.

La política paternalista gubernamental se orientó a una sobre protección del sector agropecuario que provocó una marcada dependencia de las acciones que emprendía el gobierno en los esquemas de adquisición de insumos, producción y comercialización, visualizando la producción de autoconsumo como única alternativa para un gran segmento de la población.

La aplicación de estas prácticas por tanto tiempo motivó que los campesinos se insertaran en situación desventajosa a la apertura comercial y a la política económica de menor intervención estatal, que promovió otorgar a los trabajadores rurales la conducción del proceso productivo, ya que no contaban con los suficientes recursos económicos, ni la adecuada capacitación técnica.

2.5. La integración de México al proceso globalizador

México es partícipe de las grandes transformaciones que ha sufrido recientemente la economía internacional a través de la globalización, consistente en una apertura de las diversas economías nacionales basada en esquemas integracionistas, donde las garitas aduaneras reducen barreras, para dar paso a un flujo de mercancías, servicios, bienes y capitales.

México no constituye una excepción o isla dentro del contexto de la globalización, en virtud del fracaso rotundo del modelo de sustitución de importaciones. Dicho modelo significaba una política claramente proteccionista, la cual consiste, en proteger a sus productos y productores del embate de los productos extranjeros. Esta política se inició después de la Segunda Guerra Mundial y se practicó hasta la década de los setenta.

Sin embargo, para esta fecha la situación de México implicaba una gran deuda externa, medida a la que recurrió a causa del gran déficit estatal que asfixiaba la situación económica del país.

“El modelo empezó a mostrar grandes fisuras o fallas, cabe señalar que hasta el año de 1970 se había hecho un uso ilimitado del financiamiento externo, en esencia proveniente del Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y créditos de proveedores [...] México a partir 1981 recurrió a enormes volúmenes de crédito externo, el endeudamiento externo total aumentó en paralelo de 4,000 millones en 1970 a 88,000 millones a principios

de 1982, los cuales se debía en muy grande medida, con vencimientos cortos a la banca comercial europea y norteamericana. Así, en términos de globalización financiera, México ingreso por una puerta falsa. El servicio de la deuda externa, combinada con déficit excesivo del sector público, inflación y sobrevaluación de la moneda dio lugar a una profunda crisis financiera”⁵⁶.

En este contexto es que el gobierno mexicano había firmado varios tratados internacionales, en materia económica y otros más recientes de apertura comercial, lo cual forma parte de la estrategia para el combate a la inflación aunque no precisamente de libre comercio, los tratados más antiguos son los suscritos con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que datan desde 1945, y los más recientes son con el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) en 1975, el Tratado de Montevideo donde se integra al Acuerdo Latinoamericano de Integración Económica (ALADI) en 1980, y su incorporación a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1994.⁵⁷

El fin del boom petrolero fue evidente en 1982, éste se debió a la caída estrepitosa del precio internacional del petróleo, lo cual puso de nueva cuenta en entre dicho el modelo de crecimiento, esta circunstancia se caracterizó por una aguda depresión de la economía⁵⁸.

⁵⁶ Warman. *Op. cit.*, p. 316.

⁵⁷ Jorge Witker, *et. al. Régimen Jurídico del Comercio Exterior*. Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México, 2000, p. 33.

⁵⁸ *Ibid.* p. 55.

En 1986 México ingresa al GATT, que buscó la paulatina eliminación de las barreras arancelarias y el adelgazamiento del sector público, de esta manera asumimos una política francamente aperturista con el propósito deliberado de abrir la economía mexicana hacia los comerciantes e inversionistas de otras latitudes, y de integrar nuestra economía a la mundial, lo que se ha dado en denominar “crecimiento hacia afuera”, ya que el modelo de sustitución de importaciones había evidenciado enormes fracturas. Puede afirmarse contundentemente que México da así sus primeros pasos hacia la globalización.

“Los ajustes económicos que se emprendieron a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, consistieron, en profundizar la liberalización comercial, privatización de gran parte de las empresas propiedad del Estado incluido el sector bancario nacionalizado en 1982, así como la liberación del sistema financiero”⁵⁹.

Posteriormente, el entonces candidato a la Presidencia de la República, Carlos Salinas de Gortari, en 1988, anuncia que es deseo del pueblo mexicano iniciar negociaciones con el gobierno de los EU para integrar una sola economía con dicho país, es decir, suscribir un convenio que institucionalizara una zona de libre comercio. También influyó en esta decisión el Acuerdo de Libre Comercio que se firmó el 1 de enero de 1989 entre Canadá y los Estados Unidos de América, el cual constituye un antecedente inmediato del TLCAN.

⁵⁹ Witker, *Op. Cit.*, p. 55.

Desde 1990 hasta 1993 se llevaron a cabo arduas negociaciones para elaborar y firmar un tratado que fuera el fundador de una vasta zona de la América del Norte, comprendiendo a México, Canadá y los Estados Unidos de América, uniendo sus economías a efecto de constituir una sola área comercial.

De conformidad con esto, la Administración Pública desde varios sexenios atrás, se había inclinado a la tendencia de la dinámica económica mundial, con base en las políticas neoliberales dictadas por el FMI, creando las condiciones para la atracción de inversión extranjera y fomentando la circulación de capitales, entre otros.

2.5.1. Génesis del TLCAN

México y Estados Unidos iniciaron conversaciones en 1990 con la idea de crear un área de libre comercio que abarcara toda América del Norte, es decir, Canadá, Estados Unidos y México, haciendo pública su intención de firmar un tratado trilateral sobre la materia.

En efecto, el tratado trilateral fue negociado de 1990 a 1993, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 20 de diciembre de 1993, el “Tratado por el que se crea la Zona de Libre Comercio de América del Norte”, e inició su vigencia el 1 de enero de 1994, cumpliendo así con todos y cada uno de los

requisitos establecidos por el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos⁶⁰.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tuvo como propósitos, al menos para México, aumentar sus exportaciones a fin de generar las divisas necesarias para emprender la modernización de su aparato productivo nacional; lograr competitividad en bienes y servicios que a su vez crearían empleos y, consiguientemente, el aumento de los salarios de los trabajadores mexicanos; aprovechar al máximo un mercado zonal de más de 370 millones de potenciales consumidores; aprovechar las ventajas comparativas de nuestro país frente a los otros dos y aún frente a terceros países; aprovechar el caudal tecnológico aportado por Canadá y los Estados Unidos de América y, de ser posible, establecer mecanismos con reglas claras para resolver disputas comerciales a fin de arrancarlas de actitudes unilaterales, impositivas y arbitrarias que hasta entonces habían prevalecido.

El TLCAN se conformó en un momento en que el proteccionismo se recrudecía, especialmente a través de barreras no arancelarias y normas fitosanitarias y de protección al ambiente. Estados Unidos enfrentaba una competencia con Europa y Japón en el mercado internacional y el interno era invadido por productos de igual o mejor calidad que los producidos en el país y a menor precio, además la deuda externa se convirtió en la más grande del planeta.

⁶⁰ *Diario Oficial de la Federación*, 20 de diciembre de 1993.

México vio en el TLCAN la seguridad de acceso al mercado estadounidense que se caracterizaba por ser cada vez más proteccionista; antes de la negociación del TLCAN nuestro país mostró interés por la diversificación de mercados, pero es innegable que el mayor mercado para nuestros productos ha sido el estadounidense, así como que el grueso de las importaciones vienen del mismo. A partir de 1990, la política comercial tiene como principal eje los esfuerzos orientados hacia una mayor integración con Estados Unidos, y en menor medida con Canadá.

Cabe destacar que en los años anteriores a la negociación del Acuerdo los países subdesarrollados abrían sus economías, mientras los países industrializados adquirían nuevas medidas no arancelarias para proteger sus mercados.

Los productos mexicanos, en particular los productos alimenticios fueron objeto de embargos por parte de las autoridades aduaneras estadounidenses bajo restricciones no arancelarias, tal fue el caso del atún, cuyo embargo se justificó con argumentos ecológicos, medidas que en realidad protegían a los productos estadounidenses de la competencia que pudieran representar los mexicanos.

La competencia a nivel internacional motivó la búsqueda de una estrategia, la cual consistió en la formación de una nueva zona comercial que permitiría una mayor capacidad de negociación dentro de la comunidad internacional.

En el caso de Canadá su participación se debió, en buena medida, al temor de que México representara una competencia considerable para los productos colocados en Estados Unidos, la situación también le representó la posibilidad de renegociar el acuerdo comercial ya existente entre estos dos países.

En el contexto de la concepción del TLCAN, la situación internacional presentaba problemas económicos y por ello el recrudecimiento de proteccionismos, al mismo tiempo se consolidaban bloques regionales como el de la Comunidad Europea y la zona del Pacífico asiático,⁶¹ por lo que la puesta en marcha del TLCAN significó una salida favorable sobre todo para los Estados Unidos.

Recapitulación Capítulo 2

La información proporcionada en este capítulo nos permite conocer las condiciones en que se desarrolló el campo durante el siglo XX, lo cual es fundamental para comprender su desempeño al entrar en vigor el TLCAN.

Es indiscutible que los productores del sector agropecuario mexicano presentan características muy distintas a las de sus socios comerciales en América del Norte, incluso existen diferentes niveles de desarrollo entre los mismos productores del país.

⁶¹ Pérez. *Op. cit.* p. 115.

En el rezago del campo mexicano inciden un gran número de factores; que, entre ellos sobresalen: el bajo porcentaje de tierra cultivable; la atomización de la propiedad de la tierra; la excesiva intervención gubernamental en la economía agraria durante la mayor parte del siglo XX; la ausencia de políticas eficaces; la falta de recursos económicos y capacitación; la desigualdad entre el campo y la ciudad.

Los factores anteriores formaron parte importante de la realidad del campo mexicano en el momento en que el gobierno decide abrirse al comercio, lo cual se presentaba como la opción más atractiva de desarrollo al quedar demostrada la crisis del modelo de desarrollo, cuyo motor lo conformó la intervención del gobierno en asuntos económicos, que tuvo como objetivo principal la transformación de la sociedad agraria en industrial.

La adopción de una política económica de apertura hizo necesario adaptar el artículo 27 constitucional a las nuevas condiciones, por lo cual en 1992 se reformó. Este artículo representaba el sustento legal para la intervención estatal en el sector rural. La reforma transfirió la propiedad de la tierra a los ejidatarios y comuneros, sin embargo, la reactivación no ha sido la esperada, al no traer consigo un flujo rápido y en grandes cantidades de capital.

La idea gubernamental de reintegrar a los productores la ejecución y conducción del proceso productivo para llevar a cabo la reactivación del sector,

no rindió los frutos pretendidos, ya que los productores no adquirieron la experiencia suficiente debido a que el Estado estuvo encargado por décadas de controlar todas las etapas del proceso productivo, de proporcionar la mayor parte de la inversión, los créditos, los subsidios y comprar las cosechas.

Desde nuestro punto de vista, el formar parte del TLCAN fue una estrategia acorde con el momento histórico que se vivía, se necesitaba hacer frente al recrudescimiento de proteccionismos en el mundo, aumentar las exportaciones, los empleos, los ingresos, en sí la reactivación de la economía nacional. Sin embargo, el gobierno mexicano no llevó a cabo las consultas y acuerdos suficientes con los sectores más vulnerables, entre ellos la mayor parte de los productores agropecuarios del país, esta situación se reflejó en una inadecuada negociación ante los socios comerciales, ya que se privilegió los intereses de los grandes productores.

3. Evaluación del sector agrícola mexicano en el TLCAN 1994-2003

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, desde el comienzo de las negociaciones para su firma, hasta su operación que lleva 10 años, ha generado un fuerte debate en torno a sus beneficios e impactos en nuestra economía nacional.

El sector agrícola se ha convertido en uno de los temas más controvertidos del Tratado, ya que ha tenido las más diversas interpretaciones, por lo que se ha vuelto necesario conocer información de diversos rubros sobre este sector, a fin de tener un enfoque objetivo y fundamentado al respecto.

3.1. Asimetrías entre México, Estados Unidos y Canadá en el contexto del TLCAN

Para poder llevar a cabo una evaluación del TLCAN es fundamental conocer en qué condiciones se incorporan a la apertura comercial los productores agrícolas mexicanos, debido a que se ha difundido ampliamente que han enfrentado grandes desventajas respecto a los trabajadores del sector en los países desarrollados, este hecho se atribuye en buena medida a que nuestro país no puede ofrecer las condiciones ni los subsidios equivalentes a los que ellos reciben.

El argumento anterior tiene razón en la medida de que en México faltan comunicaciones e infraestructura, capital en los predios o granjas; estabilidad económica que se convierte en inflación, tipo de cambio, tasa de interés o de ganancia, los niveles tecnológicos son bajos respecto a los de sus socios comerciales, existe una brecha en la productividad del trabajo, las estructuras institucionales, la capacidad administrativa y los estilos de gobierno, entre otras cosas que desalientan la inversión a largo plazo.

Es indudable que la agricultura mexicana a fines del siglo XX y principios del XXI presenta características muy diversas, lo cual ya se analizó en el capítulo anterior, de tal forma que no se pueden simplificar fácilmente, sin embargo, es evidente que existen diversos grados de desarrollo para las diferentes actividades rurales.

Por una parte, está el polo moderno con elementos productivos y tecnológicos de gran similitud con los países desarrollados, pero al mismo tiempo se encuentra un amplio segmento de productores tradicionales, que se caracterizan por ser minifundistas y producir en condiciones precarias, apoyados en políticas gubernamentales que controlaron sus medios de producción y la orientación de los recursos financieros destinados al sector.

La convivencia entre estas dos realidades se lleva a cabo en condiciones complicadas y hasta de enfrentamiento. Existe una brecha histórica entre los productores con mejores condiciones de desarrollo y los productores tradicionales;

esta brecha se ha ensanchado con la inserción del sector agropecuario a los mercados internacionales y a la economía global.

Los mexicanos contamos con 3.9 millones de unidades de producción, de las que casi la décima parte (365 mil) son rentables, tecnificadas e integradas al mercado, en condiciones similares a las de los países más desarrollados. La mayor parte de las unidades tecnificadas se localizan en zonas donde se construyó infraestructura de riego y apertura de nuevas tierras de cultivo.

En México, en el mejor de los casos, cada productor agropecuario ejidal cuenta con una o dos hectáreas (en promedio) para su trabajo, mientras que en Estados Unidos la cifra equivalente es de 44.4 hectáreas, casi 20 veces más. En el país del norte las granjas comerciales tienen dimensiones de decenas de miles de hectáreas. En México la ley prohíbe que una sola persona pueda ser dueña de más de 100 hectáreas de riego.

“En México, la superficie cosechada es aproximadamente de 19 millones de hectáreas, frente a más de 190 millones en Estados Unidos y 35 millones en Canadá. Con ello, la superficie promedio con que cuenta un agricultor mexicano es de cinco hectáreas, en tanto que la del primer país es de 190 y la del segundo de más de 240.”⁶²

⁶² Magda Fritscher Mundt. “Libre comercio e integración en Norteamérica: el caso de la agricultura”, en *Revista Mexicana de Sociología*. México, octubre-diciembre de 2001, Núm. 4, p. 6.

Es indudable que México se insertó a la apertura comercial y al TLCAN en circunstancias de desventaja para la mayor parte de los productores rurales, muchos de los aspectos que motivaron esta situación están estrechamente relacionados con la política económica que se le aplicó durante el siglo XX; el cambio de una política proteccionista e intervencionista a una de apertura y de menor intervención estatal, la cual se llevó a cabo sin una adecuada planeación o gradualidad que permitiera la transformación de una a otra en condiciones menos costosas.

En cuanto a los apoyos a la producción agrícola, Estados Unidos y Canadá destinan o transfieren más recursos financieros al sector agrícola en términos de inversión en infraestructura, en tractores y segadoras, sobre todo en apoyos económicos de corto plazo para sus agricultores; en tanto que los subsidios o transferencias de recursos económicos del gobierno a los agricultores mexicanos son inferiores. Datos de la OCDE (Organización de Comercio y Desarrollo Económico), informan que en 1999, Canadá otorgó un subsidio per cápita a sus campesinos del orden de 9 000 dólares, Estados Unidos lo hizo por 21 000, en tanto que en México la cifra fue de 1 000 dólares.⁶³

La política de los subsidios de los países socios consiste en que destinan inversiones para apoyar a sus organizaciones de agricultores cuando los precios de sus productos tienden a bajar en el mercado.

⁶³ Fritscher. *Op. cit.*, p. 7.

“Las políticas internas de intervención estatal y uso de subsidios al productor no son mayormente cuestionadas. Si bien se recomienda un uso no distorsionante de estos mecanismos por los países, no se les impone su erradicación y, en cambio, se delega su normatividad a las instancias multilaterales. El único rubro que exige modificación es el relativo a los subsidios a la exportación, que cancela su derecho de uso entre los países socios que lo practican, o sea, Estados Unidos y Canadá.”⁶⁴

Cabe señalar que, según la OCDE, los productores de EUA reciben, con la nueva *Farm Bill*, 70% más de apoyos. En el promedio del periodo 1999-2001, los subsidios representaron en México el 23% del valor de la producción de los productores, mientras que en los Estados Unidos alcanzaron el 47% y en Canadá 26%.⁶⁵

La metodología de la OCDE para estimar los apoyos a la agricultura evidencia gran inconsistencia en los apoyos a la agricultura en México. Antes del TLCAN el apoyo en Estados Unidos y Canadá fue mucho mayor que en México, y en lo que va del TLCAN, el 44% del valor de la producción agropecuaria de Estados Unidos fue subsidiado, mientras que en México solamente el 19%.⁶⁶

⁶⁴ Fritscher. *Op. cit.*, p. 13.

⁶⁵ Rita Schwentesius Rinderman y Manuel Ángel Gómez Cruz. “TLCAN y agricultura mexicana: lecciones a diez años”, en *Reporte de investigación*. México, octubre 2004, No. 69, p. 12.

⁶⁶ La metodología de la OCDE evidencia la distorsión que causa el tipo de cambio en el caso de México. Al tener un tipo de cambio sobrevaluado también los apoyos al campo se sobreestiman. Si se considera un tipo de cambio en equilibrio, el subsidio en México asciende a 14% para 2001, es decir, representan 39% de los apoyos en Estados Unidos.

De acuerdo con información de la FAO, los productores de Estados Unidos tienen un apoyo por hectárea de 120 dólares y tienen explotaciones promedio de 29 ha. (tierra arable) frente al de 1.8 ha. en México. Según datos del Banco Mundial, la productividad de un trabajador agrícola de Estados Unidos es 18 veces mayor (US\$39,000) que la de un trabajador en México (U\$2,164).⁶⁷

Otro ejemplo, es que los canadienses mantienen el sistema de compras estatales en trigo y cebada. Aquí ocurre que agencias gubernamentales compran estos granos y el gobierno efectúa pagos adelantados a los productores y, si hay altibajos en los precios, una vez vendido el producto, absorbe el déficit. En 1996 Estados Unidos promovió una reforma radical para apoyar a sus agricultores, mediante la promulgación de la ley titulada Federal Agriculture Improvement and Reform Act, con esta medida el gobierno otorga un subsidio fijo por unidad de superficie cultivada, independientemente del precio del producto en el mercado.

En cuanto a México el sistema de subsidios no sólo fluía por la vía de los “precios de garantía” (tales tendían a reflejar los costos medios del productor, que se ubican en ciertos periodos por arriba de los precios internacionales) sino que la ayuda gubernamental era a través de insumos para los cultivos: el crédito, la comercialización, las semillas, los fertilizantes, el agua, la electricidad y el combustible. Estos apoyos tenían la finalidad de bajar los precios finales del frijol o maíz y de otros productos básicos, también buscaban la rentabilidad, el desarrollo y mejorar sustancialmente el nivel de vida del hombre en el campo.

⁶⁷ Schwentesius y Gómez Cruz. *Op. cit.*, p. 12.

Al evaluar las potencialidades que presenta cada país en el terreno agrícola: Canadá y Estados Unidos están en una situación más favorable debido a que en los acuerdos comerciales plantearon mantener altos aranceles para algunos de sus productos agropecuarios que consideraban como vulnerables a la competencia, por lo que, se ha señalado que existió una mala negociación del TLCAN para México, ya que en México no se excluyeron los productos más sensibles, como lo hizo Canadá en sus productos avícolas y lácteos, aunque si se trató de proteger algunos productos como maíz, frijol y leche que cuentan con esquemas de protección negociados.

A los estadounidenses si les preocupaba los riesgos que correrían con la apertura de la agricultura, pero se afectaría a una pequeña proporción de sus productos, como sería el caso del azúcar, el café, las hortalizas, las frutas y los cítricos ante el riesgo de ser desplazados por los productos mexicanos que son de buena calidad.

Durante la negociación se aceptaron altas cuotas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos, sin considerar la posibilidad de revisión, suspensión, moratoria u otros instrumentos de protección a la planta productiva nacional.

En efecto, al menos con el pacto comercial con Estados Unidos se establece una apertura total del comercio agrícola en un plazo de 15 años. Así, las desventajas mexicanas se darían en el terreno de los alimentos básicos para el consumo de las clases populares debido a que el país vecino tiene excedentes de producción, de manera especial, en granos, oleaginosas, productos cárnicos, lácteos y otros.⁶⁸

También, se puntualiza la desigualdad jurídica con los Estados Unidos, ya que se negoció un *Free Trade Agreement*, es decir, un *Acuerdo*, mientras que para México es un *Tratado*, el cual tiene carácter de ley, implicando márgenes jurídicos para la revisión del TLCAN. En esta lógica, Estados Unidos dispone de mayor capacidad y poder de negociación, ya que aprovecha el instrumento de *lobby*, y estudios permanentes para evaluar los efectos del propio Tratado.⁶⁹

3.2. Liberalización de los cultivos sujetos al esquema arancel-cuota en el TLCAN

La Secretaría de Economía (SE), antes la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), es la dependencia del gobierno federal encargada de vigilar la normatividad y regulación sobre importaciones y exportaciones de los cultivos sujetos a arancel-cuota de conformidad con el marco jurídico.

⁶⁸ Schwentesus y Gómez Cruz. *Op. Cit.*, pp. 7-15.

⁶⁹ *Ibidem*.

La reglamentación de la Ley de Comercio Exterior faculta a la Secretaría de Economía de otorgar los permisos previos y asignar cupos de exportación e importación de mercancías. El permiso previo de exportación o importación, es el instrumento expedido por la Secretaría de Economía para realizar la entrada o salida de mercancías al o del territorio nacional. Por su parte, el certificado de cupo, es el instrumento expedido por la Secretaría para asignar un cupo máximo o arancel-cupo a la exportación o importación.

Respecto al arancel, la Ley de Comercio Exterior, en el artículo 12 establece que los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, y podrán ser:

- a) Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- b) Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida.
- c) Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

Por otro lado, los aranceles podrán adoptar las siguientes modalidades: arancel-cupo cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto; arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año.

Asimismo, podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación cuando así lo establezcan tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.⁷⁰

Un efecto natural de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros del TLCAN, es la igualación de los precios relativos de los bienes comerciables en los tres países. Los efectos de la apertura comercial pueden resumirse en un cambio en los precios relativos nacionales, lo que produce cambios en las cantidades producidas y consumidas, en la estructura del uso de factores y en la distribución del ingreso.⁷¹

Con la operación del TLCAN se transformó la estructura que protegía al sector agrícola mexicano de la competencia externa, al mismo tiempo que México obtuvo mayor acceso a los mercados de Canadá y los Estados Unidos. Desde su inicio fueron liberados cultivos básicos, de enero de 1994 en adelante, el sorgo, la semilla del ajonjolí, el cártamo y el girasol de los Estados Unidos y Canadá comenzaron a entrar libremente a México. Esto también ocurrió con todas las semillas para el cultivo y, desde enero de 1998 y enero de 2003, con la soya y la cebada, respectivamente; se establecieron plazos de desgravación gradual de 10 y 15 años para productos sensibles.

⁷⁰ *Ley de Comercio Exterior*. Artículo 14.

⁷¹ Estos efectos se ven atemperados por las políticas de apoyos internas de cada país y por el grado de integración de sus mercados.

La mayoría de los productos que se desgravaron en 2003 tenían aranceles de entre 1% y 2%. Existen ciertos productos para los cuales, la desgravación es más significativa. No sólo se desgravan los productos agropecuarios sino también todos sus insumos, incluyendo maquinaria, equipo de transporte, agroquímicos, material de empaque, así como todos los forrajes que requiere el sector pecuario. Asimismo, se establecen disciplinas aplicables al comercio entre las partes, como los subsidios internos y a la exportación, normas técnicas, salvaguardas, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

El TLCAN fue el primer acuerdo de libre comercio que decidió sustituir las restricciones cuantitativas a las importaciones por cuotas-tarifa (*tariff rate quotas*) como primer paso en el proceso de transición para alcanzar a largo plazo un comercio sin restricciones. El esquema de las negociaciones entre las tres naciones-socias consistió en fijar una cuota exenta de tarifas y altas tarifas cuando las importaciones excedieran la cuota.

Canadá desgravó de manera inmediata el 88% del valor de las importaciones provenientes de México; mientras que nuestro país desgravó el 40.9% del valor de las importaciones provenientes de Canadá. El 4.4% de las exportaciones de México a Canadá se desgravaron en cinco años, y el 7% en 10 años. Para los productos a cinco años, Canadá redujo de manera inmediata el 50% del arancel; México desgravó en cinco años el 4% del valor de las importaciones provenientes de Canadá y en 10 años el 28%. México concedió a

los Estados Unidos la liberalización inmediata del 35% de las exportaciones agrícolas de este país.

El gobierno mexicano incluyó dentro del acuerdo de cuotas-tarifa al frijol, el maíz y la cebada. Para los dos primeros se estableció un periodo de 15 años durante el cual las tarifas impuestas se irían reduciendo paulatinamente, y las cuotas aumentando.⁷²

Los cupos⁷³ de importación fueron establecidos a través de la utilización de corrientes comerciales desde 1989 hasta 1991. En 1994 se determinó que la cuota para el maíz sería de 2.5 millones de toneladas para los Estados Unidos y mil toneladas para Canadá. El arancel cobrado cuando las importaciones exceden la cuota (o tarifa consolidada) para ambos países fue de 215% (o 206.4 dólares por tonelada). En enero de 1994 la cuota que se fijó para los frijoles secos comestibles fue de 50 mil toneladas para los Estados Unidos y 1 500 toneladas para Canadá y el arancel de 139% (480 dólares por tonelada).⁷⁴ **(Véase Cuadro 1)**

El cupo ha sido utilizado en los tratados comerciales internacionales como un mecanismo para preferenciar las corrientes comerciales de mercancías del interés de las partes que celebran el tratado. México utilizó este mecanismo desde

⁷² Antonio Yúnez-Naude y Fernando Barceinas. *El TLCAN y la agricultura mexicana*, en Casares, Enrique y Sobarza Horacio (comp.), “Diez años del TLCAN en México: una perspectiva analítica”. Ed., FCE, México, 2004, pp. 69-70

⁷³ El “cupo” es un concepto que se refiere cuantitativamente a un límite y cualitativamente a los beneficios que dentro de ese límite se obtienen. En el ámbito de comercio exterior, cupo es el monto de una mercancía que puede ser importada o exportada en condiciones especiales al resto de las importaciones o exportaciones de la misma mercancía que excedan ese límite.

⁷⁴ Yúnez-Naude y Barceinas. *Op. cit.*, p.70.

la década de los sesenta otorgando preferencias a la importación de montos de ciertas mercancías en el contexto de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), actualmente Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Cuadro 1

Programa de liberalización con el TLCAN de los cultivos sujetos al esquema de arancel-cuota (miles de toneladas y porcentajes)				
Producto	1998		2000	
	Cuota	Tarifa cuando se excede la cuota	Cuota	Tarifa cuando se excede la cuota
Maíz	2 814.90	172.00	2 986.32	145.20
Frijol	57.96	111.20	61.49	93.90
Cebada (en grano y en malta)	182.33	102.40	201.01	72.90
	2003		2008	
Maízada (en grano y en malta)	3 263.24	98.80	0.00	0.00
Frijol	67.20	58.70	0.00	0.00
Cebada (en grano y en malta)	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: Secretaría de Economía 2003

Según el análisis de la Universidad Autónoma de Chapingo que se ha venido citando, no se han aprovechado los márgenes negociados por el TLCAN, argumentando que en la práctica, México nunca ha cobrado los aranceles de las importaciones fuera de cuota en los casos de frijol y maíz (**Véase Cuadro 2 y 3**), de tal suerte que en el caso del maíz la pérdida fiscal durante el periodo del tratado es de más de 3 mil millones de dólares y en el de frijol, de 121 millones, nada más de las importaciones desde Estados Unidos. Más aún, por falta de capacidad del sistema de aduanas del lado mexicano las importaciones realizadas en 2003 de manzana, frijol, azúcar, maíz y productos porcinos, bovinos y avícolas evadieron el pago de salvaguardas, cuotas compensatorias e

impuestos generales de importación en proporciones superiores, en todos los casos, a 50 por ciento de los volúmenes comerciados.⁷⁵

Se argumenta que las exportaciones a México, reportadas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos contrastan con la asignación de cupos de importación de la Secretaría de Economía de México. En el caso del maíz, la asignación al 31 de diciembre de 2003 fue del total asignado: 3, 773, 319 toneladas⁷⁶, es decir 2.3 millones de toneladas menos de lo que registró Estados Unidos. Otra fuente estadística de información sobre importaciones reporta el ingreso de 5.756 millones de toneladas, o sea 200,000 toneladas más de lo registrado por Estados Unidos.⁷⁷ Por su parte el frijol registra una diferencia de 11,602 toneladas entre las estadísticas de ambos países.

Se sostiene que las importaciones de grano quebrado también han crecido, que a partir de 2003 está libre de arancel y en ese año las importaciones llegaron casi a 2.7 millones de toneladas, entrando en realidad 8.4 millones de toneladas de maíz.

México no avanzó debidamente en la definición de normas, lo que permitió importaciones sin pagar arancel y la falta de control fito y zoonosanitario.

⁷⁵ Schwentesus y Gómez Cruz. *Op. cit.* p. 13.

⁷⁶ www.economia.gob.mx/pics/p/p1294/mmai_ae5.xls.07.02.1004. Fecha de consulta: julio de 2005.

⁷⁷ Schwentesus y Gómez Cruz. *Op. cit.*, p. 14.

Cuadro 2

México. Pérdida de ingresos tributarios por importaciones de maíz de EUA fuera de cuota del TLCAN, 1989/93-2008						
Año	Importación (t)	Cuota (t)	Sobrecuota (t)	Arancel (TLCAN) (US \$/t)	Pérdida Fiscal (US \$)	Maíz quebrado (t)
1989/93	2,148,215					
1994	3,058,148	2,500,000	558,148	197	109,955,156	43,510
1995+	5,945,500	2,575,000	3,370,500	189	637,024,500	121,656
1996	6,314,387	2,652,250	3,662,137	181	662,846,797	53,917
1997	2,566,264	2,731,817		173	0	41,188
1998	5,247,763	2,813,771	2,433,992	164	399,174,688	44,771
1999	5,068,619	2,898,184	2,170,435	156	338,587,860	58,583
2000	5,146,666	2,985,129	2,161,537	139	300,453,643	25,079
2001	5,592,398	3,074,682	2,517,716	121	304,643,636	26,130
2002	5,326,755	3,166,922	2,159,833	104	224,622,632	249,262
2003	5,577,411	3,261,930	2,315,481	87	201,446,847	987,354
2004		3,359,788		69		2,685,000
2005		3,460,581		52		
2006		3,564,399		34		
2007		3,671,331		17		
2008		Libre		0	3,178,755,759	4,292,940
Total	49,843,911		21,349,779			

(94-03)

+Estados Unidos cambió el dato del volumen exportado a México en el año 2000 a 2,871,567 t, la base de datos de la FAO sigue manejando 5,595,500 t (<http://apps.fao.org> consultado con fecha 07 de febrero de 2004)

Fuente: Cálculos propios con base en USDA, ERS, Foreign Agricultural Trade of the United States (<http://www.fas.usda.gov/ustrdscripsts/USReport.exe>, fecha de consulta 14 de febrero de 2004); y SECOFI (1994:78-80).

Cuadro 3

México. Pérdida de ingresos tributarios por importaciones de frijol de EUA y Canadá fuera de cuota con el TLCAN, 1989/93-2008							
Año	Cuota TLCAN +		Importación		Importación por arriba de la cuota libre de arancel (t)	Arancel por arriba de la cuota (US\$/t)	Pérdida Fiscal (US\$)
	EUA (t)	Canadá (t)	EUA (t)	Canadá (t)			
	A	B	C	D	(C+D) - (A+B)		
1994	50,000	1,500	54,964	1,262	4,964	460	2,283,440
1995	51,500	1,545	24,048	696	--	441	-
1996	53,045	1,591	119,972	4,877	70,213	422	29,629,886
1997	54,636	1,639	86,628	1,685	32,038	403	12,911,314
1998	56,275	1,688	189,973	6,336	138,346	384	53,124,864
1999	57,954	1,739	121,617	1,736	63,653	364	23,169,692
2000	59,703	1,791	84,708	1,791	25,005	324	8,101,620
2001	61,494	1,845	115,557	8,600	60,818	283	17,211,494
2002	63,339	1,900	97,017	4,189	35,967	243	8,739,981
2003	65,239	1,957	87,944	9,000	29,748	202	6,009,096
2004	67,196	2,016				162	
2005	69,212	2,076				121	
2006	71,288	2,139				81	
2007	73,427	2,203				40	
2008	libre	libre				Libre	
Total	1,0252,600 t				US\$161,181,387		

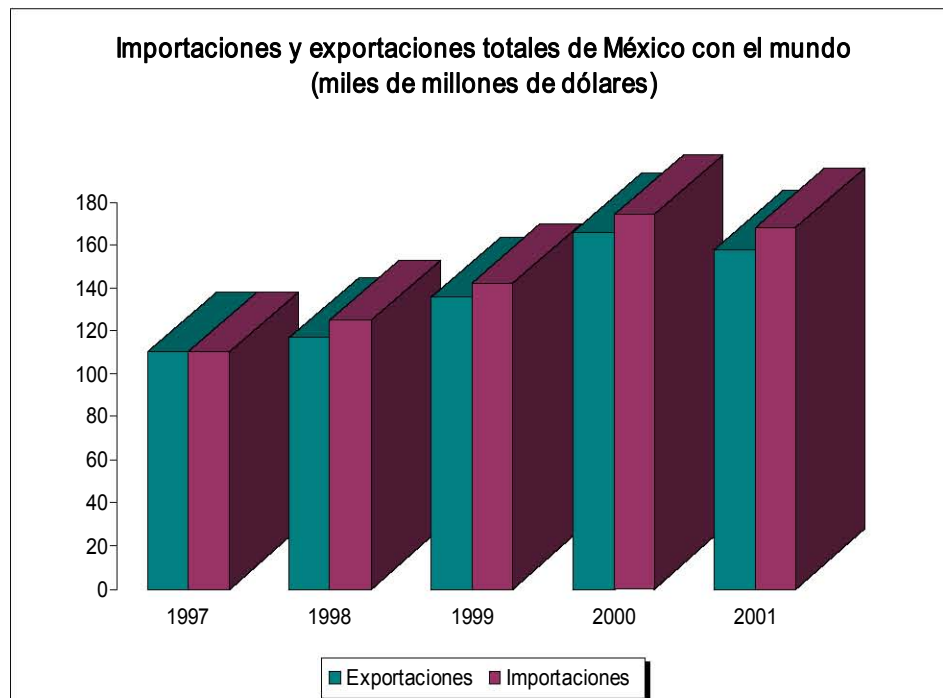
+Cuota negociada libre arancel.

Fuente: Cálculos propios con base en BANCOMEXT, World Trade Atlas. Estadísticas de Comercio Exterior. Información en CD-Room, varios años; y SECOFI (1994)

3.3. Balanza Comercial

El intercambio comercial de México con el mundo, se triplicó durante el periodo 1993-2001, al pasar de 117 mil millones de dólares a 326 mil millones de dólares. En este periodo, México registró un déficit promedio en su balanza comercial con el mundo de 5.3 miles de millones de dólares. Antes del TLCAN en 1993, México exportaba al mundo 52 mil millones de dólares e importaba 65 mil millones de dólares, mientras que en el 2001 exportó 158 mil millones de dólares e importó 168 mil millones de dólares. En el 2001, las exportaciones agroalimentarias representaron tan sólo el 5.1% de las exportaciones de la economía en su conjunto.⁷⁸ (Véase Gráfica 1)

Gráfica 1

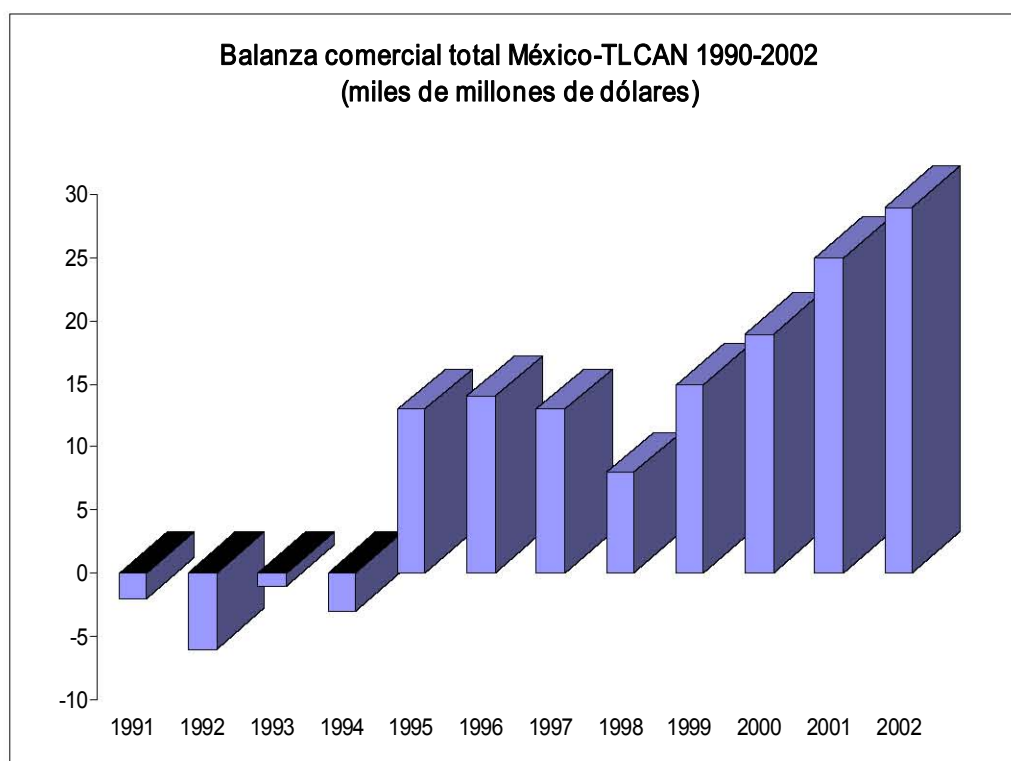


Fuente: Sagarpa

⁷⁸ Javier Usabiaga Arroyo. *El Sector Agroalimentario Mexicano y el TLCAN*. SAGARPA, México, 2003, p. 10.

En 1994 la balanza comercial global de México con los Estados Unidos y Canadá registró un déficit de 3.3 miles de millones de dólares; mientras que en el 2001 se logró un superávit a favor de nuestro país por 25.4 miles de millones de dólares. En el periodo enero-octubre de 2002, este saldo ascendió a 29.3 mil millones de dólares.⁷⁹ (Véase gráfica 2)

Gráfica 2



Fuente: Sagarpa

En el periodo 1994-2003, las exportaciones agropecuarias crecieron 6,1% promedio anual, mientras que las exportaciones de productos agroindustriales lo hicieron en 10,4% promedio anual. Las exportaciones totales del sector

⁷⁹ Usabiaga. *Op. cit.*, p.11.

agroalimentario se elevaron a una tasa media anual de 8,2% en este periodo, lo cual es superior en 1,8 puntos porcentuales a la registrada por las importaciones.

Antonio Yúnez Naude y Fernando Barceinas, citados por Andrés Rosenzweig señalan que el tipo de cambio pudo haber influido en el crecimiento de las importaciones y las exportaciones agroalimentarias y no necesariamente el incremento del comercio exterior se debió a la entrada en vigor del TLCAN, pero después de realizar un estudio empírico los autores concluyeron que, a diferencia de lo previsto, las importaciones agrícolas -tanto totales como las de maíz, sorgo, soya y otras oleaginosas y trigo-no han sufrido un cambio estructural debido al TLCAN. Por el contrario, las exportaciones sí han experimentado un cambio estructural, la sobrevaluación cambiaria se ha mitigado, sin embargo, las exportaciones agroalimentarias a los Estados Unidos siguen creciendo.⁸⁰

⁸⁰ Andrés Rosenzweig. *El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Ed., Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), México, 2005, p. 27.

Cuadro 4
Balanza comercial agroalimentaria de México con el mundo, 1994-2003
(Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	TMAC ^a (1994-2000)
Alimentaria y	-2 786	1 285	-1264	-607	-1400	-930	-1474	-2946	-3385	-3581	
Pesquera											
Exportaciones	4574	6545	6523	7153	7304	7717	8361	8132	8316	9285	8,2
Importaciones	7360	5260	7786	7760	8704	8646	9835	11077	1170	12866	6,4
Agropecuaria	-729	1275	-1269	-490	-1046	-634	-680	-1307	-1607	-1272	
Exportaciones	2616	3902	3385	3656	3690	3801	4067	3774	3681	4465	6,1
Importaciones	3345	2627	4654	4146	4735	4434	4747	5081	5288	5737	6,2
Agroindustrial	-2093	-88	-185	-262	-424	-376	-892	-1717	-1876	-2383	
Exportaciones	1896	2528	2930	3325	3508	3791	4144	4229	4449	4621	10,4
Importaciones	3989	2616	3115	3587	3931	4167	5036	5945	6325	7004	6,5
Pesca	36	97	190	146	70	80	98	78	98	74	
Exportaciones	62	114	207	172	107	125	150	129	185	200	13,9
Importaciones	26	17	17	27	37	45	52	51	87	126	19,1

Fuente: Para la elaboración de este cuadro se utilizaron datos de Banxico e INEGI

^a Tasa media anual de crecimiento

Es evidente que el sector agroalimentario y pesquero de México se orienta cada vez más hacia los mercados del exterior. En el periodo 1990-1993 las exportaciones agroalimentarias y pesqueras de México participaban con 9,7% del PIB agroalimentario y pesquero, mientras que en el periodo 2000-2003 esta relación se incrementó a 16,3%. Esto refleja la mayor demanda externa por productos del campo mexicano, así como las inversiones y adecuaciones que han realizado la planta productiva nacional para poder satisfacerla. Si no existieran mercados externos, la demanda nacional no tendría la capacidad de consumir los productos que se exportan actualmente.

Entre 1990 y 2003, las exportaciones agroalimentarias y pesqueras de México se elevaron 185%, la mayor tasa de crecimiento entre los principales países exportadores de alimentos. Este hecho ha reforzado el peso específico de las exportaciones mexicanas de productos agroalimentarios y pesqueros en los mercados mundiales; mientras que en 1990 México ocupaba el quinceavo lugar como exportador de productos agroalimentarios y pesqueros, en 2003 pasó al noveno lugar.⁸¹

De los productos que se destacan en la balanza comercial agrícola promedio entre 1994-2001 son: las hortalizas con 1, 676 millones de dólares y frutales con 387 millones de dólares.⁸² Las principales exportaciones agroalimentarias de México con Estados Unidos y Canadá, de 1994 al 2001, fueron los tomates con 528 mil 267 dólares; cerveza con 502 mil 547 dólares; café con 456, 259 miles de dólares. Para el 2003 se destaca el tomate, cerveza, chiles y pimientos, así como hortalizas. **(Véase Cuadro 5)**

⁸¹ Rosenzweig. *Op. cit.*, p. 29.

⁸² Documento SAGARPA-ASERCA, con datos de la Secretaría de Economía.

Cuadro 5

EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS DE MÉXICO CON EUA Y CANADA (miles de dólares)				
Descripción	Promedio 94-01	%	2003	%
Tomates	528,267	10.1	901,756	11.9
Cerveza	502,547	9.6	1,084,670	14.3
Café	456,259	8.7	99,537	1.3
Animales Bovinos vivos	318,037	6.1	480,086	6.3
Chiles y pimientos	273,915	5.2	423,351	5.6
Las demás hortalizas	198,449	3.8	303,777	4.0
Tequila	174,993	3.3	405,655	5.3
Pepinos y pepinillos	149,040	2.8	134,303	1.8
Cebollas y chalotes	144,197	2.8	176,841	2.3
Hortalizas, cocidas	140,469	2.7	151,536	2.0
Espárragos	123,845	2.4	77,332	1.0
Guayabas y mangos	115,856	2.2	242,498	3.2
Artículos de confitería	84,050	1.6	202,788	1.3
Melones	80,099	1.5	46,000	0.6
Uvas frescas	78,366	1.5	147,607	1.9
Prod. panadería	71,997	1.4	117,923	1.6
Hortalizas y frutas en conserva	58,837	1.1	81,132	1.1
Sandías frescas	56,357	1.1	97,304	1.3
Agua, incluida mineral	49,169	0.9	109,613	1.4
Otros	1,636,578	31.2	2,192,203	28.8
Total	5,241,328	100.0	7,607,890	100

Fuente: SAGARPA con datos de la Secretaría de Economía

Las principales importaciones agroalimentarias de México con Estados Unidos y Canadá, de 1994-2001 fueron la soya con 763 mil 655 dólares, maíz con 542 mil 398 dólares, carne de bovino con 389 mil 258 dólares, trigo 304 mil 244 dólares. Para el 2003, estos mismos productos se presentan como principales en la importación. (Véase Cuadro 6)

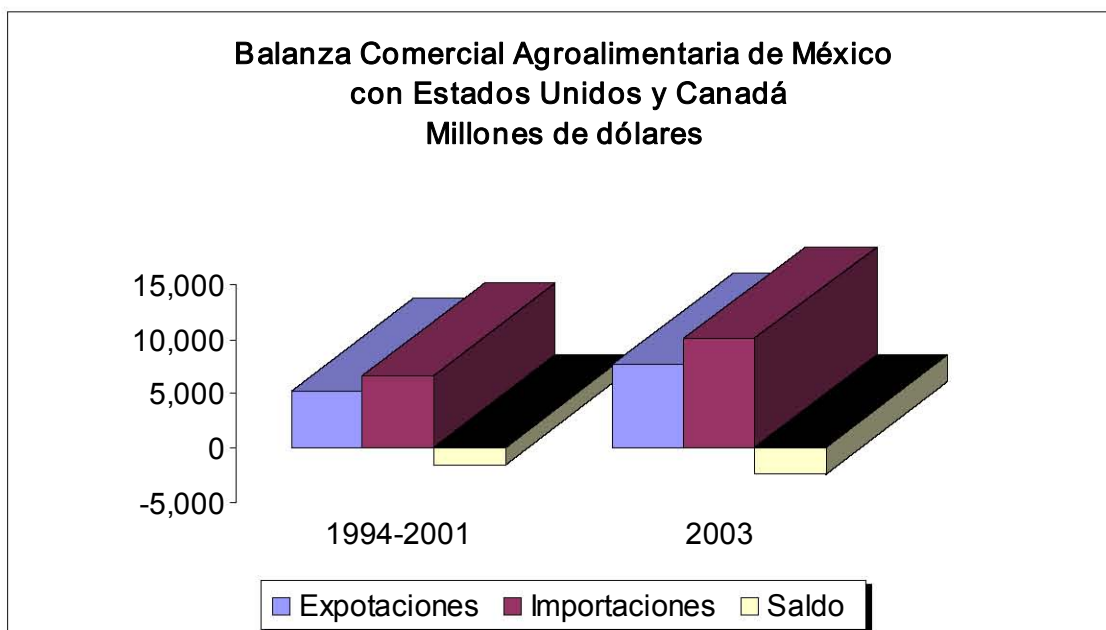
Cuadro 6

IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS DE MÉXICO CON EUA Y CANADA (miles de dólares)				
DESCRIPCIÓN	PROMEDIO 94-01	%	2003	%
Soya	763,655	11.4	747,637	7.4
Maíz	542,398	8.1	690,339	6.9
Algodón	389,258	5.8	531,509	5.3
Carne de bovino, deshuesada	407,169	6.1	747,637	7.4
Sorgo	371,483	5.6	392,121	3.9
Trigo	304,244	4.5	559,584	5.6
Semilla de canola	152,012	2.3	438,645	4.4
Cueros y pieles de bovino	123,769	1.9	105,805	1.1
Grasa animal	112,022	1.7	145,235	1.4
Prep. Alimenticias diversas	101,142	1.5	187,110	1.9
Leche en polvo	93,724	1.4	124,216	1.2
Preparaciones para sopas	89,224	1.3	252,891	2.5
Manzanas frescas	83,282	1.2	117,267	1.2
Arroz con cáscara "PADDY"	80,527	1.2	120,694	1.2
Trozos y despojos de pavo	118,821	1.8	58,053	0.6
Aceite de girasol o cártamo	70,787	1.1	15,922	0.2
Animales Bovinos vivos	70,147	1.0	8,203	0.1
Fríjol	58,368	0.9	39,932	0.4
Alimentos para mascotas	56,079	0.8	107,833	1.1
Tripas, vejigas y estómagos	50,518	0.8	84,258	0.8
Despojos de bovino	46,141	0.7	101,939	1.0
Preparaciones para la alimentación animal	43,933	0.7	78,446	0.8
Tortas y residuos de soya	41,844	0.6	155,158	1.5
Otros	2,518,178	37.6	3,842,539	38.3
Total	6,688,724	100.0	10,045,650	100

Fuente: SAGARPA con datos de la Secretaría de Economía 2003

Las exportaciones agroalimentarias de México con Estados Unidos y Canadá registraron un promedio de 5, 241 millones de dólares en el periodo 1994-2001, para 2003 esta cifra ascendió a 7, 607 millones de dólares, por su parte las importaciones representaron un promedio de 6, 668, millones de dólares en el periodo de referencia, mientras que para 2003 se incrementaron a 10, 045 millones de dólares. Lo anterior deja un saldo de -1, 447 millones de dólares para el periodo 1994-2001 y -2, 437 millones de dólares para 2003. (Véase gráfica 3)

Gráfica 3



Elaboración propia con datos de SAGARPA y Secretaría de Economía

Particularmente con Estados Unidos se observa que la balanza comercial ha ascendido; en 1995 fue de 12.4; en 1996 de 13.0; en 1997 de 12.2; en 1998 presentó un declive siendo de 9.7, y en 1999 se recuperó obteniendo 15.1, en 2000 fue de 20.2; en el 2001 de 26.5; en 2002 de 36.4 y en el 2003 fue de 41.1 miles de millones de dólares.⁸³ (Véase Gráfica 4)

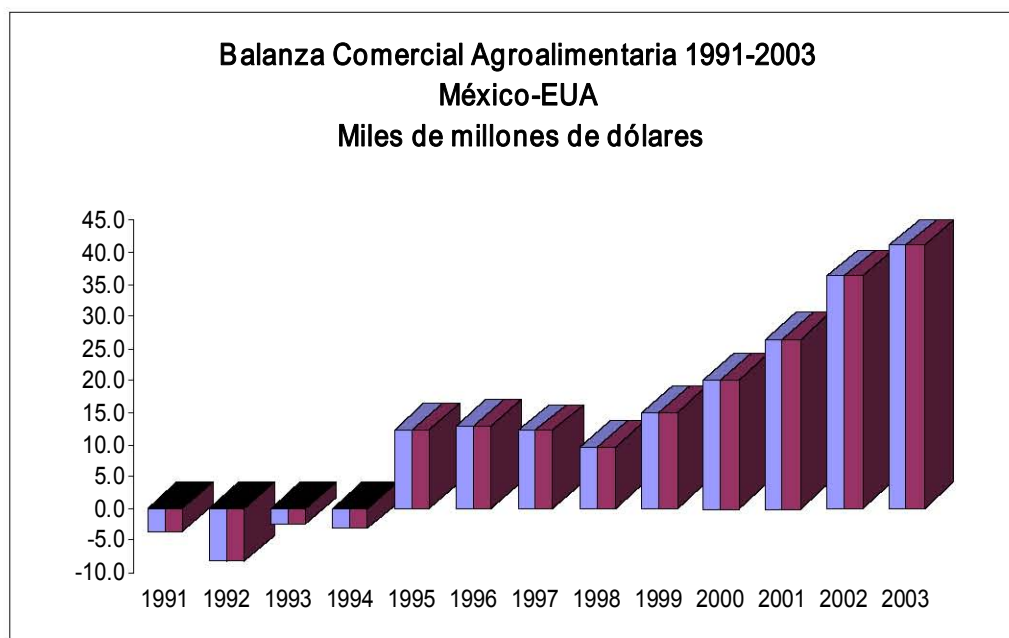
El total de las exportaciones agrícolas mexicanas hacia los Estados Unidos se incrementó a partir del TLCAN: de un promedio anual de alrededor de 2 571 millones de dólares durante el periodo 1990-1993 a 4 316 millones de dólares durante el periodo 1994-2001.⁸⁴

⁸³ Datos de la Secretaría de Economía, estadísticas 1991-2003.

⁸⁴ Yúnez-Naude y Barceinas. *Op. cit.*, p.86.

En este contexto, el aumento del comercio exterior agrícola mexicano se explica básicamente, por el incremento del comercio de México con los Estados Unidos.⁸⁵ En 1993, las importaciones de productos agroalimentarios de éste país, provenientes de México representaban el 12% de 24, 616 millones de dólares; en 1994 el 11% de 27, 023 millones de dólares; para el 2001 fue del 14% de 39, 030 millones de dólares, y en el 2003 fue de 13% de 47, 342.4 millones de dólares.⁸⁶

Gráfica 4



Fuente: Secretaría de Economía

El comercio agropecuario creció durante el decenio de los noventa, principalmente al iniciar el TLCAN, de 1990 a 1993 el promedio era de 23%, pasando a 39% de 1994 a 2001. Estados Unidos ha tenido un papel fundamental

⁸⁵ Casi todas las importaciones mexicanas de maíz y sorgo provienen de los Estados Unidos, la mayoría de las importaciones de cebada y trigo provienen de este mismo país y de Canadá, y la mayor parte de las exportaciones mexicanas de verduras y frutas tienen por destino Estados Unidos.

⁸⁶ Datos de la Secretaría de Economía y cifras de FAUS, USDOC.

en el comercio agrícola mexicano, tanto antes como después del TLCAN. Las importaciones provenientes de los Estados Unidos durante el periodo 1990-1993 representaron 86.7% del valor total de las importaciones agrícolas de México, y 85% de 1994-2001. Por lo que respecta a las exportaciones agrícolas mexicanas, se tiene que las dirigidas hacia los Estados Unidos constituyeron 93 y 97% durante los mismos dos periodos respectivamente.⁸⁷

El valor total del comercio agrícola mexicano con este país aumentó de un promedio de 5 898 millones de dólares en 1990-1993 a un promedio de casi 10 000 millones en 1994-2001. Sin embargo, esta tendencia fue interrumpida por la crisis macroeconómica que México padeció en diciembre de 1994 y en 1995, en particular por la devaluación del peso. Los productos estadounidenses que más importa México –antes y durante el establecimiento del TLCAN- son granos y oleaginosas. Éstos corresponden, en el periodo 1990-2001, a 28.3% y 16.2% respectivamente, del valor total de las importaciones agrícolas. Las principales exportaciones agrícolas de México son verduras y frutas, que representan alrededor de 30 y 11% en el mismo periodo respectivamente.⁸⁸ **(Véase Cuadro 7)**

⁸⁷ Yúnez-Naude y Barceinas, *Op. Cit.* p.76

⁸⁸ *Ibid.* p.77.

Cuadro 7

El comercio agropecuario entre México y los Estados Unidos (millones de dólares)											
Producto	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Importaciones de los Estados Unidos, Total*											
Agricultura, total*	2 560	3 802	3 619	4 593	3 540	5 447	5 184	6 163	5 637	6 545	7 417
Granos	960	1061	887	1 228	1 062	2 069	1 165	1 639	1 578	1 686	2 062
Frutas	45	77	111	185	85	95	117	128	190	246	259
Jugos de frutas, incluye congelados	3	7	8	12	6	7	8	15	16	29	24
Nueces y preparados	17	37	37	44	33	45	44	47	60	78	71
Verduras y preparados	185	158	172	250	141	249	281	432	376	457	560
Oleaginosas y productos	324	716	655	850	832	1 098	1 191	1 155	1 046	1 027	1 101
Total	1 534	2 056	1 870	2 569	2 159	3 563	2 806	3 416	3 266	3 523	4 075
Exportaciones a los Estados Unidos											
Agricultura Total*	2 615	2 379	2 720	2 895	3 836	3 765	4 112	4 691	4 883	5 079	5 267
Plátanos	31	103	94	59	47	44	63	57	40	24	19
Café	338	252	251	333	592	570	664	511	446	464	186
Granos	28	53	60	85	105	128	158	156	161	168	197
Frutas y preparados de frutas	244	321	314	358	475	508	530	676	854	701	763
Jugos de fruta, incluyendo congelados	101	26	31	58	80	74	65	91	71	67	51
Verduras y preparados	1 002	809	1 058	1 125	1 306	1 499	1 485	1 792	1 679	1 779	2 020
Jitomates	371	133	304	315	406	580	517	567	490	412	485
Azúcar	23	31	38	69	91	121	129	158	176	175	215
Oleaginosas	43	42	29	27	32	37	33	52	43	39	44
Semillas para cultivo y para jardín	5	7	8	7	9	11	18	14	15	14	7
Flores cortadas	13	12	14	15	23	20	24	25	27	30	29
Total	2 199	1 789	1 143	1 326	3 166	3 592	3 686	4 099	4 002	3 873	4 017
Balanza comercial	54	-1 423	-899	-1 698	296	-1 682	-1 072	-1 472	-755	-1 466	-2 150
Valor del comercio agrícola	5 175	6 181	6 339	7 488	7 376	9 212	9 296	10 854	10 520	11 624	12 684
Fuente: Economic Research Service, 1999 y Servicios Agrícolas Extranjeros Del Departamento de Agricultura (USDA= www.fas.usda.gov/ustrdscript/USReport.exe). * Incluye productos animales y otros productos agrícolas, citado en Cásares Enrique R, Sobarzo, (compiladores) Diez Años del TLCAN en México, Una perspectiva analítica, El Trimestre Económico, FCE, México, 2004. p.78											

México, entonces, es uno de los principales proveedores de frutas y hortalizas al mercado de Estados Unidos, de 1993 a 2001, se registró un crecimiento de 118%. En miles y millones de dólares en: 1993 fue de 1.38; en

1994 de 1.48; en 1995 de 1.75; en 1996 de 1.93; en 1997 de 1.92; en 1998 de 2.38; en 1999 de 2.63; en 2000 de 2.76 y en 2001 de 3.02. Estas actividades productivas, representan un dinamismo en las exportaciones beneficiando a este sector.⁸⁹

Cuadro 8

HORTALIZAS MEXICANAS EXPORTADAS A ESTADOS UNIDOS (2001)		FRUTAS MEXICANAS EXPORTADAS A ESTADOS UNIDOS (2001)	
Col	70.8%	Fresa, frambuesa	76.0%
Espárragos	59.1%	Melón	52.0%
Pepinos	84.6%	Papayas	75.0%
Cebolla	76.7%	Mango	69.0%
Tomate	71.0%	Sandía	91.0%
Fuente: Secretaría de Economía			

Se observa que a partir de la operación del TLCAN, si bien el comercio exterior ha aumentado, ya que existe un crecimiento en las exportaciones como en las importaciones, la balanza comercial es aún deficitaria.

3.4. Producción agrícola

En el periodo 1994-2003, el PIB del sector primario creció a una tasa media anual de 1,9% inferior a la que registró el PIB nacional, que fue de 2,5%. A su vez, la actividad agrícola presentó un índice superior al PIB de la ganadería y de la silvicultura. Sobresale también que en el periodo 2000-2003, en el cual el PIB nacional sufrió una desaceleración, el PIB primario aceleró su crecimiento,

⁸⁹ Datos Secretaría de Economía. Documento oficial SAGARPA-ASERCA.

por lo que demostró ser menos vulnerable frente a choques externos.⁹⁰ (Véase Cuadro 9)

Cuadro 9
México: El PIB Nacional y el PIB Primario, 1994-2003
(Variación real con respecto al año anterior, en porcentajes)

Año	PIB Nacional	PIB Primario (a+b+c+d)	PIB Agrícola (a)	PIB Ganadería (b)	PIB Silvicultura (c)	PIB Caza y pesca (d)
1994	4.5	0.9	2.1	-2.8	3.3	0.9
1995	-6.2	0.9	2.5	-3.0	-8.3	7.8
1996	5.1	3.6	4.5	-0.5	8.7	6.9
1997	6.8	0.2	-0.1	0.6	5.0	-2.9
1998	4.9	0.8	1.5	0.8	0.8	-15.5
1999	3.7	3.6	2.7	5.5	6.0	7.6
2000	6.6	0.6	-0.9	3.7	7.3	0.6
2001	-0.1	3.5	5.1	0.8	-7.3	3.5
2002	0.7	0.3	-0.3	2.1	-2.0	4.0
2003	1.3	3.9	4.3	2.5	1.4	7.6
2003/1994 (TMAC) ^a	2.5	1.9	2.1	1.4	1.1	1.9
2003/2000 (TMAC) ^a	0.6	2.5	3.0	1.8	-2.7	5.0

Fuente: Banco de México.

^a Tasa media anual de crecimiento

El interés por la producción agrícola ha inducido tanto a productores agrícolas, como a legisladores e investigadores universitarios, a realizar análisis sobre el impacto agrícola del Tratado de Libre Comercio en América del Norte, donde se observan opiniones contrastantes principalmente en la producción de cultivos básicos.

“Algunos estudios plantean que la producción agrícola se encuentra casi estancada, en 1988 la producción de los 10 principales cultivos agrícolas

⁹⁰ Rosenzweig. *Op. cit.*, p.14.

fue de 22.79 millones de toneladas; para 1993, un año antes de la firma y entrada en vigor del TLCAN, llegó a 27.03 millones de toneladas y para 1998 alcanzó 29.31 millones de toneladas. Cinco años anteriores al TLCAN la producción aumentó en 4.24 millones de toneladas; en cambio, en los cinco años posteriores a la firma del Tratado la producción sólo se incrementó en 2.29 millones de toneladas, lo que equivale a una reducción de casi 50% en el crecimiento de la producción.⁹¹

Sostienen, que las elevadas importaciones no sólo se explican por la decreciente producción interna, sino que éstas provocan que los productores nacionales tengan crecientes dificultades para comercializar sus cosechas debido al diferencial de precios originado por los altos subsidios de la agricultura estadounidense. Por otra parte, el control monopólico del mercado mayorista de granos y alimentos por trasnacionales agroalimentarias propicia prácticas especulativas soslayadas por las autoridades mexicanas.

En el caso del maíz, se argumenta que en 1988 se producían en nuestro país 10.59 millones de toneladas; en 1993 fueron 18.12 millones de toneladas y para 1998 se produjeron 16.42 millones de toneladas. Antes del Tratado la producción de maíz creció 7.53 millones de toneladas, después de éste decreció 1.7 millones de toneladas. En 1996 se importaron 5.82 millones de toneladas, más del doble de la cuota libre de arancel de ese año, que era de 2.65 millones

⁹¹ Jorge Calderón Salazar. “El efecto del TLCAN en la agricultura mexicana”, en Del Valle María del Carmen, *El Desarrollo Agrícola y Rural del Tercer Mundo en el Contexto de la Mundialización*. Ed., Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 2004, p. 145.

de toneladas. El monto de las importaciones de maíz sin arancel fue de 5.2 millones de toneladas en 1998 cuando la cuota era de 2.8 millones de toneladas.⁹²

Un escenario similar se presenta en el frijol, ya que en 1996 la cuota de importación de 53 000 toneladas se rebasó en más del doble, importando 124.6 mil toneladas sin pagar arancel; en 1998 se excedió en más del triple la cuota de importación de 56.3 mil toneladas, al alcanzar 171.4 miles y los excedentes tampoco pagaron arancel.

La desgravación total de esta oleaginosa pactada para el año 2008, si tiene repercusiones para este sector agrícola que puede ser afectado en su ingreso per cápita y poner en crisis la rentabilidad de las tierras dedicadas a este cultivo, si consideramos que es un alimento básico para la población por el alto nivel de nutrientes.

Asimismo, la problemática se repite en el caso de la soya. Las importaciones de este grano pasaron de 1.1 millones de toneladas en 1989 a 3.5 millones en 1998, que representan 96% de la demanda interna; sus precios reales cayeron en más de la mitad de 1989 a 1997 y en 1995 el precio interno fue inferior al internacional. La producción se desplomó de 0.99 millones de toneladas en 1989 a 0.15 millones en 1998.

⁹² *Ibid.* pp. 145-146.

Por otro lado, la producción de sorgo fue de 5.9 millones de toneladas en 1988 y aumentó a 6.4 millones en 1998 a pesar de que los precios reales del grano se redujeron a la mitad en ese periodo y no fueron compensados por los subsidios, que descendieron de 24 a 19% de 1988 a 1995, de manera que las importaciones pasaron de 1.1 millones de toneladas en 1988 a 3.1 millones en 1998, lo que representó 33% del consumo nacional.⁹³ En lo referente al trigo, se observa que en 1988 la producción era de 3.66 millones de toneladas; en 1993, ya había caído a 3.58, y en 1998 cayó aún más hasta llegar a 3.32 millones de toneladas.⁹⁴

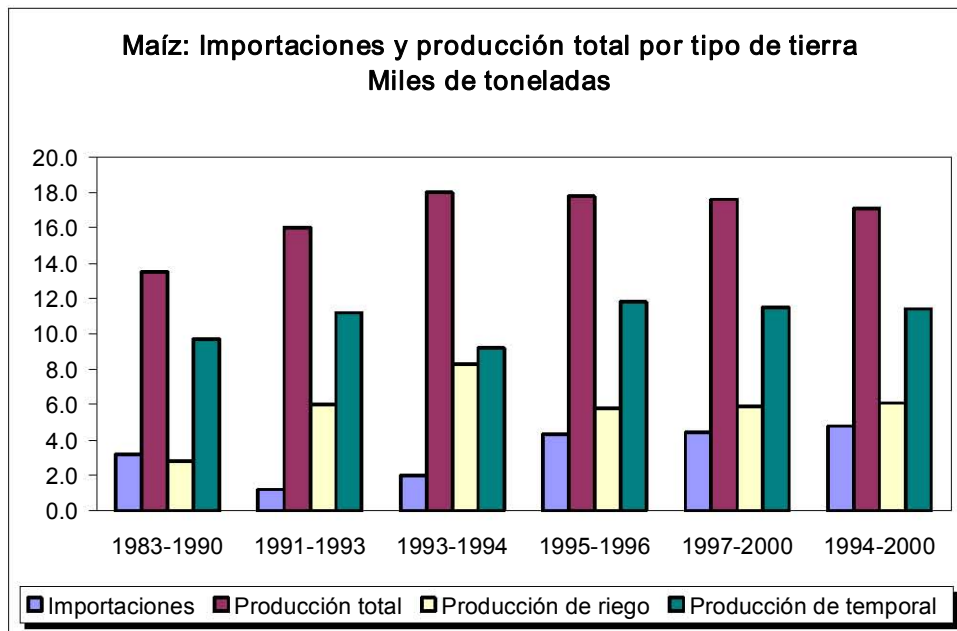
Esta postura, sostiene que los descensos en la producción han sido principalmente en granos y de productos agroalimentarios en general, que de alguna manera reflejan claramente la afectación que prevalece el sector agrícola en México recurriendo a las importaciones.

En contraste a lo anterior, otros estudios, muestran que desde la operación del TLCAN, las importaciones del maíz han aumentado, pero su producción se ha mantenido, así como la de otros cultivos de granos y oleaginosas. (**Véase conjunto de barras, gráficas 5 y 6** para los casos de maíz y del total de granos y oleaginosas, respectivamente)

⁹³ Calderón. *Op. cit.*, pp. 145-149.

⁹⁴ *Ibid.* p.145.

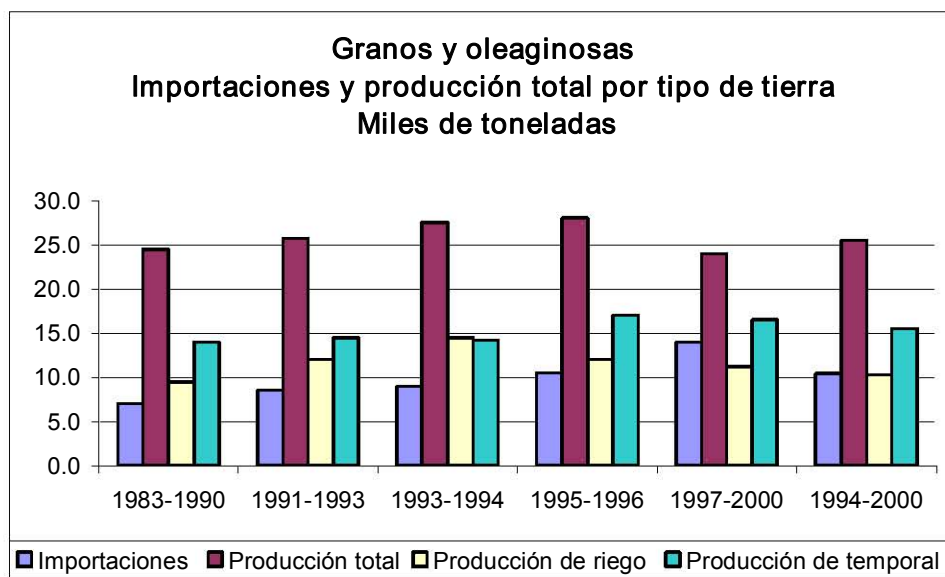
Gráfica 5



Fuente: INEGI, fecha de consulta: enero de 2005

Dirección en Internet: www.inegi.gob.mx/est/default.asp?

Gráfica 6

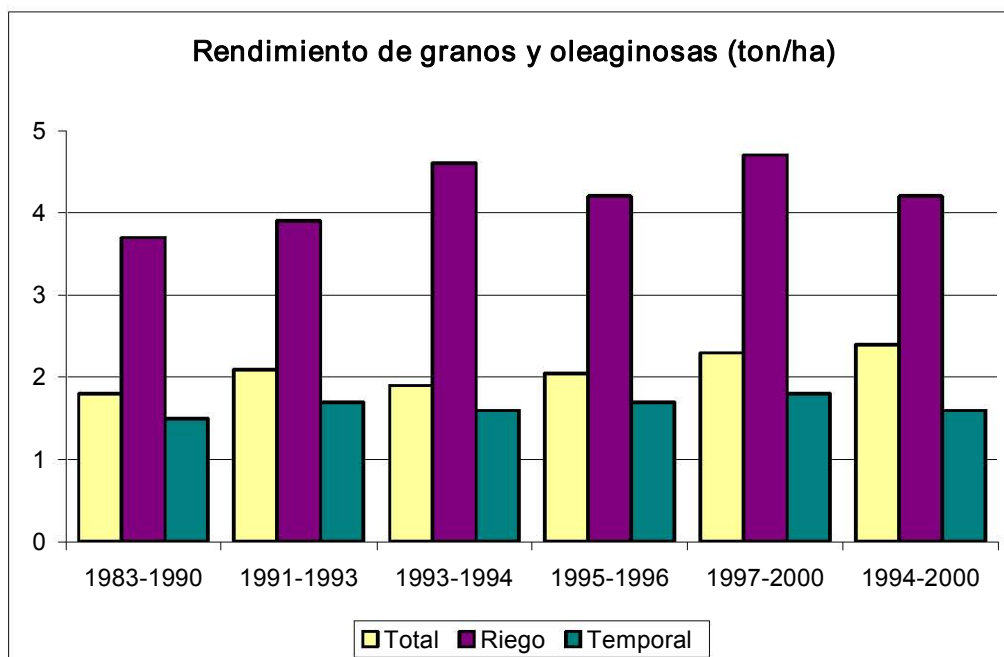


Fuente: INEGI Fuente: INEGI, fecha de consulta: enero de 2005

Dirección en Internet: www.inegi.gob.mx/est/default.asp?

En estos casos, se aprecia la distinta evolución de los tipos de producción (riego y temporal) los rendimientos de los cultivos de granos y oleaginosas han aumentado de manera frecuente de 3.6 toneladas por hectárea en 1980-1993, a cuatro toneladas en 1991-1993 y a 4.6 de 1994-2000. Asimismo, la producción, superficie sembrada y cosechada en temporal de los mismos bienes aumentaron durante el TLCAN (15, 19 y 14% respectivamente), mientras que los rendimientos en estas tierras se han mantenido más o menos constantes (de 1.5 toneladas por hectárea en 1980-1993, a 1.7 en los años de 1994-2000.⁹⁵ (Véase gráfica 7, rendimiento de granos y oleaginosas)

Gráfica 7



Fuente: INEGI, fecha de consulta: enero de 2005

Dirección en Internet: www.inegi.gob.mx/est/default.asp?

⁹⁵ Yúnez-Naude y Barceinas. *Op. cit.*, pp. 84-85.

“Al analizar los cultivos de manera individual. Por ejemplo, los rendimientos en el maíz regado aumentaron de 3.13 toneladas por hectárea en 1983-1990 a 4.15 en los tres años anteriores al TLCAN y a 4.94 en el periodo 1994-2000. En cambio, los rendimientos en la producción de maíz obtenido en tierras de temporal pasaron de 1.58 en el primer periodo a sólo 1.83 en los siguientes dos periodos respectivamente.”⁹⁶

De este modo, las expectativas de que, con la competencia que traería consigo el TLCAN, la producción nacional de bienes importables disminuiría y su productividad aumentaría, sólo se sostiene para el caso de los cultivos que se producen en tierras regadas. También, se puede argumentar que los elevados costos de transacción de los productores de subsistencia que tienen tierras de temporal explican, al menos en parte, el por que las reformas y el TLCAN no afectaron su oferta y productividad. Esto ocurre, particularmente en el caso del maíz, si se considera que una parte importante del abastecimiento de este cultivo en México proviene de pequeños productores de temporal, carentes de infraestructura y que, al menos parte de su producción, la destinan al autoconsumo.⁹⁷

Por otro lado, se tienen cifras oficiales de la producción nacional de cultivos básicos, donde se observa ligeramente un crecimiento en el marco de la apertura comercial, con un promedio anual de 1.6%, en el periodo de 1994-2001; en 2000-

⁹⁶ Yúnez-Naude y Barceinas. *Op. cit.*, p.86.

⁹⁷ *Ibidem*.

2003 se presentó un crecimiento en la producción de 11.7%. Sin embargo, este aumento no fue suficiente para satisfacer el ritmo del crecimiento de la demanda, por lo que hubo la necesidad de recurrir a las importaciones para complementar el abasto del mercado interno, las cuales ascendieron a 14.4 millones de toneladas durante este periodo. (Véase cuadros 10 y 11)

Cuadro 10

PRODUCCIÓN NACIONAL DE CULTIVOS BÁSICOS. AÑO AGRÍCOLA 1990-2001						
Toneladas						
(Totales)						
Cultivo	Producción Promedio			Producción	TMAC*	Importaciones TLCAN
	1990-93	1994-97	1998-2001	2002**	1994/2001	Prom. 94-01
Maíz	15,985,386	18,067,723	18,463,076	18,455.013	1.4	4,472,023
Sorgo	4,555,062	5,098,018	6,151,007	5,478.440	8.5	3,421,371
Trigo	3,798,656	3,662,685	3,256,159	3,293,689	-3.3	2,214,504
Frijol	1,168,008	1,237,353	1,067,664	1,517,910	-3.5	103,049
Cebada	540,658	462,582	584,918	856,470	13.9	165,007
Algodón H.	314,914	590,686	409,197	144,256	-2.9	282,994
Arroz Palay	355,709	401,044	340,678	225,781	-6.9	500,270
Cártamo	88,119	130,543	160,465	52,939	8.3	5
Soya	597,860	238,239	126,776	94,530	-18.8	3,255,924
Ajonjolí	35,570	24,702	36,692	23,602	25.3	326
Total	27,439,941	29,913,575	30,596,632	30,142,630	1.6	14,415,471

Fuente: Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP)-SAGARPA
*Tasa Media Anual de Crecimiento. **/Estimaciones preliminares

Las importaciones promedio en toneladas de los productos que se destacan a partir del TLCAN durante 1994-2001, fueron en primer lugar el maíz con 4,472,023 toneladas; le sigue el sorgo 3,421,371; el trigo con 2,214,504; y el frijol con 103, 049 toneladas.⁹⁸

⁹⁸ Usabiaga, *Op Cit.* p, 26

En producción la Tasa Media Anual Promedio de Crecimiento (TMAC) del periodo 1994-2003 de los siguientes productos es: maíz de 1.6%; sorgo de 7.0%, trigo de -3.8% y frijol de 0.6%. En relación a las importaciones, en este mismo periodo se tiene que la TMAC fue de: 8.7%; 4.3%. 10.4% y 3.8% respectivamente.

Cuadro 11

PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES DE CULTIVOS BÁSICOS								
Cultivo	Producción Promedio		%	TMAC*/	Importaciones promedio		TMAC*/	%
	1990-1993	2000-2003		2003/1994	1990-1993	2000-2003	2003/1994	
Maíz	15,985,386	19,511,445	122	1.6	1,735,387	5,667,667,693	8.7	326
Sorgo	4,555,062	6,112,316	134	7.0	2,707,872	4,536,094	4.3	168
Trigo	3,798,656	3,245,931	85	-3.8	903,727	3,191,614	10.4	353
Frijol	1,168,008	1,251,169	107	0.6	90,839	97,708	3.8	108

Fuente: Secretaría de Economía *TMAC Tasa media anual de crecimiento

En el periodo enero-julio de 2004 se registró una producción de granos y oleaginosas 2% mayor a la alcanzada en el mismo periodo de 2003, con 16 mil 962.3 toneladas, lo cual se debió principalmente al aumento de la superficie cosechada de 5 370.9 hectáreas y al rendimiento de algunos cultivos como el frijol, maíz, sorgo y cebada. El grupo de las hortalizas aumentó en el mismo periodo 7.3%, con una producción de 4 mil 326.5 toneladas, donde se destacan la calabacita, la cebolla y la papa; respecto a las frutícolas creció el 6.3%, con una producción de 8 mil 508.4 toneladas, destacándose el aguacate y la uva con un aumento del 17% con relación a 2002.

Respecto a la superficie sembrada y del valor de la producción en el campo nacional por regiones promedio entre 1996-2000 se tiene la siguiente distribución:

Cuadro 12

Región	Participación porcentual en:		
	Superficie sembrada (A)	Valor de la producción (B)	Densidad Económica (B) (A)
Noroeste	11.2	21.6	1.93
Norte	18.3	13.9	0.76
Noreste	9.1	5.3	0.58
Centro-Oeste	18.1	22.6	1.24
Centro-Este	14.1	16.2	1.15
Este	8.5	9.5	1.11
Sur	15.6	9.3	0.59
Sureste	5.1	1.6	0.32
Total Nacional	100.0	100.0	

Fuente: SIAP

Según datos del PROCAMPO correspondiente al año agrícola 2000, de los 2, millones 064, 527 productores de granos y oleaginosas, registrados en ese año, el 77% del total, tiene un tamaño promedio menor a 5 hectáreas. El 23% de este sector, que suman 600,097, cuentan con predios mayores a 5 hectáreas. La mayor parte de los productores con predios menores a 1 hectárea se localizan en los estados de Veracruz, Oaxaca y Chiapas; la mayoría de los productores con predios mayores a 100 hectáreas están situados en Tamaulipas, Sinaloa, Sonora y Chihuahua.

En el periodo de 1996-2000, los cultivos con menor densidad económica (relación de la superficie sembrada a valor de la producción) son los cereales y forrajes, los cuales utilizan la mayor proporción de la superficie sembrada. Los cereales ocuparon en promedio el 44.2% de la superficie sembrada y generaron el

21.3% del valor de la producción; las oleaginosas ocuparon una superficie sembrada de 1.8%, y el valor de la producción se situó en 0.9%; las legumbres fue de 11.1% y 4.7 respectivamente.⁹⁹

Por otra parte, durante los periodos 1992-1994, 1998-2000 y 2001-2003, el maíz fue el cultivo sistemáticamente más apoyado de la agricultura mexicana, y a niveles que fueron también sistemáticamente superiores a los prevalecientes en los Estados Unidos y Canadá. En los cuadros siguientes se puede apreciar cómo los diferenciales de apoyo en México entre maíz y oleaginosas se van reduciendo durante el periodo, con la intención de revertir la tendencia hacia la concentración de la producción en el maíz. Ese diferencial fue de 25 puntos porcentuales en 2001-2003. Salvo en maíz, trigo y sorgo, las políticas de apoyo en otros cultivos han sido poco previsibles, y por lo tanto, estos cultivos, sobre todo el maíz, se han convertido en el “refugio” de los agricultores.

La consistencia en los apoyos al maíz han provocado un avance tecnológico durante la última década en las áreas de la agricultura comercial, mientras que en otros cultivos dicho avance fue más lento, por lo que ahora resulta más difícil la recomposición de la estructura de la producción de los granos básicos. **(Ver cuadros)**

⁹⁹ Documento SAGARPA-ASERCA.

Cuadro 13
Equivalente de subsidio al productor, 2001-2003
(Porcentajes)

Producto	Promedio OCDE	México	Estados Unidos	Canadá
Maíz	24	39	21	13
Trigo	37	31	35	19
Arroz	78	35	46	-
Oleaginosas	24	53	20	14

Fuente: OCDE, *Monitoring and Outlook of Agricultural Policies in OCDE, varios años*

Cuadro 14
Equivalente de subsidio al productor, 1998-2000
(Porcentajes)

Producto	Promedio OCDE	México	Estados Unidos	Canadá
Maíz	33	34	32	15
Trigo	42	27	45	11
Arroz	78	16	33	-
Oleaginosas	26	35	22	11

Fuente: OCDE, *Monitoring and Outlook of Agricultural Policies in OCDE, varios años*

Cuadro 15
Equivalente de subsidio al productor, 1992-1994
(Porcentajes)

Producto	Promedio OCDE	México	Estados Unidos	Canadá
Maíz	27	45	19	17
Trigo	41	24	35	22
Arroz	81	18	43	-
Oleaginosas	23	20	7	14

Fuente: OCDE, *Monitoring and Outlook of Agricultural Policies in OCDE, varios años*

Cuadro 16
Equivalente de subsidio al productor, 1992-2003
(Porcentajes)

Producto	1992-1994	1998-2000	2001-2003
Maíz	45	34	39
Trigo	25	27	31
Arroz	18	16	35
Oleaginosas	20	35	53

Fuente: OCDE, *Monitoring and Outlook of Agricultural Policies in OCDE, varios años*

La producción de los principales rubros hortícolas presenta una tendencia claramente ascendente; pasó de un rango de 5.3 – 5.4 millones de toneladas en el periodo 1990-1993, a un rango de 7.5 – 8,2 millones de toneladas en el periodo 2000-2003. En chile verde, cebolla, zanahoria, calabacita y tomate verde los crecimientos son espectaculares.

Por otra parte, la producción de rubros frutícolas se elevó de un rango de 9.8- 9.7 millones de toneladas en el periodo 1990-1993, a uno de 13.4 a 14 millones de toneladas en el periodo 2000-2003. En este desempeño sobresalen los casos de naranja, mango, sandía, papaya y aguacate. En algunas ocasiones, las exportaciones de hortalizas y frutas crecieron a tasas superiores a la producción nacional, ya que el reto para acceder a los mercados externos no es producir más, sino que lo producido cumpla con los requerimientos de sanidad, inocuidad y calidad. En otros casos, la producción rebasa a la demanda interna, dando lugar a cosechas abundantes cuyo levantamiento no resulta rentable.¹⁰⁰

(Véase cuadro siguiente)

¹⁰⁰ Rosenzweig, *Op. cit.*, p. 20.

Cuadro 17
México: producción nacional de principales productos hortícolas, 1990-2003
(Miles de toneladas)

Año	Total	Tomate	Chile verde	Cebolla	Papa	Zanahoria	Calabaza
1990	5 362,7	1 885,3	677,2	770,6	1 285,8	198,5	272,6
1991	5 414,0	1 863,9	793,2	810,0	1 211,1	213,3	261,2
1992	5 014,2	1 416,5	949,6	674,4	1 212,9	239,6	260,6
1993	5 442,3	1 698,0	944,4	662,1	1 133,7	264,7	369,7
1994	4 887,4	1 375,9	810,9	667,7	1 167,2	191,8	337,0
1995	5 781,8	1 941,2	972,3	662,2	1 269,1	199,6	368,7
1996	6 006,0	2 009,8	1 027,3	702,6	1 282,4	219,5	282,2
1997	6 679,5	1 923,9	1 523,2	815,6	1 316,5	306,8	396,7
1998	7 215,3	2 256,6	1 559,7	885,6	1,280,9	319,9	456,3
1999	8 008,5	2 417,0	1 442,1	1 228,3	1 477,3	363,4	540,2
2000	7 585,7	2 086,0	1 428,8	906,4	1 627,2	376,8	580,2
2001	7 920,6	2 149,9	1 580,5	1 030,4	1 628,5	355,9	587,7
2002	7 524,6	1 990,0	1 441,9	1 072,3	1 483,0	370,7	583,4
2003	8 216,4	2 171,2	1 450,3	1 141,8	1 661,8	338,9	726,2

Fuente: Servicio de Información y Estadísticas Agroalimentaria y Pesquera

Cuadro 18
México: producción nacional de principales productos frutícolas, 1990-2003
(Miles de toneladas)

Año	Total	Naranja	Plátano	Mango	Limón	Melón	Sandía	Aguacate
1990	8 998,8	2 220,3	1 986,4	1 074,4	685,4	523,2	404,1	686,3
1991	9 363,7	2 369,5	1 889,3	1 117,9	716,5	645,3	392,7	780,4
1992	9 735,8	2 541,5	2 095,4	1 075,9	777,5	495,7	499,0	724,5
1993	9 728,1	2 913,7	2 206,9	1 151,2	725,2	394,2	387,6	709,3
1994	10 628,0	3 191,1	2 295,5	1 117,9	813,5	446,7	428,0	799,9
1995	11 166,9	3 571,5	2 032,7	1 342,1	947,7	424,0	484,8	790,1
1996	11 857,6	3 984,6	2 209,6	1 190,0	1 094,5	472,0	533,7	837,8
1997	12 056,4	3 943,9	1 714,5	1 501,4	1 095,6	591,9	709,6	762,3
1998	11 402,2	3 331,2	1 525,8	1 473,9	1 170,9	553,4	698,5	876,6
1999	12 496,0	3 520,0	1 751,9	1 508,5	1 346,5	643,4	912,6	879,1
2000	13 403,3	3 812,7	1 870,6	1 559,4	1 639,6	603,2	1 048,5	907,4
2001	14 074,2	4 034,9	2 113,6	1 577,4	1 573,1	536,2	969,5	940,2
2002	13 870,8	4 020,4	1 996,8	1 553,2	1 706,1	542,4	857,8	901,1
2003	13 519,1	3 845,9	2 065,9	1 362,4	1 748,7	463,9	952,2	905,0

Fuente: Servicio de Información y Estadísticas Agroalimentaria y Pesquera

La producción pecuaria en el periodo de vigencia del TLCAN ha sido muy dinámica, lo cual se vincula con el acceso a los forrajes de importación a precios internacionales. La tasa media anual de crecimiento de las carnes en canal en el

periodo 1994-2004 fue de 3.6%; de 7% para aves de 3% para leche y de 4.3% para otros productos pecuarios.

Cuadro 19
México: Producción Pecuaria Nacional, 1994-2004
(Miles de toneladas)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 a	1994-2004 (TMAC) b
Carne en canal	3451,0	3704,9	3589,6	3805,6	4030,5	4216,5	4359,5	4529,8	4720,9	4804,4	4916,1	3,6
Bovino	1364,7	1412,3	1329,9	1304,1	1379,8	1399,6	1408,6	1444,6	1467,6	1503,8	1517,3	1,1
Porcino	872,9	921,6	910,3	939,2	960,7	994,2	1030,0	1057,8	1070,2	1035,3	1068,8	2,0
Ovino	30,3	29,9	29,4	30,2	30,4	30,8	33,4	36,2	38,2	42,2	41,4	3,2
Caprino	38,7	37,7	35,9	35,3	38,3	37,4	38,8	38,8	42,2	42,2	42,2	0,9
Ave c	1144,4	1303,4	1284,0	1460,9	1621,4	1754,5	1848,7	1952,3	2102,7	2181,0	2246,4	7,0
Leche d	7461,5	7537,6	7709,3	7968,6	8443,5	9008,3	9442,6	9612,2	9804,8	9936,2	10050,2	3,0
Bovino	7320,2	7398,6	7586,4	7848,1	8315,7	8895,1	9311,4	9472,3	9658,3	9784,4	9900,2	3,1
Caprino	141,3	139,0	122,9	120,5	127,7	131,0	131,2	139,9	146,5	151,8	150,0	0,6
Otros productos pecuarios												
Huevo	1246,2	1242,0	1235,9	1328,9	1461,2	1634,8	1787,9	1892,1	1900,6	1872,5	1900,6	4,3
Lana	4,0	4,1	3,9	4,3	4,2	4,2	4,2	4,3	4,2	4,5	4,4	1,0
Cera	2,7	1,9	2,0	1,9	2,3	1,9	2,3	2,1	2,5	2,3	2,3	-1,7
Miel	56,4	49,2	49,2	53,7	55,3	55,3	58,9	59,1	55,9	57,0	58,2	0,3

Fuente: Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera

a Cifras estimadas

b Tasa media anual de crecimiento

c Incluye carne de guajolote

d Millones de litros

Sobre la competitividad por subsectores agrícolas en el TLCAN se tienen los siguientes datos: en granos básicos el valor de la producción es de 48 mil 192.4 pesos, con una participación en el total de 32%, teniendo en la competitividad problemas estructurales frente a los socios del TLCAN. Las oleaginosas tienen un valor de la producción de 561 mil pesos, con un participación en el total de 0.4%, presentando políticas internas orientadas a otros granos que dificultan su competitividad en el mercado con Estados Unidos y Canadá. En lo que se refiere a las frutas y hortalizas, se tiene un valor de la producción de 29 mil 595 pesos y 31 mil 692 pesos respectivamente, y una

participación total de 19.6% para las primeras y un 21% para las segundas. Estos productos son competitivos frente al TLCAN (excepto la manzana).¹⁰¹

3.5. Presupuesto y apoyos al campo

Uno de los factores principales para el desarrollo agrícola son los recursos financieros destinados a este sector. Los niveles de inversión pública de 1994-1999 disminuyeron; pero a partir del 2000 a 2004 han aumentado. (Véase Cuadro 20)

Cuadro 20

PRESUPUESTO TOTAL ASIGNADO A SAGARPA 1994-2004										
(Millones de pesos)										
1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
49,847.9	36,479.5	34,108.0	33,940.9	32,057.9	27,094.8	29,036.1	35,793.9	37,181.3	41,109.3	42,240.6
Fuente: De 1995-2001, Cuenta de la Hacienda Pública Federal. Para 2002-2003 Presupuesto de Egresos de la Federación. Para 2004, SAGARPA.										

En el año 2003 los apoyos al campo fueron de 41,109.3 millones de pesos, superior en 15.5% al correspondiente al año anterior. El presupuesto de este año equivale al 19.2% del PIB agropecuario superior en 7.1 % puntos porcentuales a la cifra correspondiente al año 2000. La composición del ejercicio presupuestal para este sector fue de 4 415.9 millones de pesos para gasto directo (11%) y 35 753.6 millones de pesos para subsidios y transferencias (el 89%). El gasto no directo se destinó a otorgar recursos a los órganos administrativos desconcentrados, a las entidades paraestatales coordinadas sectorialmente y en

¹⁰¹ Usabiaga, *Op. cit.*, p. 28.

transferencia para apoyo en la ejecución de programas tales como Alianza Contigo, Empleo Temporal, entre otros.

Para el 2004, el presupuesto total autorizado al sector fue de 42 240.6 millones de pesos, teniendo la siguiente distribución 4 373.3 millones de pesos para gasto directo (10.4%) y 37 867.3 millones de pesos para subsidios y transferencias (el 89%). Los recursos asociados al Programa Especial Concurrente incrementaron el presupuesto en un 16.1%. El gasto corriente asignado para el 2004 ascendió a 36 077.2 millones de pesos, lo que representa el 99.2 %. En tanto que para el gasto de capital se destinaron 296.1 millones de pesos. El recurso presupuestal se orientó a fortalecer las cuatro áreas programáticas que a) impulsan la reconversión productiva; b) promueven la integración de cadenas agroalimentarias y pesqueras; c) atienden a grupos y regiones prioritarias; d) atienden a factores críticos que inciden en la producción agropecuaria y pesquera.

Los recursos asignados a SAGARPA para el 2004 quedaron clasificados en dos grupos funcionales: desarrollo social con 1 685.8 millones de pesos, representando el 4.6% del presupuesto total; desarrollo económico con 34 687.5 millones de pesos, el 95.4%. Asimismo, se ejecutan programas tales como PROCAMPO, Alianza Contigo, Programas de Desarrollo Rural, entre otros.¹⁰²(Véase cuadro siguiente)

¹⁰² SAGARPA. *4to. Informe de Labores 2004*. pp. 12-23.

Cuadro 21

Principales Programas (millones de pesos)		
	Ejercido 2003	Original 2004
PROCAMPO	13 110.7	14 409.0
Alianza Contigo	655.4	5 831.5
Programas Agrícolas	1 893.0	1 630.1
Programas Pecuarios	840.0	599.9
Programas de Desarrollo Rural	3 058.1	3 111.9
Otros	764.3	489.6
Apoyos a la Comercialización	3 874.3	3 275.1
Sanidad	863.8	0.0
Empleo temporal	230.8	0.0
Capacitación	26.7	33.2
Investigación y Docencia	2 886.1	2 817.5
Pesca y Acuicultura	640.9	564.2
Fuente: SAGARPA		

Dentro de los apoyos gubernamentales para el campo, destaca inicialmente el Programa Alianza para el Campo, creado en 1995, a fin de elevar la productividad agropecuaria y capitalizar al campo mediante fondos para proyectos de inversión y sanitarios. En respuesta a la demanda de cada entidad federativa, para el 2002 llegó a tener 40 programas. No obstante, se observó que en su operación existían duplicación de acciones, esfuerzos y recursos, por lo que se requería tener una visión en conjunto y una coordinación de esfuerzos en toda la Alianza.

De esta manera se definieron los siguientes objetivos: incrementar el ingreso; diversificar las fuentes de empleo y fomentar la organización económica campesina. Asimismo, se establecieron estrategias de integración de cadenas agroalimentarias, la atención a grupos y regiones prioritarias y la atención a factores críticos como el suelo y el agua, y en 2003 se agregó la reconversión

productiva. Este rediseño trajo consigo los principios rectores definidos en la Alianza Contigo, estas reformas buscan resolver la dispersión de recursos y esfuerzos, problema señalado por la FAO en octubre de 2003.

3.5.1 Programa de Apoyos Directos al Campo: PROCAMPO

El PROCAMPO capitalizado está enfocado a la capitalización productiva del agro mexicano a través del Sistema de Garantías y Acceso Anticipado a Pagos Futuros, permite al beneficiario hacer uso anticipado de los apoyos a los que tiene derecho para la capitalización de sus unidades de producción, el desarrollo de proyectos productivos y llevar a cabo acciones de modernización en su superficie registrada en el Directorio del Programa. Las instituciones financieras que participan en el Programa son: Banco Azteca, Financiera Rural, John Deere, Scotiabank Inverlat, Banorte, Banco del Bajío y HSBC.

La colocación de créditos reportado por las instituciones financieras en el 2004 fue de 650 millones de pesos para apoyar a 6 291 proyectos productivos en una superficie de 139 450 hectáreas, en beneficio de 27 083 productores. El 60% de los recursos se concentra en las entidades federativas de Oaxaca, Puebla, Chipas, Guerrero.¹⁰³

¹⁰³ SAGARPA. *4to. Informe de Labores 2004*, pp. 38-40.

El PROCAMPO tradicional, tiene el propósito de apoyar de manera directa el ingreso de los productores rurales del país, mediante un subsidio por hectárea que otorga el gobierno federal. Los recursos de PROCAMPO observados en el 2003 fueron de 13 110.7 millones de pesos; para el 2004 fueron de 14 143.1 millones de pesos.

El nivel de apoyo por hectárea de PROCAMPO registra desde 2002 un ligero aumento; en 2003, los productores con predios de temporal de menos de 5 hectáreas recibieron un apoyo de \$1,030 por hectárea y de \$950 el resto de productores. Para los productores con predios de temporal de menos de 5 hectáreas, el incremento acumulado en términos reales entre 2000-2003 es de 23.8%; para los productores de otras características, el incremento acumulado es de 8.8% en términos reales en el mismo periodo.¹⁰⁴

La Ley de Capitalización del PROCAMPO, promulgada el 31 de diciembre de 2001, permite a los productores el acceso anticipado a los pagos de este programa destinados a futuros ciclos agrícolas. Para el 2003, la asignación de recursos para financiar los proyectos bajo dicha Ley fue de 500 millones de pesos.

¹⁰⁴ Usabiaga. *Op. cit.*, p. 34.

Cuadro 22

Apoyos por hectárea de PROCAMPO (pesos de 2003)											
Ciclo	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
										-de 5 ha.	+ de 5 ha.
OI	1,256	1,127	923	842	834	805	832	859	866	1,030	905
PV	1,332	1,240	1,015	967	939	911	914	916	912	1,030	905

Fuente: Elaborado en base a ASERCA y Banxico. OI: Otoño, invierno; PV: primavera, verano.

En el sector de granos y oleaginosas se instrumentó un Esquema de Ingreso Objetivo para una gama de cultivos (maíz, trigo, sorgo, cártamo, canola, algodón, arroz, soya y triticale) con la finalidad de que se pueda diversificar y fortalecer la producción nacional.

En el Esquema del Ingreso Objetivo, todo productor que siembre algunos de estos cultivos en cualquier región del país y genere excedentes comercializables tendrá derecho a los apoyos complementarios para lograr el ingreso objetivo que se establece para cinco años fiscales de 2003 a 2007. El esquema brinda estímulos para utilizar la tierra y el agua en las alternativas productivas más rentables para los productores de todo el país en función de la demanda de los mercados regionales.

Este Esquema permite que las fluctuaciones a la baja en los precios internacionales no afecten a los productores, mientras que las fluctuaciones a la alza si los puede beneficiar. Además, si los ingresos provenientes del mercado son superiores al ingreso objetivo, el productor tiene derecho a los pagos correspondientes al PROCAMPO. Estos ingresos objetivo que se garantizan al

productor mexicano son superiores a los que garantiza la Ley Agrícola 2002 de Estados Unidos para productores de ese país.¹⁰⁵

Cuadro 23

PERIODO 2003-2007		
PRODUCTO	INGRESO OBJETIVO MÉXICO (\$/TON)	INGRESO OBJETIVO EUA (\$/TON)
MAÍZ	1,650	988.4
TRIGO	1,800	1,369.5
SORGO	1,270	965.5
CARTAMO	3,300	2,086.6
CANOLA	3,500	2,086.6
ALGODÓN	14,700	2,086.6
ARROZ	2,100	15,402.7
SOYA	3,000	2,235.3
TRITICALE	1,800	2,057.8

Fuente: SAGARPA

Cabe señalar que el Procampo, tal y como se instrumentó a partir de la etapa del TLCAN, no corresponde al programa planeado por el gobierno, pues este pretendía ser un programa multianual, con una vigencia limitada de 15 años, y sustituir los apoyos vía precio (los apoyos a la comercialización) por los pagos por hectárea. Contemplaba hacer frente de manera simultánea a los problemas estructurales de comercialización en México.

Actualmente el Procampo funciona como una transferencia monetaria, pero originalmente era mucho más que eso. Se trataba de modernizar todos los esquemas de comercialización en México, lo cual sigue pendiente a doce años de la implementación del TLCAN.

¹⁰⁵ Usabiaga. Op. cit., p. 33.

Como se ha mencionado, el Procampo otorga pagos por hectárea para los productores elegibles, independientemente del cultivo al que destinen la tierra, y desvinculado tanto de la productividad como de posprecios. Se dice que es un instrumento de apoyo neutro y en principio no distorsionante.

Las principales críticas a este Programa son:

- a) La regresividad vista como una distribución no equitativa de los apoyos, ya que los productores con mayores extensiones reciben más apoyos.
- b) Su ineficacia para lograr muchos de los objetivos que se expresaban en el decreto que se estableció, especialmente la escasa diversificación productiva, la falta de alianzas entre los sectores social y privado para la capitalización del campo, la incapacidad de alcanzar niveles internacionales de competitividad para la mayoría de la población beneficiaria, y el deterioro acentuado de los recursos naturales que se ha observado.¹⁰⁶

Además según encuestas de opinión realizadas a sus beneficiarios, 42% de los productores de la muestra declararon que destinan los recursos recibidos a cubrir necesidades básicas como alimentación, transporte, ropa y medicinas; sólo 25.8% indicó que lo hace para la preparación de la tierra, semillas y fertilizantes. Lo cual permite señalar que programa es más de tipo social que productivo.

¹⁰⁶ Rosenzweig. *Op. cit.*, p. 47.

Yúnez y Barceinas reportan en relación con el Procampo que “la mayoría de los beneficiarios siguen produciendo lo que tradicionalmente producían. El programa ha contribuido a mantener el ingreso de los agricultores que enfrentan la competencia proveniente de los Estados Unidos y ha promovido un mayor uso de insumos comerciales, dando lugar a un incremento en la productividad...”.

Según De Janvry y Davis, citados por Rosenzweig el “Procampo tiene una dimensión especial, por la severa escasez de crédito formal en el sector agropecuario. La canalización de crédito de las fuentes formales cayó dramáticamente entre 1994 y 1997. El porcentaje de ejidatarios que utilizó crédito formal cayó de 25% a 11%, además de que los montos unitarios del crédito al sector ejidal también se contrajeron. Mientras que en 1994 las fuentes formales canalizaron 134 pesos por hectárea, en 1997 el monto cayó a 40 pesos (en pesos constantes). A nivel global, el monto promedio de un préstamo cayó de 534 pesos por hectárea a 377 pesos por hectárea en el periodo de referencia”¹⁰⁷

3.5.2 Alianza Contigo (Programa de Fomento Agrícola)

El programa Alianza para el Campo estuvo vigente entre 1996 y 2000; a partir de 2001 se transformó en el programa Alianza Contigo. En 2004 el Programa de Fomento Agrícola tuvo tres subprogramas: Fomento a la Inversión y

¹⁰⁷ Rosenzweig. *Op. cit.*, p. 47.

Capitalización; Fortalecimiento de los Sistemas Producto e Investigación y Transferencia de Tecnología. Respecto al primer subprograma, de enero a julio la tecnificación del riego fue en 50 mil hectáreas con un presupuesto ejercido de 255 millones de pesos del ejercicio fiscal de 2003 beneficiando a 10 mil productores. Durante el periodo de 2000 a julio del 2004, se han tecnificado 302 mil hectáreas, los estados que han reportado avances en la tecnificación del riego en la cobertura de superficie son Guanajuato, Zacatecas, Sonora, Sinaloa, Tamaulipas, Chihuahua, Jalisco. Y para el mejoramiento, rehabilitación y conservación del suelo, hasta junio de 2004, se ejerció un presupuesto de 32.9 millones de pesos, cubriendo 65 mil hectáreas.¹⁰⁸

El subprograma de Fortalecimiento de Sistema Producto, se orienta al fortalecimiento técnico y organizativo de las cadenas productivas, mediante capacitación, asesoría y elaboración de estudios para la competitividad; para el 2004 se destinó 57.1 millones de pesos apoyando a 125 comités Sistema Producto a nivel estatal y 15 nacionales, beneficiando a 73 300 productores. El INCA rural ha trabajado 20 cadenas productivas nacionales y 164 cadenas prioritarias estatales, con un presupuesto de 12.8 millones de pesos.

El subprograma Investigación y Transferencia de Tecnología tiene por objeto apoyar la productividad del campo mexicano, por ello se destinó el 7% de la Alianza Contigo para la generación y transferencia de tecnologías que atiendan

¹⁰⁸ *Ibid.* p. 30

la demanda de cadenas agroalimentarias, el presupuesto anual para 2004 fue de 338.6 millones de pesos, apoyando 240 proyectos de investigación en beneficio de 20 cadenas productivas, entre ellas esta el limón, mango, aguacate, café y maíz. Asimismo, se llevaron a cabo 24 tecnologías agrícolas en beneficio a 1 200 productores.¹⁰⁹

Las reglas de operación de la Alianza definen tres grupos de productores (de bajos ingresos en zonas marginadas, de bajos ingresos de transición y resto de los productores), y se establece la necesidad de privilegiar a la población de menores ingresos. Sin embargo, estos objetivos no se han alcanzado por las dificultades operativas y el requerimiento de que los productores contribuyan con una parte de las inversiones.

La Alianza tiene problemas de diseño y operación al otorgar apoyos inadecuados para los productores comerciales pequeños, medianos y grandes. Si se pretende mejorar el funcionamiento de los programas de fomento agrícola se deberá encontrar la forma de dinamizar los mercados de créditos agropecuarios.

El incremento de la competitividad de los productores individuales depende no tanto de la inversión física, sino del desarrollo de mecanismos de producción y comercialización más rentables, lo que cada productor debería de hacer adaptando lo que puede comprar o aprender de otros agentes económicos y

¹⁰⁹ Rosenzweig. *Op.cit.*, p. 31.

sociales. Por lo anterior el productor necesita de información, utilizar esta información con creatividad y lograr acuerdos de cooperación con otros agentes a fin de desarrollar proyectos para el beneficio común, ya que ningún agente por sí mismo tiene los recursos necesarios para desarrollar sus propios mecanismos de producción y comercialización.

3.5.3 Programa de Apoyos a la Competitividad por Ramos de Producción

En el 2003, se instrumentó el Programa de Apoyos a la Competitividad por Ramas de Producción, orientado a fomentar el fortalecimiento de los sistemas productivos y productos de impacto regional y nacional en las cadenas de consumo más sensibles a las condiciones de mercado internacional. De esta manera, el presupuesto para éste año fue de 977.3 millones de pesos, otorgando apoyos por 528.3 millones de pesos a cadenas productivas que presentaron problemas por coyuntura de mercado y para fomento a la productividad, 319 millones se destinaron al fortalecimiento de la oferta y la promoción del consumo de los productos agroalimentarios mexicanos y 130 millones de pesos para el fomento de los agronegocios.

El Presupuesto de Egresos para la Federación en el 2004, otorgó un monto de 1 429.6 millones de pesos, los cuales se distribuyeron a los tres grandes componentes del Programa:

1. Componente de Apoyos al Desarrollo e Integración de Cadenas Agropecuarias que enfrentan condiciones adversas de competencia externa y/o para compensar distorsiones de precios y costos, se destinaron 991.2 millones de pesos.
2. Componente de apoyo para el fomento de los agronegocios, se contó con 100 millones de pesos.
3. Componente de Apoyos del Programa de Promoción Comercial y de Fomento a las exportaciones de Productos Agroalimentarios y Pesqueros mexicanos.

Respecto al apoyo para la productividad del frijol, se autorizaron apoyos para dos proyectos: a) Programa de Apoyo Emergente para los Productores de Frijol por incrementos en costos y baja productividad, se destinó un monto de 37.7 millones de pesos, beneficiando a 12 800 productores: b) Reordenamiento de la Siembra y Comercialización del Frijol del estado de Zacatecas, por un monto de 5.5 millones de pesos, en beneficio de 80 mil productores. Asimismo, se instrumentó el proyecto Programa de Fomento Productivo Regional de Maíz, en zonas de consumo en el estado de Chiapas, contando con una cantidad de 65 millones de pesos, beneficiando a 218 mil productores.

3.5.4 Apoyos a la comercialización (ASERCA)

Apoyos y Servicios a la Comercialización Alimentaria (ASERCA) desde 1991 otorga subsidios para la comercialización de cultivos básicos en las regiones que producen excedentes. Inicialmente se le otorgó apoyos al sorgo y al trigo, posteriormente al maíz, a la cebada forrajera, al algodón, al arroz y al cártamo. En el 2001 se sustituyeron los apoyos a la comercialización a los compradores, asignadas en subastas públicas, por pagos directos al ingreso, a todos los productores del país que comercialicen cualquier producto elegible, y desde el 2002 ASERCA sólo atiende los problemas de comercialización en estados con problemas de excedente de producción.¹¹⁰

Se mantienen apoyos complementarios a los compradores mediante auxilios a la pignoración, el cabotaje, el flete terrestre y apoyos directos al producto, manejos de cupos y de instrumentos para riesgos (cobertura de precios), promoción de exportaciones e información comercial y de comportamiento de los mercados. De esta manera, se establece como prioridad fundamental apoyar a la comercialización directamente al productor, para evitar el intermediarismo y mejorar los ingresos rurales.

El papel de los apoyos gubernamentales es fundamental para el crecimiento agrícola y desarrollo rural que México necesita. En este sentido, la

¹¹⁰ José Romero y Alicia Puyana. *Evaluación Integral de los Impactos e Instrumentación del Capítulo Agropecuario del TLCAN, Documento Maestro*. Ed., COLMEX, México, 2003, p.33.

operación del TLCAN, aunado a otras políticas públicas agrícolas, se ha orientado a instrumentar nuevos programas que incidan en lograr estos objetivos.

Con base en la investigación realizada podemos argumentar que el crédito es uno de los elementos más importantes a considerar en el análisis del papel gubernamental en el contexto de las políticas agrarias, antes de su adopción el gobierno otorgaba créditos subsidiados a los agricultores, que llegaron a constituir el 55% del total de los créditos que el sector recibió durante los ochenta.

Cabe señalar que los apoyos a la comercialización se dieron hasta 2002, únicamente para ciertos cultivos y en algunas regiones del país, los pagos correspondientes a este programa están aún más concentrados en un reducido número de productores que en el caso del Procampo, el objetivo de la compensación es que la mayoría de los productores cubra sus costos de producción, pero ¿realmente los están haciendo, o simplemente se están subsidiando ineficacias? En el sub capítulo Asimetrías de este trabajo se señala que en conjunto los productores mexicanos reciben un subsidio menor a los de sus socios comerciales en el TLCAN, sin embargo, en el cuadro 23 se puede observar que los precios objetivo para México en los productos señalados son superiores a los ingresos objetivo anunciados en la ley agrícola de 2002 de los Estados Unidos, además los pagos directos del Procampo no están contemplados dentro de la fórmula ingreso objetivo.

Recapitulación Capítulo 3

Es indudable que el comercio agroalimentario entre los países del TLCAN ha crecido sustancialmente, las exportaciones agrícolas mexicanas a Estados Unidos casi se duplicaron en el periodo 1994-2001 con respecto a 1990-1993. El comercio exterior agrícola ha aumentado sobre todo por el intercambio comercial con Estados Unidos; durante los años del TLCAN la participación de las importaciones provenientes de México respecto al total de las importaciones agroalimentarias se incrementó entre 1 y 2 puntos porcentuales respecto a los años previos al Tratado, éstas constituyeron el 12% en 1993 y el 13% en 2003.

Por su parte, las importaciones provenientes de Estados Unidos representaron 86.7% del valor total de las importaciones agroalimentarias de México en el periodo 1990-1993 y el 85% entre 1994-2000. Las exportaciones agroalimentarias mexicanas dirigidas a Estados Unidos constituyeron del total de las exportaciones en este sector realizadas por México 93 y 97% respectivamente en los periodos mencionados.

A pesar de que el incremento del comercio agroalimentario entre México y Estados Unidos no se refleja de manera evidente en términos porcentuales, éste prácticamente se duplicó en los años del TLCAN al pasar de 5 898 millones de dólares en el periodo 1990-1993 a casi 10 millones en 1994-2001.

No obstante el incremento en términos de valor del comercio agrícola entre los países del TLCAN, algunos productos como los granos y oleaginosas fueron especialmente sensibles ante el Tratado que nos ocupa, ya que aunque el maíz y el frijol se sometieron al periodo de desgravación arancelario de mayor plazo que consta de 15 años para alcanzar la tasa cero, esta protección no fue suficiente, ya que hubo dificultad en el establecimiento de mecanismos eficaces en las aduanas de nuestro país para cobrar los aranceles correspondientes a los productos que excedieron las cuotas de importación.

De esta manera nuestro país dejó de percibir grandes sumas monetarias por falta de cobro de aranceles, lo cual motivó la entrada al país de productos agroalimentarios a precios más competitivos. Cabe destacar que muchos de estos productos de antemano cuentan con un precio más bajo debido a los subsidios que reciben tanto en Estados Unidos y Canadá.

Además en materia sanitaria no se ha reglamentado lo suficiente y algunos productos ingresan al país sin que se les requieran las especificaciones sanitarias necesarias, lo cual no ocurre en Estados Unidos, quien ha impuesto este tipo de barreras no arancelarias a productos como el atún y el aguacate mexicanos (por mencionar solo algunos), con el pretexto de que no cumplen con las normas de sanidad, pero en realidad se sabe que representan una competencia real a los productos que ofrece ese país.

A lo largo de este capítulo se abordaron estudios que establecen diferentes posturas respecto al hecho del crecimiento o decrecimiento en la producción de granos básicos durante el TLCAN. Las mencionadas investigaciones sólo concuerdan en que las importaciones de estos productos han aumentado durante los últimos años y que la producción nacional no ha sido suficiente para cubrir la demanda.

Desde el punto de vista de este trabajo, el hecho de que nuestro país importe tales cantidades de granos fundamentales en nuestra alimentación, pone en riesgo la soberanía nacional, ya que algunos granos importados como la soya, alcanzan a cubrir más del 90% de la demanda nacional.

Sin embargo, nuestro gobierno no ha presionado lo suficiente para que se reduzcan los subsidios que otorgan los socios comerciales a los productos agroalimentarios, en particular a los granos básicos y oleaginosas, que son los que más importamos.

Sin duda el grupo que se ha visto mayormente beneficiado del TLCAN ha sido el de las verduras y frutas, el cual han demostrado ser competitivo, constituyendo las principales exportaciones agrícolas de México con el 30 y 11% respectivamente durante el periodo 1990-2001.

A pesar del crecimiento de las exportaciones agroalimentarias en el periodo 1994-2001, prácticamente todos los años (a excepción de 1995) nuestra balanza comercial agroalimentaria ha sido deficitaria, sin embargo en los años previos al TLCAN también se registró déficit.

En cuanto a los apoyos gubernamentales al campo, la puesta en marcha del TLCAN motivó la creación de los programas que ya hemos abordado en este trabajo, éstos se enfocaron a la capitalización productiva del agro, el incremento de la productividad agropecuaria, el apoyo directo al ingreso de los productores rurales mediante un subsidio por hectárea y la reconversión productiva.

A pesar de que algunos programas, como Procampo, han ayudado a mantener el ingreso de los agricultores que enfrentan la competencia de los productos provenientes de los países socios, se ha demostrado que los subsidios son inequitativos a favor de los productores con mayores extensiones, no se ha logrado con éxito la reconversión productiva, ni se ha logrado modernizar los esquemas de comercialización en México, sin embargo, tienen una importancia significativa sobre todo por la escasez de fuentes de crédito formales.

Conclusiones generales

El gobierno mexicano optó, desde hace más de dos décadas, por adoptar una postura de apertura económica y responder a las condiciones impuestas por la globalización, el TLCAN, que entró en vigor hace 12 años se concibió en el momento de su negociación como parte de un modelo de desarrollo, en el cual el comercio exterior tiene un papel preponderante.

La competencia que ejercen Estados Unidos y Canadá ha puesto de manifiesto que la protección que se trató de dar a los productos agrícolas más vulnerables, en especial granos y oleaginosas, mediante el periodo de desgravación más amplio y la ejecución de programas gubernamentales de apoyo, no han sido suficientes, lo cual se debe en buena medida a la falta de un contexto económico, político y social interno propicio para competir equitativamente.

El contexto interno al que nos referimos anteriormente se puede resumir en los siguientes factores: diferentes niveles de desarrollo entre los mismos productores agroalimentarios del país; el bajo porcentaje de tierra cultivable; la atomización de la propiedad de la tierra; la excesiva intervención gubernamental en la economía agraria durante la mayor parte del siglo XX; la ausencia de políticas eficaces; la falta de crédito y capacitación; la desigualdad entre el campo y la ciudad. Circunstancias que fueron abordadas más ampliamente en el Capítulo 2.

Algunos actores involucrados han señalado que en el TLCAN el sector más afectado ha sido el agroalimentario, pero aún dentro del este existen “ganadores y perdedores” (término utilizado por diversos analistas del sector consultados para elaborar este trabajo) por lo tanto la opinión que se tiene de él depende de la experiencia de la parte que realiza la evaluación.

La brecha histórica entre el polo de los productores agropecuarios que cuentan con tecnología avanzada y los productores tradicionales que realizan su trabajo en condiciones precarias se ha incrementado con la inserción del sector a los mercados internacionales y la economía global. Situación que debe revertirse, ya que el objetivo último de la Economía es garantizar el desarrollo y bienestar de toda la sociedad, sin otorgar privilegios a determinados grupos y sectores.

Uno de los objetivos del TLCAN fue incrementar el comercio entre los países socios en un mercado constituido por 426 millones de personas, hecho que se logró, específicamente en el sector agroalimentario; el comercio creció en promedio 7.9%, durante el periodo en vigor del acuerdo comercial registrándose un déficit para nuestro país de 1, 447 millones de dólares (MDD). Por su parte las exportaciones crecieron a una Tasa Media Anual de Crecimiento (TMAC) de 9.4% mayor a las importaciones de 6.9%.

Las exportaciones agroalimentarias mexicanas a Estados Unidos se incrementaron con el TLCAN al pasar de un promedio anual de 2, 571 MDD durante los tres años previos a la entrada en vigor del acuerdo, a 4,316 MDD

durante los años en que ha estado en funcionamiento. Por lo que podemos afirmar que el incremento del comercio exterior agrícola mexicano, se explica por el aumento del comercio de México con Estados Unidos.

En el periodo previo al TLCAN, la mayor parte del comercio agrícola se realizaba con Estados Unidos, una vez que entró en vigor sigue siendo así, los productos que mayoritariamente se importan ahora, también se importaban antes, es verdad, pero una diferencia notable entre antes y durante el acuerdo comercial es que el comercio ha crecido y esto se debe en buena medida a que ahora existen condiciones más favorables que se acordaron entre los tres países socios (siempre y cuando se cumplan con los estándares de calidad e inocuidad).

Según datos del Banco de México e INEGI presentados en este trabajo, las exportaciones agroalimentarias y pesqueras de México con el mundo aumentaron de 4, 574 MDD en 1994 a 9, 285 MDD en 2003, mientras que las importaciones pasaron de 7,360 MDD en 1994 a 12, 866 en 2003.

Entre los subsectores beneficiados en el TLCAN está el de las verduras y frutas, ya que representan alrededor del 30 y 11% de las exportaciones mexicanas, respectivamente en el periodo en que el acuerdo comercial ha estado funcionando, México es uno de los principales proveedores de Estados Unidos en estos productos. Cabe destacar que durante el periodo mencionado la producción de este subsector creció 118%.

En ocasiones las exportaciones de verduras y frutas crecieron a tasas superiores a la producción nacional, es muy importante tomar en cuenta que para acceder a los mercados no necesariamente se debe producir más, sino que la producción cumpla con los requerimientos de sanidad, inocuidad y calidad.

Es evidente que el sector agroalimentario y pesquero de México se orienta cada vez más hacia los mercados del exterior. En el periodo 1990-1993 las exportaciones agroalimentarias y pesqueras de México participaban con 9,7% del PIB agroalimentario y pesquero, mientras que en el periodo 2000-2003 esta relación se incrementó a 16,3%. Esto refleja la mayor demanda externa por productos del campo mexicano. Si no existieran mercados externos, la demanda nacional no tendría la capacidad de consumir los productos que se exportan actualmente.

Se considera que entre los subsectores agroalimentarios más afectados por el TLCAN, se encuentra el de los granos básicos y oleaginosas, estos representan las principales importaciones agroalimentarias de México con Estados Unidos y Canadá con un porcentaje del 28.3 y 16.2% respectivamente del total en el periodo de referencia.

La importación de granos y oleaginosas provenientes de Estados Unidos creció de 1, 552 MDD en 1993 a 3,163 MDD en 2001. Por su parte las exportaciones mexicanas de frutas y verduras a ese país aumentaron de 1, 372 MDD en 1993 a 2,783 MDD en 2001.

Aún tomando en consideración los estudios consultados para este trabajo los cuales indican que la producción de granos y oleaginosas ha crecido, es indiscutible que las importaciones han aumentado porque no somos autosuficientes en estos productos y necesitamos traerlos del exterior para asegurar el abasto, lo cual pone en evidencia la situación de riesgo que corre la soberanía y seguridad alimentaria de México.

De hecho como ya se ha mencionado, las importaciones muestran una tendencia semejante a la que se tenía antes de que entrara en vigor el TLCAN, sin embargo el desempeño de las exportaciones si ha mostrado un cambio estructural con la puesta en marcha del Tratado.

También es importante señalar que las elevadas importaciones propician que los productores nacionales tengan grandes dificultades para comercializar sus cosechas debido al diferencial de precios que tienen que enfrentar originados por los altos subsidios en la agricultura de Estados Unidos y en menor medida de Canadá.

De acuerdo a cifras presentadas en el Capítulo 3, durante el periodo de funcionamiento del TLCAN los subsidios representaron en México el 23% del valor de la producción de los productores, mientras que en los Estados Unidos alcanzaron el 47% y en Canadá 26%.

Con respecto al punto anterior, se propone que nuestro país se vincule de una manera más profunda a las Conferencias Ministeriales de la OMC, adoptando una participación más activa dentro del Grupo de los 20 (integrado por países en desarrollo) para lograr la máxima reducción de subsidios distorsionantes y la eliminación de subsidios a la exportación que le permitirán competir de una manera más equitativa en los mercados internacionales.

Es necesario que México tenga una mayor presencia en los espacios de negociación internacionales para que nuestros productos obtengan mejores condiciones de ingreso a los mercados, pero sobre todo debe aprovechar los márgenes negociados en el TLCAN, ya que no ha cobrado aranceles de las importaciones fuera de la cuota sobre todo en los casos del maíz y frijol, lo cual acarrea grandes pérdidas fiscales y permite introducir estos productos a precios más competitivos que los nacionales.

En el periodo 1994-2003, el Producto Interno Bruto (PIB) del sector primario creció a una tasa media anual de 1,9% inferior a la que registró el PIB nacional, que fue de 2,5%. Sobresale también que en el periodo 2000-2003, en el cual el PIB nacional sufrió una desaceleración, el PIB primario aceleró su crecimiento, por lo que demostró ser menos vulnerable frente a choques externos.

De acuerdo con cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la pobreza rural en México ha disminuido en los últimos años al pasar del 56.5 por ciento de la población perteneciente a ese sector en

1994 a 51.2 por ciento en 2002. Cabe destacar que actualmente el 23% de la población total pertenece a la sociedad rural.

En cuanto a la evolución del bienestar en las zonas rurales, podemos argumentar que no basta con analizar solamente el empleo y los salarios en el sector agropecuario. En la mayor parte de los hogares rurales, sobre todo en los más pobres, los ingresos derivados de las actividades agrícolas han dejado de ser la principal fuente de ingresos. Los hogares rurales generan otro tipo de ingresos, sobre todo en los sectores de la construcción y en los servicios, que en ocasiones complementan con las remesas que envían los familiares que radican en Estados Unidos y que según el INEGI constituyeron en 2005 20,034 MDD.

A pesar de la reducción de la pobreza en las zonas rurales, según el Consejo Nacional de Población (CONAPO) la migración de México a los Estados Unidos representó una pérdida de población para nuestro país de 400 mil personas en los primeros cuatro años del presente siglo. En 2003 la comunidad de origen mexicano en Estados Unidos ascendió a 26.7 millones de personas, de los cuales 9.9 millones correspondía a la población nacida en México.

En cuanto a los apoyos gubernamentales al campo, estos disminuyeron entre 1994-2000, tal vez porque se buscaba una menor intervención del gobierno en el sector debido a la mala experiencia que dejó la excesiva

injerencia durante la mayor parte del siglo XX; otro factor que influyó en la reducción del presupuesto destinado al campo es la crisis económica de 1995.

Pero a partir del año 2000 fue necesario que la inversión pública en el campo aumentara debido a la severa escasez de crédito en el sector agropecuario, de tal manera que el presupuesto para la Secretaría de Agricultura fue de 29,036 millones de pesos (MDP) en 2000; 35, 794 MDP en 2001; 37,181 MDP en 2002; 41,109 MDP en 2003 y 42, 240 MDP en 2004.

En relación con lo anterior debemos reconocer que los resultados en la producción de granos básicos y en menor medida de otros productos agropecuarios fueron posibles debido a las políticas de compensación al ingreso que acompañaron al proceso de apertura.

Sin embargo, a diez años de la implementación del TLCAN, sigue pendiente la modernización de los esquemas de comercialización en México y el logro de niveles de vida competitivos para la mayoría de la población beneficiaria, que fueron en un principio, algunos de los objetivos principales del Procampo.

Otro de los factores que no ha alentado a la modernización del sector es la falta de inversiones, el agro ha sido la actividad económica del País que menos Inversión Extranjera Directa (IED) ha captado, con apenas 0.2% del total desde 1994 hasta septiembre de 2005.

En este trabajo pudimos analizar que la globalización es una realidad de la cual los países del mundo difícilmente se pueden excluir, ya que una de sus características, la apertura comercial, se presenta como una oportunidad para el crecimiento, es verdad que el modelo económico adoptado por México no está funcionando para insertarse en la globalización de manera exitosa e incluyente, por lo cual se propone vincular a los productores agroalimentarios que cuentan con menores recursos a las Cadenas Productivas para que mejoren su situación.

No sólo los recursos económicos son importantes para ser competitivo dentro de comercio interno e internacional, debido a lo anterior se propone dotar al productor de información oportuna a través de oficinas estatales con el objeto de que tenga mayores elementos para lograr acuerdos de cooperación con otros agentes del sector y desarrollar proyectos de beneficio común, ya que los agentes por separado no podrán desarrollar las estrategias de producción y comercialización necesarias.

Según el III Informe de Gobierno de la actual administración, el crédito a los sectores agropecuario, silvícola y pesquero se redujo de 188 MDP en 1994 a cerca de 38 MDP en 2003.

En este contexto la SAGARPA propuso la sustitución de Banrural por la Financiera Rural para que no siguiese siendo un fondo de capitalización discrecional y convertirlo en una banca de inversión a largo plazo que atendiera las necesidades nacionales del sector.

En lo sucesivo, la tarea principal de esta nueva institución será facilitar el acceso al crédito para los productores otorgándoles garantías líquidas, ya que muchos de ellos no cuentan con garantías hipotecarias, prendas o avales que son requeridos por la mayor parte de los agentes financieros. De esta forma se podrá lograr una mezcla de recursos públicos y privados que beneficien a los productores agropecuarios con mayores problemas de financiamiento.

También se propone reformar el Procampo en sus modos de operación de manera que beneficie tanto a pequeños agricultores como a los grandes ganaderos.

En cuanto a las relaciones internacionales, es innegable que en la actualidad responden a las necesidades de la globalización cuyas características más importantes son el desarrollo de la tecnología en todos los ámbitos, la interdependencia económica motivada por las transacciones de capital y mercancías entre los países, lo cual repercute necesariamente en los sistemas agroalimentarios de los países con interrelaciones entre los sistemas nacionales de producción, comercialización y consumo.

La agricultura de nuestros días está basada en nuevas tecnologías informáticas, de comunicación y agro-biológicas, lo cual tiene consecuencias en la productividad y competitividad internacionales. Desafortunadamente la investigación científico tecnológica es cada vez más dependiente de las grandes corporaciones, también lo es la distribución y comercialización de productos agroalimentarios.

Ante lo anterior los Estados se propone que los países considerados en vías de desarrollo, como México, lleven a cabo una legislación eficaz en la materia para proteger a los campesinos ante el posible cobro en un futuro de derechos sobre la utilización de las semillas que están siendo modificadas genéticamente y patentadas por las grandes empresas transnacionales.

BIBLIOGRAFÍA/HEMEROGRAFIA

Arwa Studies. *Expectativas del Campo Mexicano, Estudio de Opinión*. Ed., Arwa Studies, México, 2002.

Bassols, Ángel. *Geografía y Subdesarrollo. México y el mundo*. Ed., Nuestro Tiempo, México, 1993.

Calva, José Luis. *Posibles Efectos de un Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano*. Ed., Fontamara, México, 1991.

Comisiones Unidas de Agricultura y Ganadería y Desarrollo Rural. *Ley de Desarrollo Rural Sustentable*. Cámara de Diputados, México, 2002.

Cordero, María Elena (compiladora). *Qué Ganamos y qué Perdimos con el TLC*. Ed., Siglo XXI, México, 1996.

Chomsky, Noam, *et. al. La Sociedad Global. Educación, Mercado y Democracia*, Ed., Joaquín Mortiz, México, 1996.

Delgadillo, Javier. *El Desarrollo Regional de México ante los Nuevos Bloques Económicos*. Ed., UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas México, 1993.

Del Valle Rivera, María del Carmen (coord.). *El Desarrollo Agrícola y Rural del Tercer Mundo en el Contexto de la Mundialización*. Ed., Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 2004.

Hirsch, Joaquín. *Globalización, Capital y Estado*. Ed., UAM-Xochimilco, México, 1996.

Horcasitas, José Luis, *et. al. Transición al la Democracia y Reforma del Estado de México*. Ed., Porrúa, México, 1992.

Leycegui, Beatriz, *et. al. ¿Socios Naturales? Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Ed., ITAM-Miguel Ángel Porrúa México, 2000.

Mussalini Galante, Rina. *El Desencuentro Americano: México y Estados Unidos en la Globalización*. Ed., Instituto Mora, México, 2000.

Rosales, Rocío, *et. al. Globalización y Regiones en México*. Ed., Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Miguel Ángel Porrúa, México, 2000.

Rosas González, María Cristina. *México ante los Procesos de Regionalización Económica en el Mundo*. Ed., Instituto de Investigaciones Económicas, U.N.A.M, México, 1996.

Rosenzweig, Andrés. *El debate sobre el Sector Agropecuario Mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Ed., Comisión Económica para América Latina y el Caribe, México, 2005.

Shwentesius Rindermann, Rita, Gómez Cruz, Ángel y Williams, Gary (coord.). *TLC y Agricultura ¿Funciona el Experimento?* Ed., CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chapingo (UACH), México, 1998.

Villafañe López, Víctor. *Globalización y Regionalización desigual*. Ed., Siglo XXI, México, 1997.

Warman, Arturo. *El Campo Mexicano en el Siglo XX*. Ed., Fondo de Cultura Económica, México, 2002.

Witker, Jorge, *et. al. Régimen Jurídico del Comercio Exterior*. Ed., Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México, 2000.

Documentos

House Committee on Agriculture. *Farm Bill* . House Committee on Agriculture, 2002.

Diario Oficial de la Federación. *Ley Agraria de los Estados Unidos Mexicanos, México, 1992*.

SAGARPA. *Programa Sectorial de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación 2001-2006 – Plan Nacional de Desarrollo*, Ed., SAGARPA, México, 2001.

Páginas Web

Datos estadísticos, www.economia-snci.mx

Tratado de libre Comercio de América del Norte, www.sice.oas.org/trade-nafta-s/CAP19_1.asp

Anexos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, www.sice.oas.org/trade-nafta_s/CAP19_2.asp

Decisiones e informes del TLCAN, www.nafta-sec-alena.org/spanish/decisions/nafta/index.htm

Manuel Ángel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rindermann, Impacto del TLCAN en el Sector Agrolimentario, www.rmalc.org.mx/documentos/impacto-agro.pdf