



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**LAS PRÁCTICAS DESLEALES EN LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO
Y ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA:**

**EL CASO DEL “DUMPING” EN LA COMERCIALIZACION DE MAÍZ Y TRIGO
(UN ANÁLISIS RESUMIDO)
1990-2000**

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

L I C E N C I A D O E N E C O N O M Í A

P R E S E N T A :

D A N I E L J U Á R E Z G Ó M E Z

ASESORES:

**DRA. BLANCA RUBIO VEGA
MTRO. LUIS QUINTANA ROMERO
MTRO. JAIME PEÑA RAMÍREZ
MTRA. FLÉRIDA GUZMÁN GALLANGOS
MTRA. BLANCA OLIVIA ACUÑA RODARTE**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Pues te reconozco como esa fuerza y potencia universal, más allá de las ideologías y de las definiciones sectarias.

Te doy gracias por brindarme la oportunidad del SER.

Y en el orden universal de cosas. Sé que tengo un buen propósito.

Permíteme en mi carácter temporal, que mis hechos me reconozcan como un buen SER humano.

GRACIAS

A MI MADRE:

Sra. Martha Gómez Cruz

A quién debo agradecer infinitamente el Amor y apoyo brindados durante todo mi tiempo de vida.

Siendo en todo momento guía y ejemplo a seguir. Paradigma de integridad, conducta responsable, trabajo y constancia.

Ya que tu me has enseñado que el prestigio y buen nombre de una persona están respaldados por sus hechos.

Habiéndome impulsado a romper con los vicios de mi personalidad para llegar a este momento. Tu sabes que este logro es más tuyo que mío y que siento un Amor incomparable por ti, un enorme respeto y admiración. Así como un gran orgullo de ser tu hijo.

Lo que pudiera escribir en este instante es y siempre será rebasado por ese sentimiento que se desborda en mi Corazón y en mi Alma al reconocerte.

Pues eres la inspiración de mis Ideales, aquellos valores humanos tan elevados que maravillosamente tienen su expresión en tu persona.

Humildemente, sólo te puedo decir GRACIAS.

A LOS PROFESORES SINODALES:

**DRA. BLANCA RUBIO VEGA
MTRO. LUIS QUINTANA ROMERO
MTRO. JAIME PEÑA RAMÍREZ
MTRA. FLÉRIDA GUZMÁN GALLANGOS
MTRA. BLANCA OLIVIA ACUÑA RODARTE**

Por su dedicación enalteciendo la noble profesión de la enseñanza.

Así como el apoyo en la revisión y recomendaciones de este trabajo.

GRACIAS

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1	8
GLOBALIZACIÓN Y LA SUPREMACÍA EN EL SISTEMA AGROALIMENTARIO MUNDIAL COMO DETERMINANTES DE LA HEGEMONÍA MUNDIAL	8
PRESENTACIÓN	8
1.1 GLOBALIZACIÓN: EVOLUCIÓN Y CARACTERÍSTICAS	10
1.2 LOS DEFENSORES DE LA GLOBALIZACIÓN	13
1.2.1 EL MODELO RICARDIANO DE VENTAJAS COMPARATIVAS	15
1.3 LOS DETRACTORES DE LA GLOBALIZACIÓN	19
1.4 CONCEPTUALIZACIÓN E IMPORTANCIA DE AUTOSUFICIENCIA, SEGURIDAD Y SOBERANÍA ALIMENTARIA.	21
1.5 LA DINÁMICA Y FUNCIÓN DEL ESTADO EN EL ÁMBITO DE LA GLOBALIZACIÓN	24
1.6 LA GLOBALIZACIÓN DEL CAPITAL Y SU PREDOMINIO SOBRE EL CAPITAL PRODUCTIVO	28
1.7 TRANSNACIONAL, LA EMPRESA GLOBAL	30
1.8 LAS TRANSNACIONALES AGROALIMENTARIAS	38
CAPITULO 2	41
RECONVERSIÓN DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA POR PARTE DEL ESTADO MEXICANO RUMBO A LA APERTURA COMERCIAL DEL SECTOR AGRÍCOLA	41
PRESENTACIÓN	41
2.1 EFECTOS DE LAS POLÍTICAS DE AJUSTE (1982-2000) EN LA POLÍTICA AGRÍCOLA (EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS GENERALES)	43
2.2 LA INTERVENCIÓN ESTATAL EN LOS PRECIOS AGRÍCOLAS Y SUBSIDIOS EN MÉXICO (BREVE RESEÑA)	54
2.3 LA ASIGNACIÓN DEL CRÉDITO AGRÍCOLA EN MÉXICO COMO INDICADOR DE LA REORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA DURANTE EL PERIODO DE 1994-2000 (CARACTERÍSTICAS GENERALES)	62
2.4 APERTURA COMERCIAL Y SUS REPERCUSIONES EN LA AGRICULTURA MEXICANA (ASPECTOS GENERALES)	70
2.4.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO GATT	72
2.4.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE TLCAN	75
2.5 LAS ASIMETRÍAS EN EL SECTOR AGRÍCOLA ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS EN EL CONTEXTO DEL TLCAN	81
CAPITULO 3	90
EL DUMPING COMO PRÁCTICA DESLEAL DE COMERCIO EN LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA	90
PRESENTACIÓN	90
3.1 ASPECTOS TEÓRICOS DEL DUMPING	94
3.2 LAS SUBVENCIONES COMO DESENCADENANTES DE CONDICIONES DUMPING	98
3.2.1 SUBVENCIONES PROHIBIDAS	100
3.2.2 SUBVENCIONES NO COMPENSABLES	101
3.2.3 SUBVENCIONES COMPENSABLES	102
3.3 MEDIDAS ANTIDUMPING Y ASPECTOS JURÍDICOS	103
3.3.1 LEGISLACIÓN APLICABLE EN LA EXISTENCIA DE DAÑO, AMENAZA DE DAÑO Y CAUSALIDAD	106
3.3.2 CUOTAS COMPENSATORIAS	110
3.3.3 SALVAGUARDAS	111
3.3.4 SUBVENCIÓN	112
3.4 LA POLÍTICA AGRÍCOLA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y SUS IMPLICACIONES COMERCIALES (ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS GENERALES)	113
3.4.1 LA POLÍTICA AGRÍCOLA ESTADOUNIDENSE	121
3.4.2 POLÍTICAS AGRÍCOLAS CARACTERÍSTICAS DE LA FARM BILL DE 1996 Y FARM ACT DEL 2002	124
3.5 CONTEXTO Y CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR AGRÍCOLA EN EL ÁMBITO DE LA APERTURA COMERCIAL	128
3.5.1 LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EL MARCO DEL TLCAN Y SU EFECTO PARA EL CASO DE MAÍZ Y TRIGO	132

3.5.2	EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR AGRÍCOLA ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL TLCAN	139
3.6	MÁRGENES “DUMPING” PARA EL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, SU REPERCUSIÓN EN GRANOS SELECCIONADOS (MAÍZ Y TRIGO)	146
3.6.1	EL GASTO DESTINADO AL SECTOR AGROPECUARIO Y SU IMPACTO EN LA POLÍTICA DE SUBSIDIOS, COMPARATIVO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL TLCAN	150
3.6.2	EVOLUCIÓN Y COMPETITIVIDAD DEL PRECIO DEL MAÍZ EN LA RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA EN EL ÁMBITO DEL TLCAN 1994-2000	156
3.6.3	EVOLUCIÓN Y COMPETITIVIDAD DEL PRECIO DEL TRIGO EN LA RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA EN EL ÁMBITO DEL TLCAN 1994-2000	163
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	171
	ANEXO 1	179
	OPERACIÓN Y TIPO DE CRÉDITOS OTORGADOS POR PARTE DE BANRURAL Y FIRA	179
	BANRURAL	179
	CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO	179
	CRÉDITO REFACCIONARIO	180
	OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTO	180
	FIRA	180
	FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO PARA LA AGRICULTURA, GANADERÍA Y AVICULTURA (FONDO)	181
	FONDO ESPECIAL PARA FINANCIAMIENTOS AGROPECUARIOS (FEFA)	181
	FONDO ESPECIAL DE ASISTENCIA TÉCNICA Y GARANTÍA PARA CRÉDITOS AGROPECUARIOS (FEGA)	181
	FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO PARA LAS ACTIVIDADES PESQUERAS (FOPESCA)	181
	CRÉDITO DE AVÍO Y PRENDARIO	182
	CRÉDITO REFACCIONARIO	182
	CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTORES SUJETOS DE CRÉDITO	182
	ANEXO 2	184
	FACTORES INTEGRANTES DEL DUMPING EXPRESADO COMO DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS	184
	PRECIO DE EXPORTACIÓN	184
	VALOR NORMAL	185
	OPERACIONES COMERCIALES NORMALES	185
	ANEXO 3	187
	METODOLOGÍA Y CÁLCULO DE MÁRGENES DUMPING SEGÚN CRITERIOS DE INSTITUTE FOR AGRICULTURE AND TRADE POLICY IATP PARA EL MAÍZ Y TRIGO	187
	CUADROS	188
	ÍNDICE DE GRÁFICAS	198
	ÍNDICE DE CUADROS	199
	BIBLIOGRAFÍA E INFORMACIÓN DOCUMENTAL	200

INTRODUCCIÓN

El proceso de integración en la economía mundial es sumamente complejo y va acompañado por el establecimiento de un amplio conjunto de medidas de política económica que incluyen procesos de desregulación, adaptación y homologación de sistemas. Y en general la reestructuración de las economías de los países.

El libre mercado se ha establecido como el argumento fundamental de los procesos de globalización, bajo los supuestos de un modelo en el que las importaciones y las exportaciones siempre se equilibran; poniendo de manifiesto los beneficios de las ventajas comparativas y de la especialización del comercio.

El comercio ciertamente debe tener como objetivo el suplir las diferencias regionales respecto a las condiciones de producción, reducir costos y aumentar la gama disponible de productos para el consumo de las economías. Tomando en cuenta lo anterior, sería conveniente determinar si las relaciones de intercambio entre los países son similares o equitativas.

Sin embargo, la integración económica mundial se presenta de manera horizontal, en donde los países hegemónicos conservan el poder económico y político, estableciendo zonas de libre comercio, centros financieros a lo largo de sus zonas de influencia, representándose en regiones y bloques económicos.

Contemplando lo anterior, una de las causas más importantes de pérdida de competitividad agrícola es el dumping por parte de las transnacionales de los Estados Unidos de Norteamérica. Esto es, la exportación de productos por debajo del costo de producción, forzando a la baja de manera artificial los precios mundiales.

El dumping que en su definición más básica se conforma como la práctica de vender productos agrícolas por debajo de su costo de producción. Es una práctica comercial desleal que afecta la comercialización y producción (Para el caso específico de este análisis) de granos maíz y trigo en México y por tanto es una de las formas más dañinas de distorsión en el intercambio comercial.

El dumping es una práctica desleal de comercio impuesto para este análisis en particular por los Estados Unidos de Norteamérica y que se expresa mediante los altos subsidios que reciben las industrias agroalimentarias estadounidenses.

La estructura y monto de los subsidios agrícolas norteamericanos representan una grave distorsión al comercio internacional ya que imponen un sistema de precios por debajo de sus costos de producción. Este sistema de precios se reflejaba en precios de exportación artificialmente bajos (precios dumping) y en una competencia desleal hacia las agriculturas de los países importadores como México.

El dumping es una política comercial aplicada unilateralmente en el ámbito mundial por los Estados hegemónicos y su finalidad es lograr el dominio y subordinación de las economías periféricas a través de un manejo artificial de precios con el consecuente predominio comercial y agroalimentario.

Las políticas de liberalización agrícola representan un evidente ejemplo de los dobles estándares en el comercio internacional. Mientras que los Estados Unidos de Norteamérica, el Fondo Monetario Internacional FMI y el Banco Mundial BM promueven la liberalización indiscriminada de los mercados agrícolas en los países en desarrollo, en los países hegemónicos se mantienen políticas de subsidio y protección, su política agraria juega un papel preponderante en la caída mundial de los precios de los productos.

De esta forma, los Estados Unidos de Norteamérica tienen una estricta y sofisticada legislación anti-dumping, para proteger a su propio mercado e imponen estas obligaciones y medidas de compensación contra otros países. Además de las medidas de apoyo a sus productores, los Estados Unidos. Han venido empleando diversos tipos de aranceles y medidas no arancelarias (fitosanitarias u obstáculos técnicos al comercio) sobre las importaciones que ingresan a su territorio.

Lo anterior es aún más evidente si observamos que la legislación estadounidense más importante para enfrentar unilateralmente lo que considera como prácticas de comercio injustas es la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, que le da al Representante de Comercio. (USTR por sus siglas en inglés) considerable discrecionalidad a la hora de determinar que constituye “dumping”.

Los agricultores que producen para el mercado nacional en México no están compitiendo con los agricultores de los Estados Unidos, sino con las corporaciones que exportan alimentos, las que son las principales beneficiarias de los subsidios y demás políticas agrícolas de dicho país.

Y debido al volumen de las exportaciones de los Estados Unidos de Norteamérica su política agraria juega un papel preponderante en la caída mundial de los precios de los productos.

Esto permite a las grandes corporaciones y exportadoras adquirir materias primas a precios artificialmente bajos y aumentar deslealmente su rentabilidad y competitividad.

La discriminación de precios, o “dumping”, es una práctica comercial común; sin embargo, sólo constituye una práctica desleal de comercio internacional cuando daña, o amenaza causar daño, a la industria del país importador.

Las prácticas desleales son conductas realizadas por productores situados en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, es decir, a un precio de exportación inferior a su valor normal en el caso del dumping, o bien con el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional.

Mientras que los acuerdos multilaterales y bilaterales de comercio así como las políticas nacionales de los países periféricos han establecido compromisos para la reducción y eventual desaparición de los subsidios agrícolas distorsionantes del comercio, Estados Unidos no solamente no cumple sus compromisos de reducción, sino que incrementa significativamente el monto de los subsidios agrícolas para obtener una ventaja desleal en la disputa por los mercados agrícolas internacionales.

Por esto el presente escrito busca demostrar lo siguiente:

- Establecer que en la práctica comercial en lo referente a granos básicos existen prácticas dumping que ponen en riesgo la producción nacional, desincentivando la misma y reduciendo los márgenes de utilidad.
- Demostrar que las importaciones registraron un incremento significativo y los bajos precios a los que se importó pudieran motivar un aumento de la demanda por dichos productos.
- Evaluar si existe un incremento considerable de las importaciones de granos básicos en términos dumping.

Para el caso mexicano, la política de apertura comercial ha significado en términos reales ir reduciendo los aranceles a las importaciones y otras intervenciones, tales como cuotas y subsidios, para exponer al productor nacional a la competencia cada vez mayor desde el exterior.

El enfoque predominante de política económica estima que ello forzaría a los productores nacionales a elevar su eficiencia. En caso de que el país no tenga ventajas comparativas en ciertos rubros, debería abandonarlos y reasignar los recursos empleados hacia sectores donde que sí disponga de ventajas comparativas.

La ventaja comparativa implicaba ganar un margen de competencia ante sus socios, lo cual crearía una asignación de recursos que elevarían la eficiencia general del sistema económico con la esperanza de lograr tasas de crecimiento elevadas y sostenidas de la economía.

Quizá esta reestructuración implicaba para la economía incurrir en algunos costes de ajuste, con el desmantelamiento de algunos sectores productivos no competitivos o ineficientes y costes que en algunos casos hubieran resultado a niveles elevados; pero estos costes de ajuste deberían ser transitorios e inevitables.

Esta es la reestructuración productiva que se busca, en donde la economía nacional reasigna los recursos desde los sectores menos eficientes hacia los más eficientes.

Con este argumento teórico se sustenta dicha reestructuración productiva y mediante la cual los países de hegemonía manipulan a los países periféricos. Se presiona a estos últimos para que eliminen sus barreras comerciales al comercio mundial, en tanto los primeros mantienen las suyas contra los productos agrícolas, sin importarles que, de esa forma, priven a los países en desarrollo de los tan necesitados ingresos vía exportaciones.

Para México, el proceso de apertura comercial forma parte de una política económica de estabilización macroeconómica y ajuste estructural que se emprendió a partir de 1982 con el propósito de controlar la inflación e impulsar un crecimiento sustentable de la economía.

El enfoque que predomina en la actual política comercial considera que los sectores como de agricultura, deben adaptarse a los cambios en el régimen de la política económica, especialmente en lo que respecta a la apertura frente a la competencia internacional. Sin embargo, mientras los países en desarrollo dejan entrar los productos manufacturados provenientes de las economías más fuertes, los desarrollados continúan protegiendo a sus productores agrícolas, colocándole un freno a los productos provenientes del extranjero.

Vemos entonces como el criterio ha dejado de lado aspectos que involucran una política de desarrollo agrícola y que debería incluir aspectos tales como una política financiera y crediticia, la mejora en tecnología, el desarrollo de recursos humanos, el desarrollo de la infraestructura, la organización industrial, la política de competencia y demás aspectos que se coordinen a fin de dar origen a una verdadera política agrícola.

Parece más bien una estrategia basada exclusivamente en la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, pero cabe aclarar que el libre comercio por sí mismo no crea desarrollo y por tanto no es conducente al desarrollo agrícola sostenible a largo plazo.

Esto no significa que los procesos de la integración y liberalización comercial causen la persistencia de los problemas del desarrollo, pero hay un factor importante que hace falta en la política para un desarrollo adecuado. Y las cuales se refieren a políticas encaminadas a crear la transformación en el sector agrícola, entendido desde el punto de vista de la implementación de una política agrícola integral y que no solo se deje a las “fuerzas del mercado” o de las “ventajas comparativas”.

Esto es más que evidente en la relación comercial entre México y Estados Unidos de Norteamérica al observar su evolución comercial específicamente desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América Norte TLCAN y en cuyo capítulo VII el TLCAN establece los lineamientos y medidas que se aplican por las partes firmantes, relacionadas con el comercio agropecuario, los cuales se refieren a los temas relacionados con el acceso al mercado, los apoyos internos, los subsidios a las exportaciones y medidas sanitarias y fitosanitarias. Estos temas se refieren al marco general que regula la actividad comercial agrícola entre los socios del TLCAN. Específicamente para este caso de estudio entre México y Estados Unidos.

México consideró favorables a sus intereses las políticas del TLCAN a pues habría condiciones suficientes para que la estructura agrícola productiva en términos domésticos se reestructurara de conformidad con su patrón de ventajas comparativas.

Sin embargo, “curiosamente” la caída en la producción agrícola inició prácticamente después de la apertura del TLCAN. Esta experiencia indica que es necesario un análisis profundo antes de realizar una apertura comercial con países que mantienen fuertes protecciones en el sector agrícola.

Y como veremos a lo largo de este análisis y contrariamente a lo que podría sugerir el supuesto de ventajas comparativas hubo un crecimiento explosivo de las importaciones y la ampliación insostenible de los desequilibrios comerciales externos. Con dicha evidencia práctica se demostrará que desde el punto de vista de política económica no se efectuaron reformas adecuadas para asegurar que el sector agrícola sea competitivo.

Es decir, la situación comercial agrícola referente a los granos básicos y para este caso de estudio específico respecto del maíz y el trigo se encuentra lejos de ser eficiente. Entendiéndose con el término de eficiencia aquella situación en la cual la suma de los beneficios es máxima y supondría que el funcionamiento de un determinado mercado tiene efectos importantes para los actores que en él comercian.

La competencia entre productores agrícolas en términos de la teoría económica sirve para analizar el funcionamiento de los mercados caracterizados por varios productores agrícolas que actúan independientemente, en un contexto en el que ninguno de ellos es capaz de determinar por sí mismo los precios ni las cantidades. Lo que existe es un resultado de algún tipo de equilibrio entre las decisiones de múltiples agentes.

Dicho equilibrio puede emerger en una situación en la cual todos los participantes del mercado se comportan como tomadores de precios (equilibrio perfectamente competitivo) o bien en una circunstancia en la cual hay varios participantes que tienen poder de mercado.

Por el contrario, en la dinámica que se observa en la evidencia práctica podemos decir que existe influencia en precio de los productos de importación. Por lo tanto, la formación de precios se articula desde el punto de vista de la teoría económica con características de monopolio, que explica la formación de los precios en un mercado con un solo oferente.

En el presente análisis observaremos que México comenzó su proceso de liberalización comercial con una estructura agrícola que no estaba adecuada para competir con las importaciones de acuerdo con las nuevas condiciones de mayor apertura comercial, frustrando la reestructuración deseada del sector agrícola. Ya que el subsector de granos básicos se encontró en una situación en la que los precios de los bienes importados eran drásticamente menores que los existentes en el mercado nacional y en un ámbito de falta de protección del sector agrícola caracterizado por la intensa y acelerada reducción arancelaria¹ y la eliminación de los controles a la importación.

La metodología que se aplicará para contrastar lo anterior se refiere a revisión documental y estadística para el maíz y el trigo.

En este estudio tomaremos como punto de referencia los precios existentes en México, Estados Unidos y los precios en el ámbito internacional. Para determinar e inferir la presencia ya sea de subsidios implícitos, cuya magnitud se estima por la proporción en que los precios internos superan a los internacionales o de un gravamen o imposición implícita, cuando dichos precios resultan inferiores a los internacionales.

De la misma forma se aplicará la metodología del Institute for Agriculture and Trade Policy IATP para estimar los márgenes dumping. La metodología propuesta por IATP, se realiza tomando en consideración los subsidios estimados al productor, así como un cálculo del costo total de los cultivos involucrados.

Veremos que el abaratamiento artificial de precios genera una competencia desleal entre los distintos productores nacionales de bienes agrícolas respecto de los extranjeros, afectando a los productores nacionales principalmente, tornando a su estructura de costos y de precios como poco competitivas.

Con lo anterior, los precios de los cultivos se ven afectados por los enormes subsidios que otorgan los países socios de México en el TLCAN, lo cual implica una tendencia a la sobreproducción (específicamente por parte de Estados Unidos) y generación de niveles deprimidos y decrecientes de precios.

Las masivas distorsiones de comercio analizado por la comparación entre precios domésticos y precios internacionales reflejan el proteccionismo y los subsidios agrícolas que otorgan los países socios de México en el TLCAN a sus productores.

¹ En el marco del TLCAN se estipula que el sistema de Tarifas Arancelarias sería eliminado progresivamente en el curso de quince años. La realidad ha sido muy diferente. La liberalización total del comercio de los cultivos básicos (maíz, frijol, trigo, cebada, arroz, sorgo y soya) se dio desde 1996 y no hasta 2008 como estipulaba el TLCAN. De hecho, desde 1994 todas las importaciones como el maíz han estado libres de aranceles, con el pretexto de bajar costos de los alimentos y controlar las presiones inflacionarias.

En México, los precios domésticos son mayores que los de sus contrapartes importados, como consecuencia, la composición de la demanda se reorientó estructuralmente y de manera permanente hacia las importaciones, en contra de la producción doméstica, comprimiendo drásticamente el mercado interno.

Por último y considerando la metodología propuesta por SIAP-SAGARPA y que ha denominado como la Balanza Disponibilidad-Consumo, estableceremos la situación comercial del maíz y el trigo.

El conocer la magnitud de dicha situación comercial permite no sólo estimar las necesidades de importación, sino evaluar las condiciones de la seguridad alimentaria nacional.

CAPITULO 1

Globalización y la supremacía en el sistema agroalimentario mundial como determinantes de la hegemonía mundial

Presentación

Es a partir de finales de los ochenta del siglo pasado, que comienza una profunda reestructuración del sistema económico que dio lugar a un conjunto de cambios que finalmente dan origen a lo que hoy conocemos como globalización.

Esta tendencia esta sustentada desde un punto de vista teórico por la corriente neoliberal, que apoya el proceso de globalización y pugna por lograr la integración del capitalismo mundial, donde supuestamente desaparecerían las desigualdades entre los países.

La globalización ha tenido como soporte los avances científico-técnicos, los cuales han abierto posibilidades antes desconocidas en las opciones tecnológicas, en las formas de organización, control y segmentación geográfica de la producción, en las opciones de inversión y los grados de movilidad de los flujos financieros.

Los avances tecnológicos de las últimas décadas han producido una verdadera revolución en los campos de la producción, la prestación de servicios, la educación, las comunicaciones y las relaciones interpersonales, así como también en la forma como se organizan y dirigen los procesos. Por eso el conocimiento y dominio de las nuevas tecnologías son el factor que determina la ventaja competitiva de los países en la actual división internacional del trabajo.

Como señala Antonelli, “la tecnología es un factor esencial en la división internacional del trabajo: Quienes adoptan antes innovaciones tecnológicas consiguen una ventaja relativa sobre sus competidores, obteniendo así el control sobre parcelas estratégicas de los mercados internacionales a través de la exportación de bienes, de la tecnología incorporada en los bienes de capital y del crecimiento multinacional de las empresas”².

Tal ha sido la importancia del cambio tecnológico en la transformación estructural de las economías, que más de la tercera parte del comercio mundial está conformado por bienes que no existían al finalizar la segunda guerra mundial. Estos bienes corresponden a los campos de la electrónica, las telecomunicaciones, la informática y la biotecnología.

² Antonelli, Cristiano (1990) *La difusión internacional de innovaciones: Pautas, determinaciones y efectos*.

Pág. 46.

Este nuevo patrón tecnológico ha modificado sustancialmente el contenido de la división internacional del trabajo, pues la especialización y las ventajas comparativas y competitivas dependen cada vez más de la capacidad de innovar, adaptar, adoptar, imitar o mejorar tecnología. Por eso “en este contexto, las capacidades en ciencia y técnica de un país son parte integral de su política de desarrollo y un componente estructural de su sistema productivo”³.

Obviamente y con toda esta gama de bienes y servicios disponibles, la globalización nos conduce a la ampliación de los flujos comerciales internacionales diferenciados en la medida que privilegia los bienes y servicios de mayor contenido tecnológico.

Lo anterior en un marco de internacionalización de los procesos de producción que permite la ubicación de capitales en aquellos lugares donde se genere más rentabilidad.

Podemos entonces entender el concepto de globalización como una nueva fase de la internacionalización del capital dirigida por el capital financiero y las empresas transnacionales globales, caracterizada por “la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un circuito único de movilidad del capital, el comienzo de la integración multinacional de las grandes corporaciones transnacionales de diferente base nacional, la constitución de bloques comerciales y regionales y el comienzo de la coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas”⁴.

“La globalización constituye también, según Joashim Hirsh, una estrategia de las grandes multinacionales para enfrentar el fin de la larga onda expansiva de la posguerra”⁵.

En consecuencia, no todos los países se han beneficiado con la globalización pues este proceso ha contribuido a profundizar las desigualdades entre las naciones; a intensificar el desarrollo desigual de la economía a escala mundial aumentando la brecha entre países ricos y pobres.

³ Tussie Diana y Casaburi Gabriel (1991) *Los nuevos bloques comerciales: A la búsqueda de un fundamento perdido*. Pág. 18.

⁴ Rubio, Blanca (2004) *La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano*. Pág. 948.

⁵ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág. 949.

1.1 Globalización: Evolución y características

El libre mercado se ha establecido como el argumento fundamental de los procesos de globalización, bajo los supuestos de un modelo en el que las importaciones y las exportaciones siempre se equilibran; poniendo de manifiesto los beneficios de las ventajas comparativas y de la especialización del comercio.

Con ello tenemos que la globalización se ha convertido en una especie de pretexto para justificar las desigualdades entre los diferentes grupos de países dentro de la actual división internacional del trabajo y, si bien es cierto que los cambios tecnológicos ocurridos en las últimas décadas ofrecen nuevas oportunidades de mejorar la situación de las naciones atrasadas en el contexto internacional, ésta tiende a depender cada vez más de la disponibilidad de dichas tecnologías. Y dicho sea que esa disponibilidad depende en gran medida de las estrategias de las empresas transnacionales dueñas de esos adelantos tecnológicos.

Dentro de este contexto, el mercado se constituye como único regulador de las relaciones de producción. Modelo que presenta graves contradicciones a pesar de los impresionantes avances en el campo científico y tecnológico, ya que sus beneficios son para una pequeña parte de la población, residente en los países más desarrollados, al tiempo que por lo menos la cuarta parte de la humanidad sobrevive en condiciones de pobreza y miseria⁶.

La globalización mantiene todos los rasgos del capitalismo (explotación del trabajo asalariado, extracción de la plusvalía, concentración de la riqueza y del poder) y agrega otros elementos diferentes a los del capitalismo industrial. Además de abarcar otros aspectos que involucran a las actividades económicas, sociales, culturales, laborales o ambientales.

Supone también la desaparición de las fronteras geográficas, materiales y espaciales. Una característica importante de este proceso es la tecnología al servicio del capital⁷.

El capital es siempre global, mientras que el trabajo es localizado, y los adelantos tecnológicos permiten esa nueva capacidad descentralizadora. Los nuevos actores globales son las grandes empresas y los organismos intergubernamentales, los cuales han contribuido a debilitar al Estado en su forma tradicional y facilitan al mismo tiempo esa interacción directa entre las sociedades locales y los actores globales.

El fenómeno de la globalización no es algo nuevo y a lo largo de la historia se ha ido evolucionando, desde la época del Renacimiento.

⁶ Romero, Alberto (2002) *Globalización y Pobreza*. Pág. 5.

⁷ Corbière J., Emilio (2002) *El mito de la globalización capitalista "Socialismo o Barbarie"*. Pág. 9.

Este fenómeno es descrito en términos de Marx en las siguientes líneas, y de la misma forma nos ubica temporalmente en el origen de los conceptos teóricos en los que tiene su antecedente el proceso de globalización actual.

Marx describe estas nuevas relaciones en las siguientes líneas: “Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía dio un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. Con gran sentimiento de los reaccionarios, ha quitado a la industria su base nacional. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente. Son suplantadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión vital para todas las naciones civilizadas, por industrias que ya no emplean materias primas indígenas sino materias primas venidas de las más lejanas regiones del mundo, y cuyos productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas las partes del globo. En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, surgen necesidades nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los países más apartados y los climas más diversos. En lugar del antiguo aislamiento de las regiones y naciones que se bastaban a sí mismas, se establece un intercambio universal de las naciones, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material, como a la producción intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas. La estrechez y el exclusivismo nacionales resulta de día en día más imposibles; de las numerosas literaturas nacionales y locales se forma una literatura universal”⁸.

Es interesante resaltar cómo uno de los fundadores del socialismo científico, ya a mediados del siglo XIX preveía el proceso de “globalización” del modo de producción capitalista, gracias al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación. Es decir, al adelanto tecnológico.

A comienzos del siglo XX el capitalismo de libre competencia había entrado en su fase imperialista, caracterizada por el dominio de los monopolios y el expansionismo económico y político de unas cuantas potencias hacia el resto del mundo.

Este capitalismo monopolista, al asociarse al poder del Estado, daría como resultado el capitalismo monopolista de Estado que paso posteriormente a la consolidación del imperialismo.

Así y en términos de Romero “la fase transnacional del capitalismo monopolista corresponde a lo que se conoce hoy en día como –globalización–, uno de cuyos rasgos es la reducción del papel del Estado a simple guardián del mercado”⁹.

⁸ Marx, Karl (1983) *El manifiesto comunista y otros ensayos*. Págs. 31-32.

⁹ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Pág. 17.

La globalización en la que supuestamente todos los países intervienen en igualdad de condiciones, dista mucho de la realidad. De esta forma los centros de pensamiento de los países más desarrollados justifican y argumentan un marco conceptual que le dé consistencia teórica a las nuevas formas de sometimiento y explotación de los países menos avanzados.

El carácter desigual del desarrollo mundial no es atributo de la mayor profundización de la división internacional del trabajo (soporte material de la globalización), sino que está implícito en el carácter mismo del sistema de acumulación capitalista global que, por definición, presupone la concentración del poder, la riqueza y el conocimiento en un reducido grupo de naciones altamente desarrolladas, al tiempo que el resto de países deben insertarse a partir de las reglas de juego elaboradas por el capital transnacional.

1.2 Los defensores de la globalización

Entre los principales argumentos a favor de este enfoque se destacan, por ejemplo, el incremento inusitado del comercio mundial de bienes y servicios, así como del flujo de capitales, gracias, entre otros factores, al avance de los medios de transporte, así como al uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación, las cuales han hecho posible una mayor integración de los países, mediante el uso de recursos apoyados en las nuevas tecnologías.

Para los defensores de la globalización ésta consiste en la profundización de la interdependencia económica, cultural y política de todos los países del mundo. Sustentado en los cambios tecnológicos en donde las fronteras convencionales prácticamente desaparecen.

La globalización se presenta como el proceso en el cual se da una integración e interrelación de los aspectos financiero, comercial, productivo y tecnológico. En ese contexto y bajo supuestos sobre las posibilidades de que el avance científico-técnico efectivamente se traduciría en un mejoramiento generalizado y rápido de los niveles de bienestar, la globalización es ubicada como el medio a través del cual esas posibilidades lograrán concretarse.

A pesar de sus críticas a las imperfecciones del mercado, Soros considera que “el sistema capitalista puede compararse con un imperio cuya cobertura es más global que la de cualquier imperio anterior. Gobierna toda una civilización y, como en otros imperios, quienes están por fuera de sus murallas son considerados bárbaros. No es un imperio territorial porque carece de soberanía y del boato de la soberanía; de hecho, la soberanía de los estados que pertenecen a él es la principal limitación de su poder y su influencia”. Según el autor, este imperio es casi invisible, pues carece de una estructura formal, y la mayoría de sus súbditos supuestamente “no saben que están sometidos a él”, aunque su poder hace que quienes le pertenecen no puedan fácilmente abandonarlo¹⁰.

Es por eso y tal como menciona Hirsh, la argumentación teórica que da sustento al proceso de globalización son postuladas como el escenario ideal para alcanzar la prosperidad a través de aceleradas tasas de incremento de la actividad económica global, con el sólo requisito de no oponer obstáculos ni demoras a las reformas económicas que se requieren para el pleno despliegue de las tendencias asociadas a la globalización.

Bajo esa perspectiva, se basan las actuales condiciones de funcionamiento de la economía mundial para los países atrasados en donde la privatización, la desregulación, la apertura y, en general, la confianza plena en los mecanismos del mercado, se constituyen en condición necesaria y suficiente para acceder finalmente al desarrollo¹¹.

¹⁰ Soros, George (1999) *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*. Pág. 135.

¹¹ Hirsh, Joachim (1997) *¿Qué es la Globalización?*. Págs. 11.

Este pensamiento esta sustentado como veremos más adelante en la Teoría de las Ventajas Comparativas.

1.2.1 El modelo ricardiano de Ventajas Comparativas

Al presentar el pensamiento de Ricardo y su esquema teórico, estuve obligado a resumir sus planteamientos globales.

El modelo muestra cómo las diferencias entre países dan origen al comercio y los subsecuentes beneficios del comercio. En este modelo el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

Los países exportarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficientes e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente. Es decir, la pauta de producción de un país es determinada por la ventaja comparativa.

El beneficio del comercio se puede expresar como un método indirecto de producción, es decir, produciendo aquel bien para el que tenga ventajas comparativas y después mediante el cambio y el comercio transformarlo por algún otro bien deseado. Importar representa menos trabajo que producir directamente.

Otro beneficio postulado en este modelo, es que las posibilidades de consumo de un país se incrementan.

El precio de los bienes producidos está determinado por el precio relativo, el cuál está directamente relacionado con el salario.

La propuesta de que el comercio es beneficioso es incondicional, y no considera el grado de “competitividad” de las economías involucradas. Por tanto, el concepto de “comercio justo” no es aplicable. Considerando lo anterior, el modelo tampoco prevé los siguientes tres puntos:

1. Que una economía sea más competitiva que otra, es decir, que tenga una ventaja absoluta en el cúmulo de sus industrias o en buen número de ellas.
2. Que la “competitividad” no se fundamente en los bajos salarios.
3. El intercambio desigual que viene dado por el componente de valor integrado en las mercancías.

En este sentido, cabe especificar que la principal preocupación de Ricardo es la tendencia a la baja de la tasa de beneficios o, si se prefiere la tendencia a la baja de los beneficios como resultado de la elevación de los salarios.

A su vez, esta tendencia a la elevación de los salarios se explica por el aumento de los precios de productos alimenticios a los cuales se consagran esencialmente los ingresos de los trabajadores.

Al referirse a los salarios, Ricardo piensa en el precio de la fuerza de trabajo, es aquel que le permite adquirir los productos necesarios para su sostenimiento. El alza de los precios de los alimentos en el largo plazo se explica a su turno por la los rendimientos decrecientes en la agricultura.

En este esquema, el comercio exterior, (concretamente, la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios y el aumento de los beneficios.

Como lo señala el propio Ricardo:

"La tasa de utilidades no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán" ¹².

David Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional, en donde unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar la:

"La masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes..." ¹³

De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones.

Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo, además de una palabra para elevar el bienestar general. Por cierto, al hablar del comercio en estos términos Ricardo se refiere al **libre comercio**.

"En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal.

Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas" ¹⁴.

¹² David Ricardo (1973) *Principios de economía política y tributación*. Pág. 101.

¹³ David Ricardo (1973) *Ob. Cit.* Pág.98.

¹⁴ *Ibidem*. Pág. 102.

Después de señalar la conveniencia de la especialización pasa a explicar cómo se accede a la misma y porqué es ventajosa aún cuando un país está mejor dotado que los demás en todas las industrias. En otras palabras, porqué la especialización es también necesaria en los casos en que la producción de todos los artículos requiera menos tiempo de trabajo en uno de los dos países que participan en el intercambio.

De aquí enuncia que el comercio depende de la ventaja comparativa y no de la ventaja absoluta, es decir, un país no comercializará un bien en el que sea más competitivo que otros países, sino que comercializará aquellos bienes en los que su productividad relativa en esa industria sea mayor a la de otras industrias asentadas al interior del país.

Una ventaja absoluta vendría dada en el momento en que la movilidad del trabajo sea tal que pueda trasladarse entre regiones. Entonces, solo aquellas regiones que tengan una ventaja absoluta serían capaces de exportar bienes, puesto que podrían producirlos utilizando menos unidades de “trabajo” que cualquier otra región.

Anuncia así el principio de las ventajas comparativas. Y explica que un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país.

Para Adam Smith, es preciso notar, el comercio sólo era posible si un país tenía ventajas absolutas respecto a otro en la fabricación de un determinado bien.

“Inglaterra - dice Ricardo - puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce...

Portugal, probablemente pueda producir su vino con el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción del paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta en consecuencia ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aún cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aún cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino”¹⁵.

David Ricardo no aborda del todo el concepto del valor internacional de las mercancías. Sólo sugiere que el valor internacional no será el mismo que el valor nacional.

¹⁵ *Ibidem*. Pág. 103.

"El trabajo de 100 ingleses, no puede cambiarse por el trabajo de 80 ingleses, pero el producto del trabajo de 100 ingleses puede ser cambiado por el producto de la labor de 80 portugueses, 60 rusos o 120 indios orientales"¹⁶.

En todo caso, lo relevante es que Ricardo desarrolla el principio de las ventajas comparativas teniendo en cuenta las necesidades de la economía inglesa de su tiempo. La idea esencial es que el país que tiene una ventaja relativa en una producción (Inglaterra en las manufacturas y el "resto del mundo" en la agricultura) debe especializarse en la misma.

En conclusión, David Ricardo es pues el que da a Inglaterra la justificación para reordenar la producción y el comercio mundial en función de sus propias necesidades.

Un reordenamiento que no utiliza otra arma que el libre comercio.

¹⁶ *Loc. Cit.*

1.3 Los detractores de la globalización

Para algunos de los que están en contra de la globalización como criterio para definir la etapa actual del desarrollo mundial, ésta no es más que una nueva forma de colonialismo, puesto que en el fondo lo que se ha hecho es reemplazar viejas formas de sometimiento, por otras más sofisticadas, impidiendo superar la distribución desigual del poder y la riqueza en el mundo.

La globalización se presenta como una ideología que “enaltece el fundamentalismo del mercado, exalta la libertad de comercio, impulsa el flujo libre de los factores de la producción (excepción hecha de la mano de obra, que continua sometida a numerosas restricciones de diverso tipo), propugna el desmantelamiento del Estado, asume la monarquía del capital, promueve el uso de las nuevas tecnologías, favorece la homologación de las costumbres y la imitación de las pautas de consumo y fortalece la sociedad consumista”¹⁷.

Otro crítico de la globalización nos define a uno de los agentes más importantes en el proceso de la globalización –la empresa o corporación transnacional- y afirma lo siguiente: “más que un término (la Globalización), es una oscura mancha que se viene extendiendo al interior de la economía mundial y comienza a dominar el escenario y éste es el espacio productivo ganado por la gran corporación. De modo que lo que se indica como “globalización” no es otra cosa que la cutícula externa de una inmensa internacionalización concentradora del capital que tiene su sujeto activo en la Corporación Transnacional”¹⁸.

Es interesante observar que inclusive George Soros ha escrito al respecto y citando tenemos lo siguiente: “el desarrollo de una economía global no ha coincidido con el desarrollo de una sociedad global. La unidad básica de la vida política y social sigue siendo el estado-nación. El derecho internacional y las instituciones internacionales en la medida en que existen, carecen de la fuerza necesaria para impedir la guerra o los abusos en gran escala contra los derechos humanos en algunos países. Las amenazas ecológicas no se afrontan de forma adecuada. Los mercados financieros globales están fuera de control de las autoridades nacionales o internacionales”¹⁹.

Soros también afirma que: "el sistema capitalista global carezca de solidez y sea insostenible"²⁰. Tratando de apostar por una supuesta “sociedad abierta”. Es más, para Soros el sistema capitalista global, como todo imperio, tiene un centro que “se beneficia a costa de la periferia” y, lo más importante, “exhibe algunas tendencias imperialistas” y “lejos de buscar el equilibrio, está empeñado en la expansión”²¹.

¹⁷ SELA (2000) *Globalización, inserción e integración: Tres grandes desafíos para la región*.

¹⁸ García M.,Federico (2001) *Anthony Giddens y la Globalización en “La Tercera Vía”*.

¹⁹ Soros, George (1999) *Ob. Cit.* Págs. 21-22.

²⁰ *Loc. Cit.*

²¹ *Ibidem.* Págs. 135-136.

Para Samir Amín, uno de los más radicales críticos del capitalismo en general, y del capitalismo global, en particular, “el capitalismo real es necesariamente polarizador a escala global, y el desarrollo desigual que genera se ha convertido en la contradicción más violenta y creciente que no puede ser superada según la lógica del capitalismo”²².

De entre los saldos negativos del proceso de globalización el más importante y que tiene repercusión inmediata sobre el nivel de vida de la población es la polarización y la concentración de la riqueza, dejando a la gran mayoría n niveles de pobreza que podrían convertirse en factores de inestabilidad interna en los distintos países afectados y por el freno que impone para alcanzar los niveles de competitividad exigidos por la economía mundial.

No está por demás tener presente que durante la posguerra fue en América Latina donde se originaron una serie de críticas en los años cincuenta y sesenta por parte de la CEPAL, cuyos análisis se enfocaban en la “heterogeneidad estructural”, que se reproducía en nuestros países junto con la industrialización, sumándose a los frenos al desarrollo derivados de las relaciones centro-periferia; Y, en los años sesenta e inicios de los setenta, por la corriente de la dependencia, la cual destacó no sólo distintos componentes de las relaciones externas y del orden mundial al que estaban sometidos los países de América Latina, sino también fenómenos internos como la marginalidad y las crecientes disparidades de ingreso²³.

De entre los indicadores que en mayor medida reflejan la marginalidad, las crecientes disparidades de ingreso y evidencian efectivamente las condiciones de pobreza se encuentra sin duda la alimentación.

Sobre ese aspecto resulta evidente el deterioro que se ha reflejado en una caída de los niveles nutricionales, en un incremento del gasto en alimentos pero con resultados menos favorables que en cambio han presionado al deterioro de otras condiciones de bienestar que constituyen un factor permanente de riesgo y conflicto social.

²² Amin, Samir (2001) *¿Globalización o Apartheid a Escala Global?*.

²³ Vidal Villa, José María (1993) *Mundialización: Diez tesis y otros artículos*. Págs. 84-85.

1.4 Conceptualización e importancia de autosuficiencia, seguridad y soberanía alimentaria.

La importancia de definir estos conceptos radica en el hecho de que nos facultará para jerarquizar aquellas acciones que sean consideradas como prioritarias.

El concepto de autosuficiencia alimentaria, se explica como la capacidad de los Estados de satisfacer las necesidades alimentarias de su población, en un contexto en donde por lo menos es autónomo en la producción de granos básicos. Hecho que garantiza su autonomía y suficiencia alimentaria.

A su vez, la seguridad o suficiencia alimentaria, contempla el abasto y la seguridad de alimento a su población considerando la producción nacional, y en caso necesario, contar con los canales comerciales y recursos para poder garantizar dicho abasto a la población.

Por su parte la soberanía alimentaria se entiende como: “el derecho de las poblaciones para definir sus propias políticas y estrategias sustentables sobre la producción, distribución y consumo de alimentos para garantizar el derecho de acceso a los alimentos para la población entera, basada en la producción a mediana o pequeña escala, respetando sus propias culturas y la diversidad de prácticas tanto en la agricultura, la pesca y la producción agrícola indígena como en la comercialización y administración de las áreas rurales, siendo fundamental el papel de la mujer.”²⁴

Retomaremos el punto de vista de Torres que nos explica la importancia de la seguridad alimentaria: “La seguridad alimentaria se ubica en nuevos escenarios del desarrollo y de la desigualdad, eso le confiere un tratamiento especial en una estrategia de seguridad nacional de carácter preventivo. La seguridad alimentaria tiende a convertirse en un asunto de seguridad nacional en la medida que la accesibilidad a los alimentos es crítica y somete a estratos amplios a un estado de tensión y conflicto”²⁵.

Los riesgos latentes que afectan a la seguridad nacional adquieren una dimensión nueva en la perspectiva del desarrollo y de los conflictos de intereses que genera, aspectos que deben ser tratados desde la política económica, bajo la premisa de que en un mundo globalizado, salvaguardar la seguridad nacional se convierte en un factor estratégico porque fluyen intereses externos de mayor poder, sobre todo cuando los sectores económicos internos son altamente vulnerables en términos competitivos.

Por tanto, en función de las prioridades que cada Estado estipule como “Prioridad Nacional”, podrá establecer su política alimentaria, la cual debería regirse en mi opinión por criterios de autosuficiencia alimentaria.

24 Declaración final de WFFS *World Forum on Food Sovereignty* La Habana, Cuba, Septiembre 2001.

25 Torres, Felipe (2001) *El saldo del Siglo XX: La Inseguridad Alimentaria en México*. Pág.2.

Según Torres, la seguridad alimentaria de un país se ve amenazada por un juego de intereses conformado al menos por cuatro elementos²⁶:

- Las condiciones internas de la política económica que han generado insuficiencia de oferta agropecuaria para satisfacer la demanda interna de alimentos.
- La crisis económica recurrente que deteriora los niveles de ingreso y concentra la riqueza de tal manera que el acceso a los alimentos se ve severamente restringido en diversas regiones y para grupos más vulnerables de la población.
- Los factores externos donde los agentes económicos más fuertes implementan estrategias de manipulación de los mercados agrícolas, con lo cual están en posibilidades de desabastecer los mercados locales e incidir en la generación de una crisis alimentaria.
- Finalmente un posible escenario de desaceleración abrupta de la economía junto con una insuficiencia alimentaria interna donde el valor de las importaciones alimentarias sobrepase los límites de valor convencionalmente aceptados para las exportaciones totales.

La seguridad alimentaria es un problema de países periféricos, donde además el ingreso de la población es restringido y asimétrico (lo que conduce a un problema de accesibilidad).

Mientras que países hegemónicos como Japón o Suiza pueden no presentar disponibilidad alimentaria estable, pero cuentan con ingresos suficientes para obtener alimentación de calidad y por lo tanto no registran problemas de seguridad alimentaria, aunque podrían caer en un cierto rango de vulnerabilidad.

En otro sentido la inseguridad alimentaria significa no tener los medios para obtener los suficientes alimentos, por lo que se asocia con los niveles de pobreza. Así, tenemos que esta problemática no es un conflicto de la relación de oferta–demanda, sino de las asimetrías en las condiciones de acceso.

Bajo esa perspectiva pareciera tener consenso que las tensiones y desequilibrios sociales y territoriales se originan justamente en la exclusión que el modelo de desarrollo provoca.

En teoría, en un mercado internacional perfectamente balanceado, el aumento de las exportaciones se contrarrestaría con importaciones de los bienes alimenticios necesarios para satisfacer la demanda local. Pero en una situación de recursos locales escasos y un mercado internacional volátil, saturado o restringido, el aumento en el intercambio puede implicar una creciente vulnerabilidad al sistema alimentario²⁷.

²⁶ Torres, Felipe (2001) *Ob. Cit.* Pág. 5.

²⁷ *Ibidem.* Pág. 9.

La seguridad y autosuficiencia alimentaria presenta también obstáculos internacionales, debido a las formas de control que se ejercen en el mercado mundial de alimentos, así como en las tecnologías agrícolas. Los países con superioridad tecnológica pueden conformar un factor que vulnera la seguridad alimentaria interna al apropiarse y privatizar los conocimientos relativos a la producción y abasto alimentario.

Por tanto, la seguridad alimentaria no es un problema de equilibrio de mercado, sino de equidad social. Por tanto, es una finalidad y un indicativo del grado de desarrollo económico que debería resolverse a través del diseño de políticas económicas internas de corte distributivo, donde las medidas se aplican a nivel, regional, social y sectorial. Al igual que los programas orientados hacia los sectores y grupos más vulnerables, pero que si aplican desvinculadas de un cambio estructural en la política económica representarán únicamente soluciones limitadas.

1.5 La dinámica y función del Estado en el ámbito de la globalización

Aquí, los Estados comparten la soberanía en la gestión de los grandes temas económicos, ambientales y de seguridad con otros actores, principalmente transnacionales y al mismo tiempo la reafirmación de los estados como instituciones básicas del sistema político.

Estableciendo el conjunto de medidas de política económica, que incluyen procesos de desregulación, adaptación y homologación de sistemas jurídicos, y en general la reestructuración de las economías de los países.

Para Romero, el Estado ha pasado a ser un agente ejecutor de las políticas económicas que se delinean en las economías hegemónicas, podemos leer en el texto siguiente esta idea:

“La globalización se traduce en la promoción del consumismo desaforado en las naciones opulentas, en la cultura del “úselo y tírelo”(como diría Galeano), con el consecuente deterioro del medio ambiente y el agotamiento de los recursos naturales no renovables. Este modo de consumo se traslada a través de múltiples canales a las naciones menos desarrolladas, las cuales, sin haber alcanzado el nivel desarrollo adecuado, se ven abocadas a asimilar patrones culturales ajenos a sus propias realidades.

Como señalo en otro escrito, --Este modelo de consumo produce distorsiones de índole estructural, impidiendo el desarrollo del mercado interno y generando expectativas de vida no acordes con la realidad de sus economías. A la larga, estos países terminan convertidos en mercados para los bienes y servicios, así como para el conocimiento, provenientes de las naciones más avanzadas. La alineación intelectual de los dirigentes de los países en desarrollo es bien conocida, igual que los efectos desastrosos de la aplicación, por parte de estos, de las recetas de política económica y social, elaboradas en los centros mundiales del pensamiento--²⁸.

Las causas del establecimiento de este fenómeno, pueden ser múltiples, el surgimiento de una nueva clase política alejada de los intereses nacionales y del mejoramiento social; la injerencia extranjera en las decisiones internas, particularmente en la conducción de la política económica y la excesiva concentración de la riqueza que frenan de manera abrupta los beneficios sociales del crecimiento y que no permiten la movilidad social.

²⁸ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Pág. 19.

Dentro del ámbito de la globalización Cervantes postula que hemos pasado del capitalismo monopolista de Estado a una fase en que predominan los intereses de las transnacionales, convirtiéndose de esta forma en capitalismo monopolista transnacional. En sus palabras, este autor enuncia lo siguiente: “El contenido real que se expresa, se encubre o se hiperboliza con el término globalización es la metamorfosis del capitalismo monopolista de Estado en capitalismo monopolista transnacional: un proceso de ruptura de las barreras nacionales --economías, fronteras geopolíticas, Estados, códigos jurídicos, culturas e identidades-- que obstaculizan el libre desarrollo de los monopolios transnacionales, en beneficio de una élite burguesa que ha logrado apropiarse de la mayor parte de las riquezas del mundo”,²⁹.

Por otra parte, nos encontramos con aquellos que argumentan a favor del modelo de globalización y los cuales como escribí anteriormente pugnan por el libre cambio y la apertura de los mercados nacionales a las mercancías extranjeras. Mientras que los países más desarrollados adoptan políticas proteccionistas de toda índole, como los subsidios a los productores locales y las restricciones de tipo fitosanitario para los productos foráneos, limitando de esta manera la entrada de productos agropecuarios y de manufacturas, provenientes de las naciones exportadoras.

De esta forma tenemos un doble discurso por aquellos Estados que por un lado ejercen un dominio sobre aquellos Estados periféricos pugnando por una serie de políticas que sean acorde a sus intereses y que van encaminadas al libre comercio y a garantizar espacios de mercado cautivos y subordinados a los Estados hegemónicos. Sin embargo, estas acciones se aplican unilateralmente dado que los Estados Hegemónicos protegen sus intereses aún cuando estas acciones contravengan con los postulados que ellos mismos implantan.

Romero describe ese fenómeno en el siguiente texto: “Las tendencias hacia la integración de las economías mundiales, a la destrucción de las fronteras económicas nacionales, a la conformación de un mercado mundial.

Mientras se consolidan procesos de conformación de mega bloques comerciales de carácter regional y se profundizan las desigualdades entre un puñado de superpotencias tecnológicamente más desarrolladas y el resto de países del mundo. Por eso, si bien es cierto que con la profundización de la división internacional del trabajo, especialmente después de la segunda guerra mundial en el siglo XX, se ha acentuado la interdependencia económica, política y cultural entre las naciones, ésta, antes que garantizar la participación de los países en igualdad de condiciones en el llamado --mundo globalizado--, es profundamente asimétrica, en favor de las naciones más avanzadas.

²⁹ Cervantes M., Rafael y Otros (2001) *Historia universal y globalización capitalista. Cómo se presenta y en qué consiste el problema.*

La consecuencia de este proceso ha sido la conservación y reproducción de la pobreza en diferentes puntos geográficos del planeta. Se trata en realidad de un mundo de socios desiguales, donde los más poderosos fijan las reglas del juego y poseen los medios para hacerlas cumplir, al tiempo que los más débiles deben someterse a las mismas”³⁰.

La tendencia de los Estados hegemónicos es también abordada por Corbière, que manifiesta que el fin último de los Estados, utilizando uno de sus principales instrumentos de inserción en los Estados periféricos –las transnacionales—es obtener el mayor beneficio y rendimiento sobre el capital.

“La victoria o triunfo del llamado mercado es en realidad la victoria del totalitarismo donde las corporaciones que tienen su origen en los Estados hegemónicos constituyen mandos centralizados, combinando las funciones ejecutivas, legislativas y judiciales en una unidad de control superior. Las corporaciones multinacionales y los Estados capitalistas han producido un formidable fenómeno global de transferencia de riqueza desde el polo dominado al polo dominante. La fórmula es producir más al más bajo costo”³¹.

De hecho, el enfoque de la llamada globalización no es más que el pretexto para justificar la expansión planetaria del capital transnacional, sobre la base de una nueva división internacional del trabajo, en la cual la especialización de los países en la producción completa de bienes similares, es reemplazada por la especialización en la producción de partes y componentes que son utilizados para el ensamblaje final del producto en un tercer país.

Por eso la globalización, como resultado de una mayor complejidad de la división internacional del trabajo, de hecho significa un mayor control y sometimiento del desarrollo económico, social, político y cultural en la periferia del mundo capitalista, bajo modalidades mucho más sofisticadas e imperceptibles, de acuerdo con los intereses de las corporaciones transnacionales y los Estados que las representan.

Una de las implicaciones de la profundización de la división internacional del trabajo, sustento material de la globalización, es la pérdida relativa de autonomía de los Estados nacionales en el manejo los grandes problemas económicos, políticos, ambientales, entre otros. Precisamente, la globalización de los grandes problemas como los conflictos regionales por la delimitación de las fronteras geopolíticas, o por el control de los recursos naturales y los mercados.

³⁰ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Pág. 18.

³¹ Corbière J., Emilio (2002) *El mito de la globalización capitalista “Socialismo o Barbarie”*. Pág. 11

El concepto de hegemonía es central para explicar el momento actual. El enfoque de la producción estratégica plantea que la hegemonía es una construcción social que, retomando los términos planteados por los clásicos de la ciencia política, tiene en la coerción y en el consenso sus medios generales de acción. Por hegemonía mundial entendemos la capacidad de los agentes sociales para convertir su proyecto de organización de la sociedad en el proyecto generalmente (en este caso, planetariamente) aceptado. La hegemonía está constituida por 4 dimensiones principales: la político-militar, la geográfica, la cultural y la económica³².

La dinámica actual de los Estados es resaltada en el siguiente texto de Romero: “En la época de la Globalización los Estados Nacionales y sus gobiernos dejan de tener el protagonismo de antaño: son sólo necesarios para mantener el orden social y político, pero ya no lo son para el proceso económico” y su intervención incluso es considerada un estorbo para el proceso globalizador. En realidad, el protagonismo de los Estados y sus gobiernos “es asumido ahora por poderosas entidades financieras internacionales y los no menos poderosos consorcios multinacionales”, que son los verdaderos protagonistas de la Globalización”³³.

La dimensión económica de la hegemonía ha cobrado una importancia crucial. La disputa por la hegemonía mundial se ha convertido en una lucha esencialmente económica, por ello, la competencia por el liderazgo económico mundial constituye el principal espacio de la construcción de la hegemonía.

³² Ornelas, Raúl. *Las empresas transnacionales y el liderazgo económico mundial. Balance y Perspectivas*.

³³ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Pág. 30.

1.6 La globalización del capital y su predominio sobre el capital productivo

La integración económica mundial es fomentada por los países hegemónicos conservando el poder económico y político, estableciendo zonas de libre comercio, centros financieros a lo largo de sus zonas de influencia, representándose en regiones y bloques económicos.

Con la conformación de los bloques económicos, se ha dejado de lado el proceso de crecimiento hacia adentro y ha comenzado un nuevo auge del comercio internacional encabezado fundamentalmente por las empresas transnacionales y el sistema financiero internacional.

Uno de los principales rasgos de la economía mundial en la actualidad es el auge de los flujos de capital, en comparación con el flujo de mercancías. Se trata de capitales cada vez más especulativos, que atentan permanentemente contra la estabilidad monetaria mundial y en especial contra la estabilidad de las economías menos desarrolladas.

El proceso de globalización trae consigo nuevos flujos de comercio e inversión entre países relativamente próximos esta dinámica de comercio propicia el surgimiento de grandes bloques regionales³⁴.

El argumento teórico para globalizar la libre movilidad de los capitales especulativos se fundamenta en una supuesta eficiencia de los mercados, libres de la ingerencia de los Estados.

El hecho anterior aunado a la búsqueda de recursos en el sector externo mediante los empréstitos, los mercados de capital o la incorporación de las transnacionales a la estructura productiva de un país. Favorece la dependencia del exterior y la subordinación en la delineación de la política económica de aquel país, en un clima en donde la dependencia económica crea a su vez la dependencia política que reproduce el esquema.

En este mismo sentido se manifiesta Romero refiriéndose a América Latina: “La volatilidad de los capitales tiende a transmitirse a la actividad productiva. Esto es particularmente cierto en América Latina, donde existe una relación muy fuerte entre crecimiento económico y financiamiento internacional. La razón básica de esta relación es la tendencia de los auges de financiamiento internacional a generar "burbujas especulativas": aumentos rápidos del crédito y del gasto, público y privado, aumentos de los precios de los activos (finca raíz y mercados bursátiles), revaluación de las monedas y deterioro de la cuenta corriente de las balanzas de pagos con el exterior. Estas "burbujas" estallan cuando desaparecen las condiciones excepcionales de financiamiento externo, dando lugar a crisis severas”³⁵.

³⁴ Teubal, Miguel (2002) *Agro y alimentos en la globalización: Una perspectiva crítica*. Págs. 12-13.

³⁵ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Págs. 27-28.

Uno de los rasgos característicos de la actual división internacional de trabajo es que a medida que los países menos desarrollados se insertan en el torrente de los flujos financieros, mercantiles y de conocimiento a escala mundial, sus economías se vuelven cada vez más vulnerables.

Esta vulnerabilidad que parecen presentar los Estados periféricos es revelada por la CEPAL: “La coexistencia de la globalización financiera con políticas macroeconómicas nacionales, que aún se diseñan en función de intereses y contextos internos, origina no pocas tensiones para los países en desarrollo, que están sujetos a incertidumbres que generan las políticas macroeconómicas adoptadas por los países industrializados, los cuales no “internalizan” adecuadamente sus efectos sobre el resto del mundo y carecen de mecanismos de coordinación para garantizar su coherencia global. A ello se agregan los problemas propios del mercado financiero, en especial la volatilidad y los fenómenos de “contagio”, que han golpeado duramente a los países latinoamericanos y caribeños en la década de 1990”³⁶.

Lo anterior debido entre otros factores una serie de asimetrías básicas en las estructuras financieras y en el funcionamiento macroeconómico, en particular en la profundidad del desarrollo financiero y en el grado de autonomía macroeconómica de los países.

Las posibles oportunidades que ofrece la globalización a los países menos desarrollados se ven truncadas por “el carácter incompleto y asimétrico del actual proceso de liberalización de los mercados”, lo cual obedece a que “los países industrializados mantienen una alta protección a los productos agrícolas y a los bienes industriales intensivos en mano de obra y, especialmente, en que no existe libertad para la movilidad de mano de obra, especialmente de mano de obra no calificada”³⁷.

Con ello, el poder económico actual esta en manos de aquellos quienes poseen el capital y tienen la capacidad para movilizarlo. El capital productivo se encuentra subordinado al capital financiero mundial en donde la globalización utiliza las ventajas comparativas en función de la localización, de la reducción de costos, materiales y componentes.

Bajo este esquema, la producción es descentralizada y fragmentada, descomponiendo el proceso de producción en subprocesos realizados en diversas partes del mundo. En contraparte, la capacidad financiera, productiva, de investigación y en general, de control de la actividad económica se concentra en las regiones centrales del sistema mundial³⁸.

Fenómeno que se presenta como un proceso simultáneo de globalización y regionalización, en donde los principales actores de la construcción del nuevo orden mundial, son las corporaciones transnacionales y los Estados hegemónicos que participan activamente en la construcción de un nuevo orden mundial consolidando bloques económicos, políticos, sistemas agrícolas y alimentarios.

³⁶ CEPAL (2000) *Equidad, desarrollo y ciudadanía: Una visión global*.

³⁷ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Pág. 30.

³⁸ Vidal Villa, José María (1993) *Ob. Cit.* Pág. 88.

1.7 Transnacional, la empresa global

Las empresas transnacionales, aunque difieren entre sí por sus orígenes en los Estados hegemónicos y por los diferentes momentos del proceso de globalización en el que surgieron, en un escenario cada vez más caracterizado por la formación de bloques regionales, estas empresas también disponen de estrategias dirigidas tanto a consolidar su posición en el bloque de origen como a obtener una firme posición en los mercados centrales y periféricos.

Los Estados hegemónicos como grandes potencias mundiales basan su estrategia de construcción del orden global en la generación de espacios ampliados (económicos y geopolíticos).

Las empresas transnacionales han obtenido mayor poder a medida que adquieren empresas públicas y continúan con el acelerado proceso de fusiones y adquisiciones. La rápida expansión de las transnacionales se ha visto favorecida por las nuevas tecnologías disponibles y los cambios en los mercados de capital. Así mismo, ha contribuido a la liberalización del comercio y a las medidas de desregulación y privatización. Los Estados, los bloques económicos regionales y los tratados comerciales bilaterales han creado el marco favorable para atraer la inversión extranjera.

Las transnacionales han entrado en un intenso proceso de competencia en su afán de buscar nuevos mercados, tener mayor poder o consolidar sus posiciones en el mercado. En esta carrera desenfrenada, tienen lugar los procesos de "fusiones y adquisiciones transfronterizas". Actualmente los inversores prefieren este tipo de operaciones a las inversiones directas en nuevas instalaciones, pues les permite acceder a activos patrimoniales con rapidez y sin mayores riesgos.

En las fusiones, los activos y las operaciones de dos empresas se combinan para establecer una nueva entidad cuyo control reside en un equipo integrado por una de ellas o por ambas.

En una adquisición transfronteriza, en cambio, el control de los activos y las operaciones se transfieren de una empresa a otra (extranjera), transformándose la primera de ellas en una filial de la empresa adquiriente.

Tanto una como otra empresa puede ser privada o estatal: la privatización en la que interviene un inversor extranjero se convierte en una operación de adquisición transfronteriza.

Por ejemplo en el caso de América Latina la mayor proporción de inversión extranjera directa fue realizada por medio de transnacionales, Tamayo nos ubica en este hecho en las siguientes líneas: "Una parte significativa de las corrientes de inversión extranjera directa entró como resultado de operaciones de fusión y adquisición, que alcanzaron un valor de 37.000 millones de dólares en 1999. De esta cifra, unos 16.000 millones se destinaron a la adquisición de empresas privadas locales por transnacionales extranjeras"³⁹.

Para el caso específico de México y a manera de dato demostrativo Loera nos dice lo siguiente: "De las 500 empresas más importantes en México, 60 por ciento son de capital norteamericano, 15 por ciento es español, 10 por ciento alemán, 5 por ciento japonés y solo 3 por ciento mexicano"⁴⁰.

Las áreas en las que han incursionado las transnacionales son claves al interior de las economías nacionales. Estas se han insertado en los servicios públicos, el sector financiero, los productos del petróleo, el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones. Y en general en aquellas áreas consideradas prioritarias al interior de las economías.

Es de preocupar el proceso de adquisición y fusión de las empresas transnacionales. En el caso de las empresas adquirientes, como oligopolios mundiales, pueden llegar a dominar el mercado interior, y a controlar empresas estratégicas y sectores clave como la banca, las comunicaciones y la energía.

Hay que considerar que la mayoría de las ocasiones, los objetivos comerciales de las transnacionales no coinciden necesariamente con los objetivos de desarrollo de las economías receptoras.

Las transnacionales van abarcando ámbitos sociales, políticos y culturales, por ejemplo, la adquisición de medios de comunicación o de las actividades de esparcimiento constituye una amenaza para la cultura o la identidad nacional. La transferencia de la propiedad nacional a manos extranjeras podría ser equiparable a una recolonización.

Aunado a lo anterior debilita al sector empresarial nacional, se pierde el control sobre el desarrollo económico.

Hablamos de un sistema de dominación y de explotación que, bajo ciertos mecanismos, permite a un grupo pequeño de personas y empresas la apropiación privada de gran parte de la riqueza producida por la sociedad, en detrimento de los propios productores y de la mayoría de la población mundial.

Las empresas transnacionales son quienes van conformando el nuevo entramado económico, político e incluso cultural, debido a las pautas de consumo que fomentan.

³⁹ Tamayo, Eduardo (2000) *Transnacionales: Más poderosas que nunca*.

⁴⁰ Loera, Martha Eva (2002) *Las transnacionales generan poco bienestar en el país*.

Sin embargo, Lamarca señala la necesidad de observar y actuar sobre el mecanismo de acción de las transnacionales: “Tanto en los países centrales como los periféricos es necesario generar debates y acciones políticas sobre ellas. Gran parte de sus beneficios los obtienen gracias a la falta del cumplimiento de leyes nacionales y acuerdos internacionales en materias laborales, medioambientales y comerciales”⁴¹.

Antaño el comercio era cosa de estados; hoy, la mayor parte del comercio mundial se realiza mediante contratos entre grandes empresas. Son las transnacionales las que dominan los flujos de manufacturas dirigidos en su gran mayoría a los países ricos.

Además, crecen los oligopolios y las alianzas entre uno o varios sectores económicos. Un tercio del comercio mundial se lleva a cabo entre filiales de la misma empresa, no a los precios que establece el mercado, sino por decisiones internas con objeto de reducir el pago de impuestos y cuentan, además, con el apoyo estatal para socializar costos y riesgos, pero no beneficios⁴².

En realidad, para las grandes potencias el libre comercio es una mezcla de liberalización y proteccionismo, ya que protegen de forma encubierta sectores estratégicos como la agricultura, la industria energética, militar, farmacéutica, las telecomunicaciones y todos aquellos sectores que fueron desarrollados con capital público y que ahora se transforman en monopolios privados.

Las cifras gigantescas y en ascenso de la inversión privada en el extranjero, muestran la creciente importancia del sector privado en la economía mundial. Las inversiones directas hacia países periféricos se justifican por la obtención de materias primas, energía y mano de obra baratas. Las transnacionales dibujan las líneas sobre un mapa global que no tiene fronteras, como si de una nueva colonización se tratara.

Las grandes empresas se adueñan del patrimonio natural y cultural de los países de la periferia. A través de los derechos de propiedad intelectual y de las patentes, las empresas privadas monopolizan los productos desarrollados con fondos públicos o los que pertenecen al saber de muchos pueblos y culturas tradicionales en una espiral que dura ya varios siglos⁴³.

Petit y Soete exponen que al observar las tendencias mundiales de la producción, la inversión, el comercio, el flujo de capitales y de información, es que nos encontramos frente a una mayor profundización de la división internacional del trabajo, con nuevas formas de integración interregional e intra-regional, intersectorial e intra-sectorial. Las formas más avanzadas de integración se dan al interior de la Unión Europea, y en menor medida dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y en el bloque asiático.

⁴¹ Lamarca, Chusa (2001) *El globalitarismo de las transnacionales*. Pág. 26.

⁴² Lamarca Chusa (2001) *Ob. Cit.* Pág. 27.

⁴³ *Loc. Cit.*

Estos procesos son liderados tanto por los gobiernos como por las empresas. En cuanto a los flujos intra sectoriales, según Petit y Soete, estos son de dos tipos: “aquellos que son el resultado de la diferenciación de los productos (una creciente mezcla internacional de marcas) y aquellos que parten de una especialización cualitativa entre los países asociados para la producción de un determinado producto”. En el primer caso, se da una especie de diferenciación horizontal de los productos, resultado de la integración económica entre países más desarrollados. En el segundo caso, se da una especie de diferenciación vertical, como resultado de la “tendencia de las economías con diferentes niveles de desarrollo a aprovechar ya sean los costos de producción más bajos o las mejores capacidades organizativas y de innovación para producir productos de bajo precio o de alta calidad”⁴⁴.

Las nuevas empresas transnacionales se especializan en productos heterogéneos, sensibles a los cambios en la demanda localizada en los llamados “nichos” de mercado.

Si la empresa tradicional basaba su esquema de acumulación en el sistema de precios y reducción de costos, en una producción masiva y homogénea, la nueva empresa automatizada dirige sus esfuerzos a la diferenciación y mejora de la calidad de los productos. No obstante, esto no significa que el nuevo modelo de producción orientado a determinado “nicho de mercado”, haya abandonado su preocupación por reducir costos. Al contrario, la introducción de nuevas tecnologías posibilita el diseño de nuevos productos y procesos, reduciendo la cantidad de componentes electromecánicos; Suprimiendo algunas etapas de la transformación; disminuyendo costos laborales, el tiempo de utilización de la maquinaria y economizando materiales.

El factor predominante en la actual división internacional del trabajo continúa siendo el control de la producción, el comercio, los flujos de capital financiero, la inversión y, lo que es más importante, los mayores avances tecnológicos, por parte de las empresas transnacionales, lo que de hecho ha modificado sustancialmente el ordenamiento mundial, configurando una especie de división transnacional del trabajo, bajo la cual los procesos productivos y sus resultados aparentemente pierden la nacionalidad, debido a que el producto se elabora al mismo tiempo en varios países, pero parcialmente.

⁴⁴ Petit, Pascal y Soete, Luc (1999) *La globalización en busca de un futuro*.

Esta dinámica es explicada por Romero al escribir lo siguiente: “La importancia que en estos flujos están adquiriendo las denominadas operaciones internas de una red global en expansión: el intercambio de insumos y de bienes tecnológicos (resultados de la investigación y desarrollo) al interior de la empresa transnacional global, la cual se entiende no sólo como una empresa o conjunto de empresas ligadas por un centro de control financiero común”, sino también como "una compleja y extendida red de relaciones de competencia y colaboración (alianzas estratégicas) y que progresivamente se van integrando en vastos conglomerados o sistemas complejos de interdependencia en donde las tareas de investigación y desarrollo, las de producción, mercadeo y financiamiento se van compartiendo y configurando entidades económicas y organizacionales de vastas proporciones y de singulares atributos.". Se trata en realidad de un esquema avanzado de acumulación capitalista transnacional, que lejos de eliminar las viejas contradicciones las reproduce en forma ampliada, adicionando nuevas formas de dominio y control⁴⁵.

Otro hecho importante, es que las transnacionales se conforman como agentes de presión política al interior de las economías donde se insertan. Vulnerando a los productores domésticos o bien privilegiándose por el aporte de recursos del Estado a su actividad productiva. Corbière nos menciona lo siguiente: “En otro orden, las transnacionales han constituido una verdadera dictadura mundial, con un mando centralizado, aunque dependen de sus propios Estados, como es el caso de los Estados Unidos. Sobre las cien transnacionales más importantes de la lista de la revista Fortune, la publicación encontró que todas se habían beneficiado de intervenciones específicas de los Estados nacionales, donde tienen su base, mediante subsidios que provienen del contribuyente fiscal y del desguace del aparato productivo público en beneficio de las corporaciones”⁴⁶.

En este nuevo esquema de división transnacional del trabajo, los países menos desarrollados tienen pocas opciones de insertarse en los mercados mundiales de manera independiente y deben hacerlo cada vez más en calidad de apéndices económicos (y políticos) de las grandes empresas transnacionales y sus países de procedencia, de acuerdo con el esquema trazado por ellas y con la implacable competencia, condicionada por las tecnologías de punta.

Solo aquellas naciones que inviertan mayores recursos en investigación y desarrollo, en infraestructura y en educación, podrán ofrecer mejores condiciones para que las empresas ejerzan el liderazgo tecnológico. Igualmente, los incrementos de la productividad laboral y su distribución internacional dependerán cada vez más del conocimiento, favoreciendo a los trabajadores calificados en las tecnologías de la información, en detrimento de los escasamente calificados, los cuales son confinados “a tareas rutinarias en la producción de bienes y servicios.

⁴⁵ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Pág. 24.

⁴⁶ Corbière J., Emilio (2002) *Ob. Cit.* Pág. 10.

Las transnacionales no basan su actividad únicamente en el comercio, también actúan en las esferas productiva y financiera. Mediante el monopolio comercial, el control del transporte, de los mercados y su distribución, pueden fijar los precios con los que eliminar a la pequeña y mediana competencia.

Es indiscutible la preponderancia que van adquiriendo las transnacionales, Beinstein nos evidencia este hecho con las siguientes cifras: “Se estima que en 1997 doscientas de las llamadas empresas globales aportaban el 33% del Producto Bruto Mundial, frente a un 24% en 1982. Si tomamos las primeras quinientas firmas en todo el mundo esta participación alcanzaba el 45%. En general, se calcula que el conjunto de las empresas transnacionales (aproximadamente 35 mil) puede estar generando el 65% del Producto Bruto Mundial. La mayoría de estas empresas tienen su sede en los países más desarrollados, especialmente los pertenecientes al grupo de los siete (G7)”⁴⁷.

El resultado del creciente proceso de concentración mundial de la producción y del conocimiento en un puñado de países más avanzados, ha sido el aumento de las desigualdades en todos los sentidos.

Para el periodo de estudio analizado, Romero postula que la concentración del PIB mundial se hace en un cúmulo muy pequeño de países. Los datos que presenta son los siguientes: “Para 1999 los 28 países más desarrollados, con el 15.5% de la población mundial, generaban el 57.4% del PIB y controlaban el 77.6% de las exportaciones de bienes y servicios a escala planetaria. Dentro de estos 28 países los 7 más industrializados, conformados por Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Canadá, con el 11.6% de la población mundial, generaban el 45.8% del PIB y controlaban el 48.9% del comercio. Al otro extremo, 128 de los llamados países en desarrollo, con el 77.7% de la población mundial, generaban el 36.8% del PIB y participaban con tan solo el 18% de las exportaciones de bienes y servicios.”⁴⁸

Otro dato interesante de observar lo presenta Lamarca: “Para el 2001, unas 300 transnacionales controlaban la cuarta parte del producto bruto mundial. 200 de estas corporaciones tenían ventas que superaban las economías sumadas de 182 países o ingresos superiores a los de las 4/5 partes de la humanidad. De las 100 economías mayores del mundo, 52 son empresas transnacionales.”⁴⁹

Las empresas transnacionales son importantes impulsoras del proceso de globalización económica, pero al tiempo, se ven afectadas por éste. La eliminación de barreras comerciales ha hecho obsoleto el modelo clásico de filial, que solía ser una traslación de la empresa matriz adaptada a las particularidades del mercado local.

⁴⁷ Beinstein, Jorge (1999) *La declinación de la economía global. Encuentro internacional de economistas sobre globalización y problemas del desarrollo.*

⁴⁸ Romero, Alberto (2002) *Ob. Cit.* Pág. 26.

⁴⁹ Lamarca Chusa (2001) *Ob. Cit.* Pág. 27.

Este modelo respondía a un mundo de economías nacionales relativamente cerradas entre sí, en las que el Estado mantenía ciertas capacidades de regulación y control. A este tipo de filiales se le sumaban las empresas extractivas implantadas en muchos países en desarrollo en el periodo colonial o en una fase posterior de expansión imperialista de las grandes potencias.

En ese marco, la estrategia política y económica de las empresas transnacionales se dirigía casi siempre hacia el gobierno del país anfitrión, intentando modificar a su favor el marco regulatorio y de incentivos, con el respaldo de los países de origen de la empresa matriz, a menudo en el marco de una política neocolonialista. En los casos extremos, esto suponía alentar o propiciar cambios de gobierno y la intervención foránea.

Aparte de la participación tradicional en la división internacional del trabajo en calidad de proveedores de bienes primarios, la inserción de los países menos desarrollados en los mercados internacionales se está dando cada vez más bajo el control directo del capital extranjero, a través de las industrias de ensamble o la “maquila” de insumos importados. Si bien es cierto que este esquema de inserción utiliza algunos insumos y recursos locales, el valor agregado doméstico es mínimo y el proceso tecnológico, así como los mercados son controlados por las empresas extranjeras.

De esta manera, los sectores claves de la industria local se desarrollan no de acuerdo con las necesidades de cada país o región en desarrollo, sino en concordancia con la estrategia global del capital transnacional.

Por su carácter apendicular las economías en desarrollo, que constituyen la mayoría de naciones del mundo, pierden cada vez más autonomía al momento de decidir las estrategias de crecimiento a mediano y largo plazo. De ahí que su inserción en los mercados internacionales y, en general, en la división internacional del trabajo, la cual está en función de la estrategia económica y geopolítica de las corporaciones transnacionales y de los países de donde son originarias.

Las empresas matrices se despojan de actividades productivas, que se transfieren a filiales que ahora producen para el mercado global, y no sólo para el mercado doméstico, y se convierten en “redes” horizontales basadas en la especialización productiva y la búsqueda de economías de escala. En este nuevo entorno, la estrategia de las corporaciones transnacionales se ha transformado a fin de lograr una cada vez mayor participación en los mercados (nacionales, regionales y mundiales).

La fusión de empresas, la absorción de unas empresas por otras, y la compra masiva de acciones mediante un endeudamiento estratégico (en inglés: leveraged buy-outs o take-overs), se convirtieron de pronto en las principales herramientas para una rápida reconversión industrial, en oposición al tradicional crecimiento horizontal de las empresas mediante inversiones foráneas directas.

Así, el mecanismo primordial de establecimiento e inserción, en un primer momento se presenta en relaciones mercantiles mediante el empleo de intermediarios locales.

Gradualmente, buscan asociarse con empresas locales a través de formas altamente flexibles de financiamiento como el otorgamiento de licencias, los contratos de suministro de largo plazo, o los acuerdos comerciales. Estas flexibles y descentralizadas formas empresariales tienen la ventaja de repartir tanto los riesgos como las ganancias entre las firmas asociadas, beneficiándose además del acceso a los recursos y al conocimiento de las condiciones locales que poseen las empresas nacionales, y potenciándolas con su propia experiencia en la organización de los mercados globales⁵⁰.

Este proceso ha modificado las pautas de relación entre transnacionales y gobiernos. Al actuar en distintos Estados y no encontrar trabas para la libre movilidad de factores, pueden localizar la producción, o imputar costes y beneficios, en aquel Estado en el que la regulación es más laxa, las cargas fiscales menores y los costes salariales más bajos.

La Organización Mundial de Comercio se encarga de evaluar cómo cumplen sus reglas los países y, sin embargo, no evalúa los movimientos de las transnacionales que son los mayores comerciantes y cuya influencia es decisiva para reestructurar sectores y economías enteras.

Desde los años 70 con la creación de la Trilateral por parte de las grandes corporaciones de Norteamérica, Europa y Japón, han aparecido numerosas instituciones que se han arrogado ser las gestoras de la economía global. El G7 y la OCDE son hoy dos de los foros institucionalizados de las élites corporativas y políticas de las grandes potencias. Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) se han convertido en las autoridades centrales para efectuar las negociaciones financieras y comerciales mundiales, ya que el mercado no opera en el vacío, sino que se necesitan reglas para liberalizar el comercio y las finanzas, privatizar los sectores públicos y otras esferas que antes quedaban al margen del mercado, y para favorecer los procesos de transnacionalización del capital para que éste no vea constreñido por los estados nacionales y por la democracia. Las instituciones nacionales y supranacionales son así reformadas y adecuadas para ponerse al servicio del gran capital⁵¹.

Las transnacionales no operan sólo organizan en redes que forman grupos de presión política e intervienen en organismos a escala estatal, regional y mundial. En la práctica, siempre prevalecen los intereses de las grandes compañías⁵².

De esta manera, la actuación de las empresas transnacionales también es un factor que contribuye al debilitamiento del Estado, una de las consecuencias más visibles del proceso de globalización. En aquellos lugares donde el Estado es más débil, o se ha desintegrado, es quizás donde se muestra con mayor claridad, el carácter depredador de empresas que actúan con estrategias globales.

⁵⁰ Kohls, Richard L. y Joseph, N. Uhl (1990) *Marketing of agricultural products*.

⁵¹ Lamarca Chusa (2001) *Ob. Cit.* Pág. 28.

⁵² *Loc. Cit.*

1.8 Las transnacionales agroalimentarias

Al igual que la definición aplicable al concepto de transnacional, para el caso de las empresas transnacionales agroalimentarias debemos diferenciarlas según su surgimiento en el momento específico del proceso de globalización. Y por sus orígenes nacionales considerando el entorno económico que se encontraba presente en el momento de creación de una empresa en particular.

La actual reestructuración del sistema agroalimentario mundial es un complejo proceso que involucra tanto la reconversión de las primeras generaciones de las empresas transnacionales agroalimentarias como el surgimiento de nuevas y flexibles formas de inversión y comercio de carácter transnacional.

Las empresas transnacionales agroalimentarias asumen distintos tipos de organización empresarial, que varían de acuerdo a los diferentes y cambiantes contextos temporales y espaciales en los que dichas empresas se encuentren insertadas. Sin embargo se distingue un rasgo común en todas ellas:

Las transnacionales agroalimentarias han diseñado desde el principio una estrategia de comercio global, considerando el ámbito geográfico de su abastecimiento, producción, distribución y comercio. Y que está en gran medida condicionado por el área de influencia geopolítica de su país de origen.

Para Rubio este proceso se caracteriza en tres etapas, nos dice en el siguiente texto: “A fines de los años ochenta y principios de los noventa comenzó la fase agroalimentaria que se caracteriza por tres procesos esenciales:

- La utilización de los alimentos como mecanismo de competencia por la hegemonía económica de los países desarrollados;
- La sobreproducción alimentaria como elemento de control de los precios internacionales, y
- El dominio de las empresas agroalimentarias transnacionales.”⁵³

Sin embargo, los antecedentes de las transnacionales agroalimentarias se remontan al final de la Segunda Guerra Mundial, que transformó radicalmente el entorno económico-político en el que transcurría el proceso de globalización, generando las condiciones políticas por medio de las cuales las transnacionales de origen norteamericano alcanzaron una indiscutida hegemonía mundial.

⁵³ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág. 949.

Estados Unidos estableció un discurso doctrinario, que cómo veremos más adelante es claramente contrario a su actuación, argumentando un orden global basado en los principios de soberanía nacional, libre comercio, y libertad a la movilización del capital y a la iniciativa privada.

En este contexto, beneficiándose de la hegemonía económica y política de Estados Unidos, las transnacionales norteamericanas exportaron exitosamente al mundo un paquete tecnológico agrícola que originalmente se había desarrollado atendiendo a las condiciones de su país de origen y un patrón de consumo de alimentos que gradualmente tendió a asociarse con la ideología de “Desarrollo” y con el "American Way of Life"⁵⁴.

El proceso tuvo un auge mayor al ser aprobada la Ley Clayton en el Congreso de los Estados Unidos, Esta ley se refiere a la legislación antimonopolio que tendió a ser cumplida más rigurosamente.

En consecuencia, las grandes corporaciones, sintiendo restringido su crecimiento al interior del país, comenzaron a buscar oportunidades de inversión y mercado en el exterior. Gerber, Del Monte, Campbells y Heinz son ejemplos de transnacionales norteamericanas que, a partir de los años cincuenta, durante el período de industrialización substitutiva, decidieron localizar plantas de enlatado de alimentos en América Latina mediante la firma de contratos de suministro con los agricultores locales⁵⁵.

Posteriormente en los años setenta del siglo pasado el gobierno estadounidense reestructuró el enfoque de su economía. Rubio escribe al respecto y nos dice lo siguiente: “A mediados de los años setenta sobrevino la pérdida de hegemonía económica de Estados Unidos frente a Alemania y Japón. Dicho proceso se expresó en el declive del aumento de la productividad industrial: de 3% anual en el periodo 1947-1958 a 1.6% de 1966 a 1974. Ello, junto con la supremacía de Japón en el terreno de la electrónica y la competencia europea en la industria automovilística, llevó al gobierno de Richard Nixon a privilegiar tres terrenos de competencia mundial: las armas, las patentes y los alimentos básicos, toda vez que dicho país posee los suelos más fértiles del mundo y la maquinaria más poderosa.

Esta situación, aunada al incremento de los precios internacionales de los alimentos en los años setenta, impulsó la producción alimentaria de los países desarrollados a un nivel sin precedente en la historia mundial. En ese decenio, Estados Unidos triplicó el valor de las exportaciones agrícolas y cuadruplicó su saldo favorable en la balanza agropecuaria.⁵ Se abrieron al cultivo más de 24 millones de hectáreas y los rendimientos crecieron 25 por ciento.”⁵⁶

⁵⁴ Friedmann, Harriet (1982) *The political economy of food: the rise and fall of the postwar international food order*.

⁵⁵ *Idem*.

⁵⁶ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág. 949.

De esta forma las transnacionales agroalimentarias estadounidenses han realizado procesos de reconversión industrial y han encontrado “terreno fértil” en las economías de los Estados periféricos ante fenómenos como la desregulación de los mercados mundiales (financieros, productivos y de factores). Además del avance de la doctrina neoliberal en los países industrializados en un ámbito de apertura unilateral y de liberalización de mercados en los países periféricos como resultado de las políticas de ajuste estructural auspiciadas por los organismos internacionales⁵⁷.

Vale la pena recalcar que, a pesar de que las negociaciones en materia de comercio agrícola se realizan formalmente entre los gobiernos, son las empresas transnacionales agro exportadoras las que realmente comercian y se benefician del sistema de apoyos y subsidios y de las reglas internacionales que regulan el comercio.

El sistema persigue y consigue el desplome de los precios internos de los productos, de manera que las grandes transnacionales del agro pueden comprar su materia prima a muy bajo precio. A la vez, las transnacionales se benefician en el caso estadounidense de un complejo sistema de créditos a la exportación que les permite colocar fácilmente sus productos en los mercados internacionales.

Este fenómeno no es exclusivo de la economía estadounidense. Normalmente, la producción agrícola es, además, objeto de subsidios masivos y una serie de apoyos en el grueso de los países industrializados. Países con los cuales Estados Unidos se disputa su hegemonía en los mercados mundiales..

Esta transformación y reconversión de la lucha de los Estados hegemónicos la señala Rubio en las siguientes líneas: “Se ha transformado de manera radical el mercado agroalimentario mundial, ya que los alimentos básicos como los cereales, los granos forrajeros, las oleaginosas y los bienes pecuarios se convirtieron en los productos de vanguardia en escala mundial, así como la punta de lanza en la competencia por la hegemonía alimentaria y económica por parte de las grandes potencias.”⁵⁸

Los Estados han perdido autonomía debido a la inserción de las empresas transnacionales al interior de sus economías. Y sintetizando algunas líneas de Borrego vemos que los Estados se han subordinado a atraer a los capitales extranjeros, los cuales se mueven hacia las regiones clave; aquellas que son económicamente rentables. Las regiones económicas han dejado de ser nacionales para pasar a convertirse en regiones económicas transnacionales, en la cual se ubican las estructuras corporativas globales regionalmente asentadas⁵⁹.

⁵⁷ Llambi, Luis (1995) *Reestructuraciones mundiales de la agricultura y la alimentación: el papel de las transnacionales y los grandes estados*.

⁵⁸ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág. 950.

⁵⁹ Borrego, John (1998) *Dos mil cincuenta: El momento hegemónico del capitalismo global*. Pág. 43.

CAPITULO 2

Reconversión de la política agrícola por parte del Estado Mexicano rumbo a la apertura comercial del sector agrícola

Presentación

Es evidente a partir del último cuarto del siglo pasado que la reestructuración de las actividades económicas se asemeja a lo observado en los países más desarrollados en donde el valor agregado por las actividades primarias es cada vez menor respecto de la economía en su conjunto. Esta característica no es exclusiva de México sino una característica común a todos los países en los que crece la urbanización y con ella las actividades industriales y/o de servicios.

Lo anterior tiene reflejo en lo correspondiente a la política agropecuaria, ya que esta ha obedecido a los grandes lineamientos de la política macroeconómica, en la cual el sector rural cada vez tiene menos influencia.

Pero mientras que en los países desarrollados la fuerza de trabajo ocupada en el sector primario representa de 5 a 6 por ciento del total, acá es del 20% considerando algunas estadísticas publicadas por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).

De conformidad con el XII Censo General de Población y Vivienda, la población económicamente activa (PEA) ocupada en la agricultura (5.8 millones) representa sólo 16.4% de la PEA total.

Dado que el INEGI suele emplear distintas metodologías y definiciones, para el Sistema de Cuentas Nacionales la PEA agrícola representa 20.4% del total (6.4 millones) y para la Encuesta Nacional de Empleo 1998 significa 19.8% (7.8 millones).

Desde otra perspectiva, según la misma fuente, en 2000 el país tenía 97 millones de habitantes, de los que 38 millones (39%) vivía en localidades de menos de 15 000 habitantes y 25 millones (25.4%) en las de menos de 2 500.

Por otra parte, en este mismo año había 8 millones de hogares en localidades con menos de 15 000 habitantes (36.4% del total) y 5.3 millones en las que tienen menos de 2 500 (23.3%).

Este tipo de localidades, se ubica dentro lo que considera INEGI como localidades rurales⁶⁰.

Los Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera SIAP-SAGARPA, nos ilustran de forma resumida la evolución del sector y la importancia que han adquirido a últimas fechas la producción de granos básicos dentro de la agricultura, en las líneas que podemos leer a continuación: “A lo largo del desarrollo económico de México, la agricultura ha cambiado su dinámica, composición y tamaño relativo. Entre 1946 y 1956 el sector agrícola registró una participación de alrededor de una quinta parte del Producto Interno Bruto y creció a una tasa anual del 7.5 por ciento, cifra significativamente mayor que el 2.89 por ciento de la tasa de crecimiento de la población. Una vez que el país empezó a consolidar su desarrollo industrial, la tasa de crecimiento agrícola cayó al 4.3 por ciento durante el periodo 1956-1966. El auge agrícola tuvo su fin a mediados de los años sesenta, al registrar una tasa media de crecimiento de tan solo 0.8 por ciento en el periodo 1965-1975. Con apoyos gubernamentales, la agricultura mejoró su crecimiento al registrar 1.3 por ciento anual prácticamente durante toda la década de los ochenta. Hasta antes de 1955, los incrementos en la producción se debieron al aumento de las tierras de cultivo. En el periodo 1955-1965 la producción registró aumentos debido a la combinación de incrementos en la superficie cultivada y a los rendimientos por unidad de superficie. En la actualidad, niveles más altos de producción agrícola sólo se pueden lograr a través de rendimientos más altos. En lo que se refiere a granos, la producción de la agricultura está dominada por maíz, frijol, trigo y, más recientemente, por el sorgo”.⁶¹

Del mismo modo que el sector agropecuario ha perdido peso en la generación del PIB, se advierte un descenso continuo en su contribución a las exportaciones, (lo cual se comprobará para el caso del maíz y trigo en este escrito). Aunque en éstas sólo intervengan los productores comerciales. Se recordará que desde los años cuarenta una de las tareas que se le asignó a la agricultura fue apoyar, mediante la obtención de divisas, el desarrollo urbano e industrial. Pero la situación cambió, pues ahora la exportación de productos industriales, ha dejado a la agricultura y la ganadería en una posición marginal, pese a que tienen una importancia de primer orden en la economía de varias regiones del país.

⁶⁰ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (INEGI) *XII Censo General de Población y Vivienda*.

⁶¹ Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP-SAGARPA) *Situación actual y perspectiva de la producción de maíz en México 1990-2004*. Pág. 37.

2.1 Efectos de las políticas de ajuste (1982-2000) en la política agrícola (evolución y tendencias generales)

Uno de los principales objetivos de la política agrícola aplicada durante la fase sustitutiva fue incrementar la producción agrícola para garantizar la producción de alimentos e insumos agropecuarios baratos para promover la industrialización.

Hasta mediados de los sesenta del siglo pasado las características que definían a la política agrícola se resumían en lo siguiente: “El desarrollo agrícola se sustentaba, principalmente en subsidios directos a la producción, a la comercialización y transformación, subsidios a través de precios subvencionados y del crédito, además de una fuerte protección ante las mercancías agropecuarias externas.”⁶²

Esto cambia sustancialmente a partir de la crisis petrolera de 1982, cuando comienza la búsqueda de recursos en el exterior, entonces, la característica que define a la política económica es reorientarse en una estrategia de crecimiento dentro de un contexto de economía abierta sustentando en decisiones de inversión del sector privado nacional y, sobre todo, internacional.

Era evidente una reestructuración de la economía posterior al esquema mono exportador petrolero, bajo el cual se sustentó la economía antes de la crisis de 1982. Se llegaría a la necesidad de lo que McMichael sugiere en su texto y que se refiere a la tendencia cada vez más fuerte de aplicar paquetes de medidas económicas que incluyan mezclas balanceadas de mecanismos de mercado y de regulación, elaborados en forma concertada entre el sector público y el sector privado⁶³.

Si bien en América Latina probablemente la reducción más conocida de ataduras institucionales sea la referida a la apertura comercial, y a la consiguiente libre circulación de mercancías, lo cierto es que los procesos más profundos de desregulación han estado ubicados en la esfera del movimiento internacional de capitales de cartera y directos.

⁶² Flores Alonso, María de Lourdes *Los granos básicos en México ante la apertura comercial (1980- 2001)*. Pag. 4.

⁶³ McMichael, Philip (1999) *La política alimentaria global*. Pág. 128.

Para 1982 tenemos la imposición, por parte del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Departamento del Tesoro estadounidense y el Consenso de Washington, del primer paquete de ajuste estructural. Conduciendo al país a una nueva conformación y articulación entre el Estado y mercado, esta relación la explica Llambi en los siguientes términos: “Estado y mercado constituyen el mecanismo de regulación en una economía capitalista y la regulación mercantil y estatal han sido los componentes inseparables del proceso de construcción de los Estados Nación. En donde las economías periféricas se subordinan a los estados nacionales hegemónicos, los cuales refuerzan sus condiciones mediante las instituciones y acuerdos multilaterales”⁶⁴.

Así, la crisis económica y financiera condujo a un viraje en el modelo económico que implicó una serie de reformas regulatorias y estructurales. El objetivo primordial de la política económica fue la transformación acelerada de una economía cerrada y orientada al mercado interno a otra muy abierta y más integrada a la economía internacional.

En materia agrícola las transformaciones arrancaron con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y la consiguiente apertura comercial para la economía mexicana que implicó un cambio sustancial de las políticas agrícolas y comerciales. Estas modificaciones han tenido profundas consecuencias en la producción de granos básicos y en la balanza comercial.

La consecuente importancia que ha tenido el sector dentro de la política económica, la podemos observar en su participación dentro del PIB, para el año 2002 la actividad agropecuaria el 5.1 por ciento del Producto Interno Bruto nacional, porcentaje similar al del año anterior, que fue del 5.2 por ciento. En los países desarrollados, la contribución del PIB agropecuario al PIB nacional oscila entre el 1 y 2 por ciento.

Durante el periodo 1990-2002 la contribución promedio anual del PIB del sector agropecuario al PIB nacional fue del 5.6 por ciento. En términos reales, el crecimiento anual del PIB agropecuario estuvo por debajo del crecimiento económico nacional, es decir, 1.3 por ciento contra 2.9 por ciento anual promedio durante el periodo.

La producción agrícola mexicana ha tenido menores tasas de crecimiento que las de la economía en su conjunto, ya que durante el periodo 1990-2000, el PIB agropecuario creció en promedio 1.6 por ciento y el PIB total 3.4 por ciento⁶⁵.

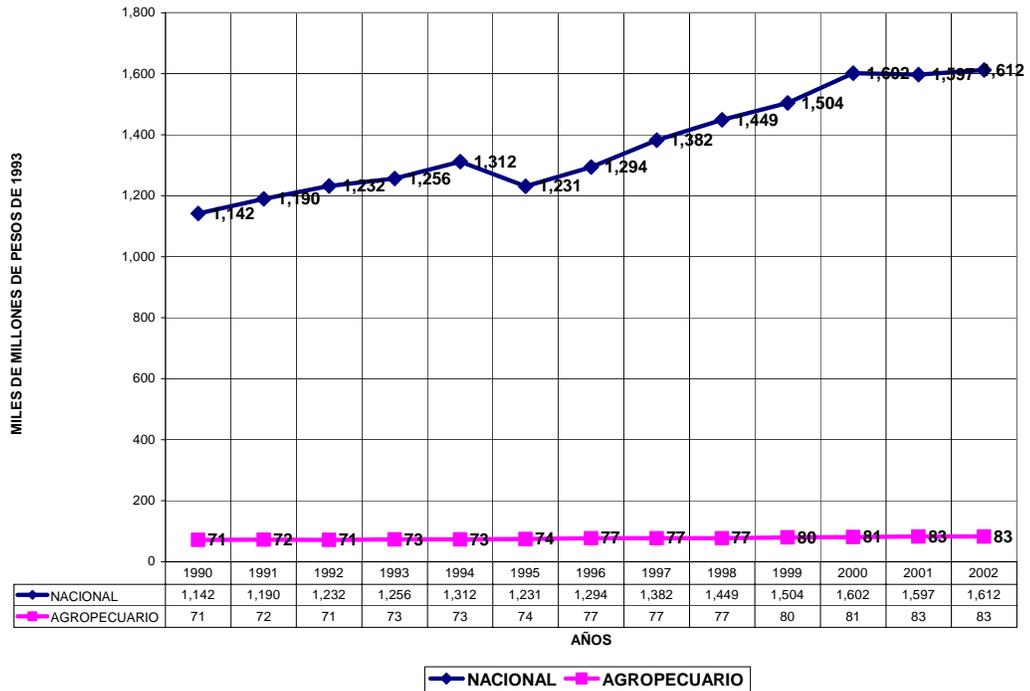
⁶⁴ Llambi, Luis (1993) *Reestructuración mundial y sistemas agroalimentarios. Necesidad de nuevos enfoques*.

⁶⁵ Flores, Alonso. *Ob. Cit.* Pág. 2.

Gráfica No. 1: Evolución del PIB nacional y del PIB agropecuario

EVOLUCIÓN DEL PIB NACIONAL Y DEL PIB AGROPECUARIO 1990-2002

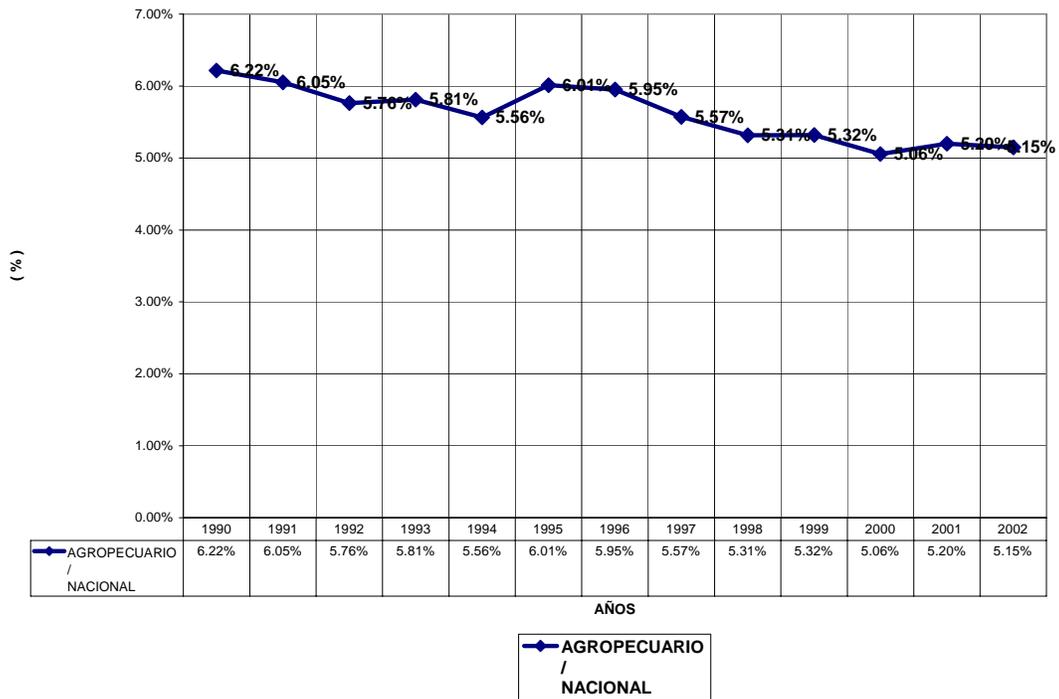
(Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera SIAP-SAGARPA
Situación actual y perspectiva de la producción de maíz en México 1990-2004. Pág. 31)



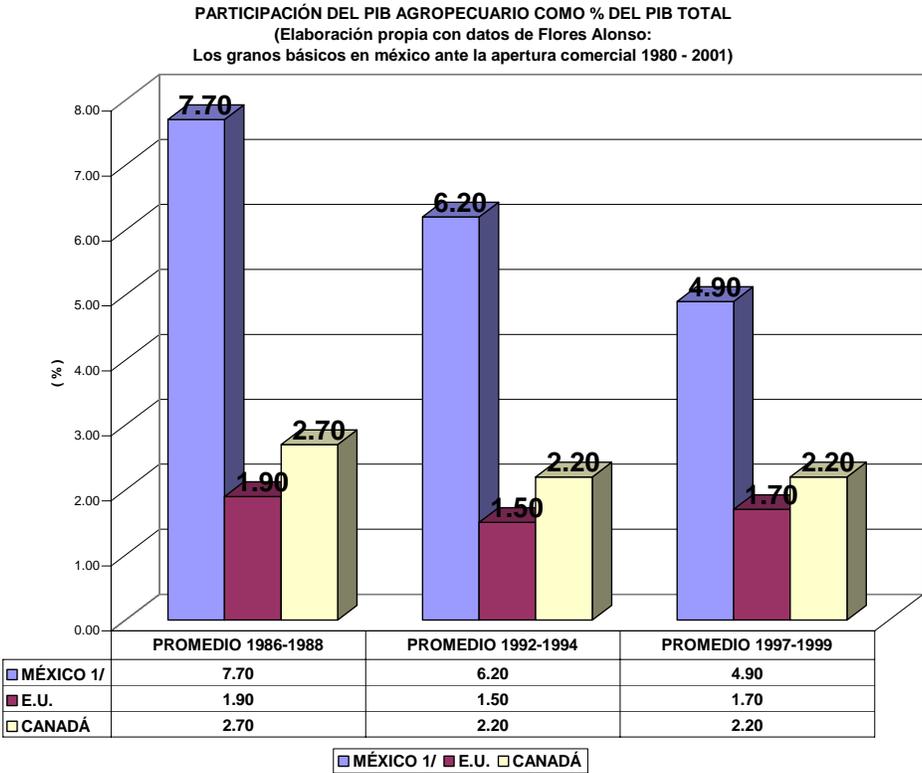
Gráfica No. 2: Evolución del PIB agropecuario como % del PIB nacional

EVOLUCIÓN DEL PIB AGROPECUARIO COMO % DEL PIB NACIONAL
1990-2002

(Elaboración propia con datos de SIAP-SAGARPA:
Situación actual y perspectiva de la producción de maíz en México 1990-2004)



Gráfica No. 3: Participación del PIB agropecuario como % del PIB total



Podemos ver en las gráficas No. 1, 2 y 3 como ha evolucionado el sector agropecuario expresado en términos del PIB agropecuario.

Vemos en la gráfica No. 1 que si bien el PIB total ha crecido en el periodo, la gráfica No. 2 nos muestra que el PIB agropecuario se mantiene en los mismos niveles de participación porcentual respecto del PIB total, aún cuando muestra una ligera tendencia a la baja durante el periodo.

También es importante hacer notar lo reflejado en la gráfica No. 3, que respecto de Estados Unidos y Canadá, países signatarios del TLCAN la participación porcentual del PIB agropecuario en México ocupa un importante porcentaje dentro de la composición del PIB total y es evidentemente mayor que el de nuestros socios comerciales.

Debemos también observar que entre 1986 y 2001 la participación del empleo agropecuario en el empleo total disminuyó del 26.8 al 18.1 por ciento. Esto significa que, pese a la menor participación de la producción agropecuaria en el PIB total, la estructura del PIB agropecuario no ha variado, mientras que el empleo agrícola disminuyó casi 9 por ciento. El hecho de que el 65 por ciento del PIB agropecuario corresponda a la agricultura implica que esta actividad es la principal generadora de empleos e ingresos en las zonas rurales.

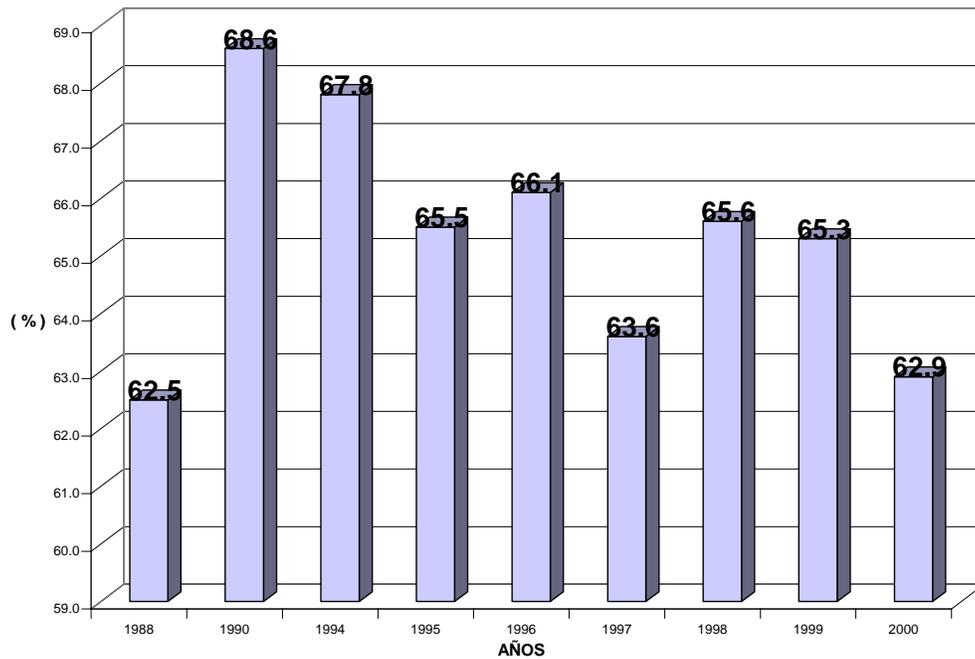
Así mientras la reorientación de la economía tendía hacia el exterior, la estructura de la población económica activa demuestra que la actividad agrícola es la que ocupa gran porcentaje de la población económicamente activa disponible en el país. Lo anterior considerando el peso que tiene la actividad agropecuaria dentro de la participación del PIB y de la agricultura en específico dentro del PIB agropecuario.

Flores Alonso nos evidencia también uno de los resultados de la reorientación de la política económica y en particular de la reorientación de la política agrícola: “Para el 2000, la población rural era de 24.5 millones de personas y la población económicamente activa de 10.7 millones. Se estima que 6.6 millones de trabajadores rurales carecían de tierras, 3.1 millones eran poseedores de predios. Entre las consecuencias del rezago agropecuario, se encuentra la migración de trabajadores mexicanos hacia los Estados Unidos cuyos salarios son enviados a sus lugares de origen. El 45 por ciento de las familias ejidales reportaron un familiar trabajando en Estados Unidos y más del 80 por ciento un pariente viviendo fuera de su comunidad. Se calcula que para el 2001, el 56% de los ingresos del campo provenían de las remesas de los trabajadores migrantes, porcentaje equivalente a unos 9 mil millones de dólares anuales. Existe una relación directa entre el flujo de ingresos provenientes del exterior y las unidades de producción de menor tamaño. Por otra parte, el aumento de la incidencia de la pobreza rural está asociado a la caída del nivel de actividad agropecuaria y a las reformas aplicadas al sector”⁶⁶.

⁶⁶ Flores, Alonso. *Ob. Cit.* Pág: 3.

Gráfica No. 4: Participación porcentual del subsector agricultura dentro de la estructura del PIB agropecuario

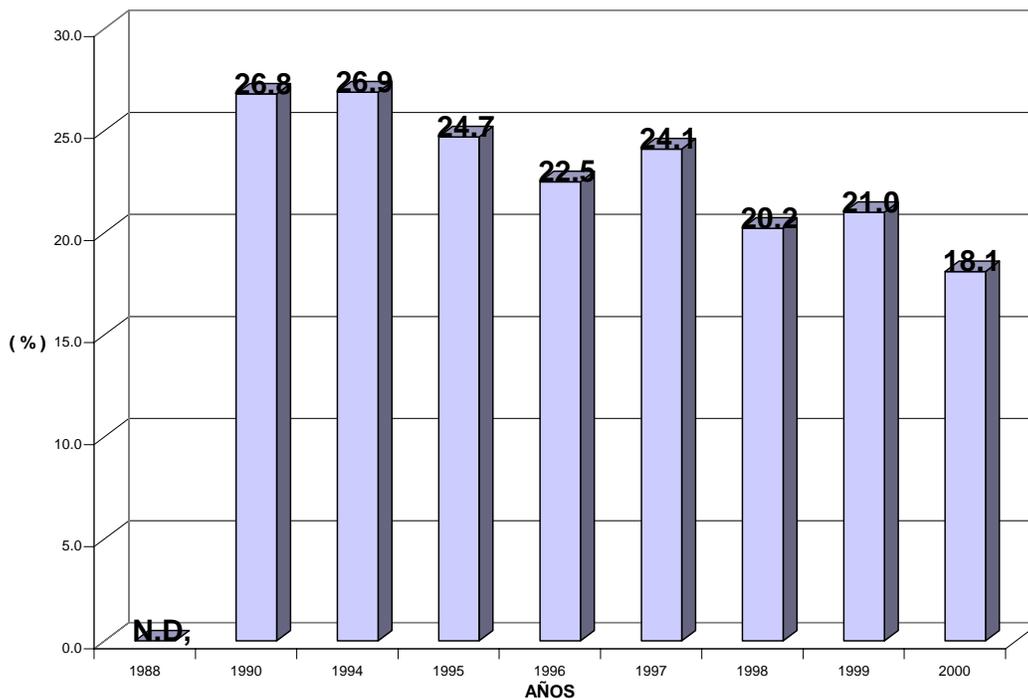
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL SUBSECTOR AGRICULTURA DENTRO DE LA ESTRUCTURA DEL PIB AGROPECUARIO
(Elaboración propia con datos de Flores Alonso:
Los granos básicos en México ante la apertura comercial 1980 - 2001)



Gráfica No. 5: Población ocupada en actividades agropecuarias como porcentaje de la población total ocupada

POBLACIÓN OCUPADA EN ACTIVIDADES AGROPECUARIAS COMO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN TOTAL OCUPADA

(Elaboración propia con datos de Flores Alonso:
Los granos básicos en México ante la apertura comercial 1980 - 2001)



Por su parte, la gráfica No. 4 evidencia la importancia de la actividad agrícola dentro del sector agropecuario ocupando porcentajes mayoritarios dentro del PIB agropecuario. De la misma forma, la gráfica No. 5 muestra que el sector ocupa un porcentaje importante de la población económicamente activa.

A pesar de lo anterior, la política agrícola se enfrenta a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 y de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT en 1995, con lo anterior, las reformas estructurales agrícolas se intensificaron.

Tenemos entonces, la implementación del proceso de desregulación de las empresas paraestatales y de comercialización de productos agrícolas que fueron privatizadas o liquidadas; los subsidios a la producción fueron eliminados y sustituidos por pagos directos a los productores y se liberalizó el comercio exterior de casi todos los bienes agrícolas⁶⁷.

Schwentesius, Gómez y de Ita hacen una esquematización muy puntual que presento a continuación y que resume de manera eficiente y sintética las reformas fundamentales al sector agrícola posteriores a 1986⁶⁸:

- Política agraria: Reforma al artículo 27 Constitucional en 1992, con el fin de alentar el mercado de tierras y facilitar las economías de escala.
- Política de financiamiento rural: Cambios en 1998 para individualizar los créditos y los seguros agrícolas, elegibilidad de los productores según su potencial productivo para acceder al financiamiento de BANRURAL, la banca comercial o PRONASOL; privatización del seguro agropecuario, liquidación de la Aseguradora Nacional Agropecuaria, S.A. y creación de AGROASEMEX.
- Política comercial: fin del monopolio de CONASUPO en el comercio exterior de granos (1989); supresión de los permisos previos de importación en sorgo, soya y demás oleaginosas en 1989; y los de trigo, frijol, maíz y cebada en 1993; eliminación de los precios de garantía y de la obligación de CONASUPO de comprar trigo, arroz, sorgo, soya y oleaginosas en 1989; CONASUPO es declarado organismo comprador de última instancia de maíz y frijol en 1993, hasta su liquidación en 1998: Entre 1995 y 1998 las bodegas de almacenamiento de granos básicos de CONASUPO son transferidas a particulares⁶⁹.

⁶⁷ El Acuerdo de la Ronda Uruguay el GATT de 1995 incluyó por primera vez a la agricultura. El GATT se transformó en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

⁶⁸ Schwentesius R., Rita; Gómez Cruz, Manuel Ángel y de Ita Rubio, Ana (2002) *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura? Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario*. Págs. 33-34.

⁶⁹ Las filiales de CONASUPO dedicadas al almacenamiento eran Bodegas Rurales CONASUPO (BORUCONSA) y Almacenes Nacionales de Depósito (ANDSA).

- Política de subsidios: Eliminación y/o disminución de los subsidios a los insumos como semillas, créditos, fertilizantes, apoyo a precios de mercado, tarifas de agua y luz a agricultores; privatización de FERTIMEX en 1992, supresión de los precios de garantía del arroz, sorgo, trigo, soya y diversas oleaginosas en 1989; desaparición de los precios de garantía del maíz y frijol en 1993; eliminación de los subsidios a la comercialización del Programa de Apoyo a la Comercialización Ejidal en 1995; desaparición gradual del sistema CONASUPO entre 1989 y 1995, organismo que se dedicaba a la compra, almacenamiento, transporte, transformación, comercialización, distribución y venta al menudeo de productos agropecuarios y de bienes de consumo popular.
- En 1991 se creó el organismo Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA) para apuntalar la formación de mercados privados. En 1994 inició la operación del Programa de Apoyos Directos al Campo, PROCAMPO, que se constituyó en eje central del nuevo enfoque que transformó la orientación de los subsidios agrícolas. PROCAMPO tiene como objetivo específico apoyar el ingreso de los productores rurales, principalmente de temporal, mediante entregas monetarias por hectárea ó fracción de ésta, de superficies elegibles de maíz, sorgo, frijol, trigo, cebada, algodón, cártamo, soya y arroz. A partir de 1995 los subsidios incluyen otros cultivos para diversificar la actividad económica⁷⁰.
- En 1996 se lanzó el Programa Alianza para el Campo, la principal iniciativa para elevar la productividad agrícola que incluye a PROCAMPO y otros programas. El presupuesto de Alianza para el Campo, denominada desde enero de 2002 Alianza Contigo, cubre pagos por tonelada, a través de ASERCA, a los compradores de primera mano de trigo, maíz y sorgo en diversos estados del país.

Como veremos más adelante, esta serie de reformas que tuvieron su antecedente en las acciones posteriores a la crisis petrolera de 1982 y en concreto con la apertura comercial y los paquetes de ajuste estructural que México ha venido aplicando desde 1986 han tenido en conjunto efectos en las políticas agrícolas y comerciales, con el objetivo central de alcanzar la competitividad del sector en el exterior.

Este conjunto de cambios en las políticas afectó directamente la producción de granos básicos, en la balanza comercial agrícola y en las condiciones de vida de la mayoría de los productores dedicados a la producción de granos básicos.

⁷⁰ PROCAMPO es un programa a 15 años, consistente en pagos directos a los productores para compensar la eliminación de subsidios a la producción, de los precios de garantía y la protección ante las importaciones agrícolas.

Como resultado tenemos que a partir de los años ochenta que México se ha convertido en altamente dependiente del comercio exterior, a diferencia del esquema mono exportador de petróleo, ahora nos encontramos inmersos en un sistema que a pesar de la radical y acelerada liberalización comercial no ha logrado establecer la competitividad del subsector agrícola, para enfrentar la competencia de Canadá y, sobre todo, de los Estados Unidos de Norteamérica.

2.2 La intervención estatal en los precios agrícolas y subsidios en México (breve reseña)

Uno de los instrumentos más importantes del gobierno federal que fue utilizado para impulsar sus políticas agrícolas, fue el precio de garantía que estaba a cargo de CONASUPO, entidad paraestatal a través de la cual se hacía efectivo el precio de garantía.

De la misma forma y de manera conjunta, se otorgaban subsidios a los insumos y crédito agrícola.

Los precios agrícolas han tenido un doble papel. Por un lado, estaban diseñados para incentivar la producción de los agricultores de bajos ingresos y, por el otro, para proteger el consumo básico de la población de bajos ingresos.

Los criterios de política que tomaba en cuenta el gobierno federal para fijar los precios de garantía fueron ⁷¹:

- Seguridad en los precios que recibiría el productor.
- Ganancia razonable para los productores.
- Inducir una mejor composición de cultivos.
- Expandir la producción de productos agrícolas para alcanzar y mantener la autosuficiencia alimentaria.
- Contener la inflación.

Desde que se constituyeron los precios de garantía y hasta mediados de la década de los años setenta, los precios internos se fijaron por debajo de los precios internacionales. Manteniéndose constantes en términos nominales. Hasta 1975, año en que el gobierno federal modificó la política de precios del maíz, fijando un precio interno por arriba del precio mundial.

Posteriormente, los precios de garantía de los productos agrícolas fueron eliminados en 1989, con excepción de maíz y frijol los cuales continuaron hasta 1994.

⁷¹ Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP-SAGARPA). *Ob. Cit.* Págs. 68-69.

CONASUPO no solamente estaba a cargo del mecanismo de precios de garantía, era responsable también del comercio exterior en granos básicos. Las importaciones y exportaciones de aquellos productos que estuvieran cubiertos por el esquema de precios de garantía eran llevadas a cabo por la paraestatal a fin de aislar al mercado interno de las variaciones de los precios internacionales y de esta forma hacer cumplir los precios de garantía.

CONASUPO adquiría una parte de la producción e importaba el exceso de demanda interna y posteriormente colocaba los volúmenes comprados a precios subsidiados a los sectores consumidores.

El uso generalizado del esquema de precios de garantía y el consecuente proteccionismo generado aislando el mercado interno con el propósito de mantener bajos los precios de los productos básicos y aunado al uso del crédito agrícola que con regularidad hacía borrón y cuenta nueva, tanto con ejidatarios como con productores privados. Generó un esquema viciado que dio lugar a lo que Zorrilla denomina como neo latifundismo, en sus palabras el problema evoluciona de la siguiente manera: “De esta forma se constituyó un grupo de grandes propietarios y productores que se conformaron como un grupo de poder económico y político que de manera permanente presiona al gobierno en turno para que adopte o modifique tal o cual política, de forma que sus intereses queden debidamente protegidos. Por su parte, la política de precios, que en su inicio también se planteó para ofrecer a los productores un precio mínimo de compra por sus cosechas —un precio piso—, se convirtió en un precio techo que sólo daba ganancias a los neo latifundistas que, arrendamiento de por medio, controlan de 2 000 a 3 000 hectáreas, cada uno. El subsidio a los productos básicos se quedaba en sus manos y a los minifundistas y campesinos no les llegaba nada”⁷².

La polarización del ingreso de los productores se puede explicar en gran medida por la acción de CONASUPO y el abandono del esquema de precios de garantía. Como mencionamos anteriormente, CONASUPO era la entidad paraestatal que estaba a cargo de otorgar los precios de garantía, proteger el mercado interno, complementar las políticas de subsidios y de crédito, de captar la producción de cultivos básicos y de canalizar entre los diversos sectores demandantes.

Para 1991 este esquema se modificó y el papel de CONASUPO se concentró exclusivamente en captar las cosechas nacionales de maíz y frijol, que como mencionamos fueron los últimos cultivos que estuvieron bajo el esquema de precios de garantía.

⁷² Zorrilla Ornelas, Leopoldo. (2003) *El sector rural mexicano a fines del siglo XX*. Pág. 84.

El abandono del esquema de precios de garantía provocó que varios productores retomaran los cultivos de maíz y frijol como cultivos “protegidos”, es decir, de esta forma aún lograrían acceder al esquema de precios de garantía. Zorrilla evidencia esta problemática y nos menciona lo siguiente: “Al eliminarse en 1990 los precios de garantía para todos los cultivos, a excepción del maíz y el frijol, un gran número de productores, sobre todo del noroeste, dejaron de sembrar trigo y soya, principalmente, y comenzaron a sembrar maíz. En sólo cuatro años, de 1989 a 1993, la producción de maíz creció de 10.9 a 18.1 millones de toneladas; es decir, se incrementó en 66%. Ante la caída en la rentabilidad que para la mayoría de los cultivos representaba la suspensión del subsidio implícito en el precio de garantía, muchos agricultores consideraban al maíz como un cultivo de refugio”⁷³.

Esta reconversión de cultivos hacía maíz y trigo generó una sobreoferta que en gran medida favoreció la polarización del ingreso en los productores de granos básicos, como se mencionó líneas arriba, el esquema de precios de garantía dio origen a un grupo neo latifundista que acaparó los recursos destinados vía precios de garantía excluyendo de esta forma al pequeño productor.

Esta polarización ha dado lugar a lo que Zorrilla denomina el carácter dual de la agricultura. Como lo indica: “Por un lado, existe un sector agrícola moderno que está dotado de manera importante de capital, tecnologías de producción modernas e infraestructura para irrigación. Por otro lado, existe otro sector que utiliza tecnologías tradicionales orientadas a la producción para autoconsumo o de comercialización marginal, después de haber satisfecho las necesidades de consumo de la familia del agricultor. Además, en el caso de México, del campo y sus actividades económicas depende la vida de casi 40% de la población del país”⁷⁴.

A manera de ejemplo, cito a Zorrilla que menciona este fenómeno: “En el cuatrienio 1989-1992 el precio del maíz aportó a los grandes productores de Sinaloa y el sur de Sonora unos 25 000 millones de pesos, cantidad superior a la ejercida por el PROCAMPO en el cuatrienio 1994-1997. Todo lo anterior, unido a un proceso inflacionario que inició su veloz carrera en 1973, significó un mayor empobrecimiento de los campesinos de subsistencia y una polarización extrema en la distribución del ingreso”⁷⁵.

En términos sintéticos la reconversión de la política agrícola tiene sus antecedentes en las medidas adoptadas por los gobiernos de Echeverría y López Portillo. Que sentaron las bases para que el subsector agrícola se reorientara a una economía de libre mercado de productos e insumos.

El periodo al que nos referimos estuvo caracterizado por el otorgamiento de créditos irrecuperables, precios de garantía más altos y aseguramiento obligatorio de todos los acreditados.

⁷³ Zorrilla Ornelas, Leopoldo (2003) *Ob. Cit.* Pág. 85.

⁷⁴ *Ibidem.* Pág.74.

⁷⁵ *Ibidem.* Pág.84.

Desde el gobierno de Miguel de la Madrid el crédito se redujo a su quinta parte; se canceló temporalmente el aseguramiento de cultivos además de modificarse el sistema de precios de garantía aunado a una disminución de los cultivos protegidos. De la misma forma se “igualaron” los precios de fertilizantes y plaguicidas con los del mercado mundial — aunque ahora sean mucho más caros en México que en el exterior— y se reorientó la política agrícola a insertarse en un proceso de apertura comercial, se abrieron las fronteras a la importación de bienes básicos, y se tendió a que el campo se rigiera por principios de mercado.

A fines de 1993, se suprimieron los precios de garantía y se instituyó el Programa de Apoyos Directos al Campo PROCAMPO, programa que quedó vinculado desde ese mismo año con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, lo que obligó a abrir aún más la frontera determinando en gran medida la política arancelaria y no arancelaria para el sector.

Los objetivos que persigue PROCAMPO son acordes a la nueva reorientación de la política agrícola, subordinándose de este modo a la apertura comercial y obedeciendo a uno de los principales objetivos de la política económica: el abatimiento de la inflación mediante la baja de los precios de los productos agrícolas en el marco de una actividad comercial de libre mercado.

El PROCAMPO, es un subsidio directo que el gobierno federal otorga a través de la SAGARPA para apoyar el ingreso de los productores rurales. El apoyo consiste en la entrega de recursos monetarios por cada hectárea o fracción sembrada y registrada en el programa, o en su caso, la mantiene en explotación pecuaria, forestal o la destina a algún proyecto ecológico, siempre y cuando cumpla con la normatividad vigente.

A través de PROCAMPO, se otorga un “apoyo”, homogéneo en todo el país, a los productores de cultivos elegibles e inscritos en el padrón correspondiente. El Programa tiene una vigencia de quince años a partir de 1994 y constituye un apoyo al ingreso del productor; sin tomar en consideración sus decisiones de cultivo, las cuales se esperan sean realizadas en función de la rentabilidad en el mercado internacional.

Este programa inició a finales de 1993 y marca el inicio de labores del año agrícola 1994 y responde a la apertura de la economía nacional. Derivado del nuevo entorno económico, se planteó la modernización del campo mexicano que, entre otras reformas, implicó modificar el esquema tradicional de apoyos al sector agropecuario. De manera específica, el programa sustituyó al esquema de subsidios basado en los precios de garantía.

El objetivo de este programa es insertar a los productores en la economía de mercado mediante la eliminación anticipada de los precios de garantía. PROCAMPO vino a sustituir al mecanismo de precios de garantía y se considera como el instrumento que aceleró el proceso de reformas del mercado mexicano. Bajo este esquema, los agricultores realizarían sus decisiones de producción considerando la rentabilidad de los productos en el mercado ⁷⁶.

Este programa busca suavizar la transición en la producción de los cultivos tradicionales hacia otros, sobre todo, aquellos de exportación.

A partir de la segunda mitad de la década de los noventa y en el marco de la apertura comercial, la política de precios agrícolas internos transitó hacia un esquema de precios con referencia internacional o de indiferencia ⁷⁷.

De esta forma, a partir de 1996 se instrumentó, a través de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria ASERCA, un esquema de precios de indiferencia principalmente para el maíz y el trigo además de otros cultivos básicos, para un total de seis. El esquema de precios de indiferencia sería formulado con base al precio internacional del grano y el costo de internación a zona de consumo (maniobras, fletes, costo financiero y gastos de almacenaje) ⁷⁸.

Con el propósito de que los productores vendan su producto con menor grado de incertidumbre se crea el Programa de Cobertura de Precios de Productos Agrícolas, a cargo de ASERCA, se busca que el productor se proteja de caídas imprevistas de los precios internacionales. El Programa incluye a los principales granos como el maíz, además de algodón, cártamo, sorgo y trigo. Consiste en: “comprar una opción (put) que le brinda al productor el derecho teórico de vender su producto a cierto precio, de tal manera que si el precio en el mercado se ubica por debajo del contrato, el productor recupera el diferencial a través de la Bolsa de Chicago. Si el precio del mercado se ubica por arriba del pactado, el productor no ejerce la opción, por lo que el Programa funciona como un seguro”.

Con ello se busca promover la reconversión de cultivos por aquellos que sean más rentables en el mercado internacional.

Sin embargo, es importante para el objeto de estudio de este texto hacer notar que en el lapso 1996-1999, los precios de indiferencia promedio nacional de ambos tipos de grano muestran comportamientos descendentes.

⁷⁶ Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP-SAGARPA). *Ob. Cit.* Pág. 70.

⁷⁷ El precio de indiferencia es el punto en el que se igualan los precios de venta del grano nacional y el importado, de tal manera que al comprador le resulta indistinto adquirir del exterior o del mercado nacional, por lo que las características de calidad que busca el comprador serán las que determinen la compra del grano nacional o importado.

⁷⁸ Centro de Estadística Agropecuaria (CEA-SAGAR) *Situación actual y perspectiva de la producción de trigo en México. 1990-2000.* Pág. 40.

La búsqueda de la competitividad no se dejó solamente a la acción de los programas estatales, El estado realizó una reforma constitucional que perseguía varios objetivos⁷⁹:

- Dar por concluido el reparto agrario, pues ya no había tierras susceptibles de ser afectadas.
- Limitar al máximo la intervención del Estado y el gobierno en los asuntos internos de los núcleos agrarios.
- Eliminar el paternalismo en las relaciones del gobierno con los núcleos agrarios, sus integrantes y sus organizaciones.
- Dar certeza jurídica a las diversas formas de tenencia de la tierra y precisar sus superficies y límites.
- Abrir la posibilidad de que la propiedad ejidal y comunal puedan transformarse en propiedad privada.
- Dinamizar la economía rural por medio de transferencias directas e inversiones del Estado y la iniciativa privada.

Con el cambio de la legislación agraria, se pensaba que habría un gran flujo de recursos hacia el campo, dada la posibilidad de hacer accesibles al inversionista privado las inversiones en el campo mexicano, estableciendo asociaciones entre agricultores y empresarios, además de la posibilidad de que las sociedades anónimas podrían ser propietarias de predios.

Sin embargo, hasta ahora han sido muy pocas las inversiones en el sector agropecuario que pudieran atribuirse al cambio en la legislación agraria. Y este nuevo régimen de tenencia de la tierra se ha desviado de la finalidad original de la reforma. Por ejemplo, algunas de esas inversiones que fueron posteriores a la nueva Ley Agraria en el caso del sector ejidal han sido las que tienen por objeto los desarrollos inmobiliarios y turísticos.

Dentro de los programas que ha implementado el Estado mexicano para hacer competitiva a la agricultura mexicana se encuentra el programa Kilo por Kilo K x K. Dicho programa tiene como propósito impulsar la producción y rendimiento de diversos cultivos agrícolas, entre ellos el maíz. Resulta ser un instrumento de inducción tecnológica, para que los productores utilicen las semillas mejoradas en lugar de las criollas y de esta forma aumentar los rendimientos por hectárea de esos cultivos, en zonas donde los productores no las hayan utilizado pero exista un potencial productivo. Este programa se enmarca dentro de la Alianza para el Campo (hoy Alianza Contigo) y se sujetó a las Reglas de Operación de la Alianza para el Campo 2000.

⁷⁹ Zorrilla Ornelas, Leopoldo (2003) *Ob. Cit.* Pág. 85.

Ya para el 2000 se crea Alianza para el Campo la cual se constituyó por 40 programas nacionales, de los cuales 15 fueron para fomento agrícola; 8 programas para fomento ganadero; el desarrollo rural contó con 12 programas, en tanto que en sanidad agropecuaria se desarrollaron 2. Adicionalmente, operaron los programas de transferencia de tecnología, el Sistema de Información Agropecuaria y el Programa de Promoción de las Exportaciones Agropecuarias.

De acuerdo con la política de apertura comercial seguida por nuestro país a partir de 1986, en la que se sustituyó el anterior esquema de apoyos al sector agropecuario, cuyo principal instrumento fueron los precios de garantía, se reorientó a una política agrícola con tres principales componentes: apoyo a los ingresos de los productores primarios mediante el Programa de Apoyos Directos al Campo PROCAMPO; apoyos a la comercialización de productos agropecuarios mediante el Programa de Apoyos a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Regionales, y la Alianza para el Campo, que busca el fomento de las actividades productivas por medio de la capitalización de unidades productivas, dotación de insumos, transferencia de tecnología, asistencia técnica y sanidad agropecuaria.

Los dos primeros son operados a través de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria y el tercero mediante la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

Durante el periodo 1996-2000, los recursos fiscales destinados al sector agropecuario ascendieron a más de 80 mil millones de pesos, equivalentes al 8 por ciento del PIB agropecuario del periodo, a precios del año 2000. De ese total, el 61 por ciento se aplicó a través de PROCAMPO; el 26 por ciento por la Alianza para el Campo y el restante 13 por ciento mediante apoyos a la comercialización. Para el año 2000, la estructura de las transferencias al campo fue la siguiente: PROCAMPO absorbió el 59 por ciento del total de recursos fiscales; Apoyos a la Comercialización canalizó el 17 por ciento y, por último, la Alianza para el Campo el 24 por ciento⁸⁰.

Las líneas anteriores se refieren a una breve síntesis de lo que ha sido la reconversión de la política agrícola encaminada a la apertura comercial del sector. Podemos observar entonces el paso que toma el Estado mexicano hacia una política agrícola de libre mercado. Sin embargo, este nuevo escenario compromete aquello que en primer capítulo denominamos como autosuficiencia, seguridad y soberanía alimentaria; estos elementos se verán reflejados en el análisis que se realice en el tercer capítulo de este texto.

⁸⁰ Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP-SAGARPA). *Ob. Cit.* Pág. 72.

Respecto de esta nueva forma de subordinación y a manera de conclusión de este apartado, Rubio menciona lo siguiente: “El proceso de integración de la agricultura a la industria, con lo cual se crearon las bases para la nueva forma de subordinación. Esta situación se fortaleció con el retiro del Estado de la gestión productiva emprendida en 1982. En 1998 desapareció CONASUPO, el principal mecanismo estatal que regulaba los precios de los cultivos básicos y distribuía y acopiaba la producción nacional; Ello, junto con la eliminación de los precios de garantía del maíz y el fríjol, dieron el tiro de gracia al proteccionismo rural”⁸¹.

⁸¹ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Págs. 952-953.

2.3 La asignación del crédito agrícola en México como indicador de la reorientación de la política agrícola durante el periodo de 1994-2000 (características generales)

El presupuesto para el campo está íntimamente ligado a la evolución de la política crediticia destinada al campo, en este análisis la consideraremos como un elemento más para evidenciar la reorientación de la política agrícola y su consecuente pérdida de relevancia dentro de la política económica de México. Por otra parte, también nos es útil observar la tendencia del crédito por su fuente; ya que nos dará una idea de cuan rentable se percibe el sector para los inversionistas privados, en este caso la banca comercial.

Los principales mecanismos crediticios con los que cuenta el Estado mexicano para incentivar la producción agrícola se refieren al Banco Nacional de Crédito Rural BANRURAL, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura FIRA⁸², el Banco de Comercio Exterior BANCOMEXT, Nacional Financiera NAFIN y AGROASEMEX de manera conjunta con los fondos de aseguramiento.

Sin embargo, FIRA y BANRURAL son las instituciones ejes de la política de crédito agrícola del país (y de las cuales existe más información disponible), por esta razón, consideraremos únicamente a estas dos dependencias.

A través del BANRURAL se otorgaban créditos para la producción de maíz y de otros productos agrícolas importantes, como el arroz, frijol y trigo. Hasta 1982 las tasas de interés que cobraba BANRURAL se ubicaron por debajo de las tasas de interés para los depósitos a plazo fijo de las instituciones bancarias y estaban dirigidos principalmente a los grandes productores.

Es importante hacer notar que las tasas de interés de los créditos agrícolas gradualmente se han ido ajustando a las tasas del mercado. No obstante, los agricultores que tenían bajos rendimientos de maíz no eran sujetos de crédito para dicha institución, ya que sólo proporcionaba crédito a los productores de bajos ingresos que potencialmente podían obtener altos rendimientos, en tanto que la banca comercial apoya a los productores con alta rentabilidad.

⁸² Entidad financiera de segundo piso del Gobierno Federal de México, que promueve e induce a través de la banca, la inversión productiva y rentable, tendiente a lograr la modernización y competitividad de los sistemas Agropecuario, Forestal, Pesquero y Agroindustrial, mediante la canalización de recursos crediticios y servicios integrales de apoyo (asistencia técnica, garantías, transferencia tecnológica, capacitación, organización e información especializada). Los fideicomisos que integran este organismo son: Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO); Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA); Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), y; Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA).

Bajo este esquema, existía un alto porcentaje de productores que lograban bajos rendimientos de maíz y no lograban obtener créditos de BANRURAL. Para ellos, el gobierno federal implantó diversos programas de desarrollo social que se traducen en apoyos a la producción, como el caso del PROCAMPO.

Por su parte, el sector agrícola también cuenta con el organismo denominado Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura FIRA, que apoya en forma permanente las actividades productivas agrícolas, a través de la banca comercial y de desarrollo.

Banco de Comercio Exterior BANCOMEXT, Nacional Financiera NAFIN se conforman como agentes promotores para incentivar ciertos proyectos productivos.

Y por último tenemos un esquema de aseguramiento del sector agrícola, mediante el aseguramiento de la superficie sembrada, a través de AGROASEMEX y los fondos de aseguramiento, tanto de seguro directo como de reaseguro.

Por su parte el crédito estuvo fuertemente vinculado a los ciclos de expansión y depresión del crédito interno total e influido de manera importante de la evolución del sistema bancario comercial en la década de los noventa, en el análisis encontramos lo siguiente: El crédito agrícola fue expansivo durante la etapa de la liberalización financiera; alcanzó su nivel máximo en 1994; empezando su descenso a partir del inicio de la crisis bancaria; en el periodo de saneamiento y internacionalización bancaria, el crédito agrícola ha sido fuertemente contraccionista.

En este sentido la evolución de la banca comercial ha sufrido tres cambios estructurales durante la década de los noventa:

1. El paso de la represión a la liberalización financiera.
2. El crack bancario de 1995.
3. El proceso de saneamiento e internacionalización.

Es interesante hacer notar que a principio de la década de los noventa, la banca comercial mexicana preparaba el camino para su privatización, pasando de la etapa de la represión a la liberalización financiera.

La liberalización financiera implicó la instrumentación de al menos dos medidas:

1. La eliminación del encaje legal ⁸³.
2. La liberalización de la tasa de interés interna ⁸⁴.

⁸³ Hasta 1989 fue un instrumento de política monetaria usado por el Estado con el fin de aumentar o restringir el circulante y el crédito.

⁸⁴ Determinada a través de la oferta y demanda de crédito interno

Estas medidas de política monetaria se reflejaron en un crecimiento importante del crédito interno durante el periodo de 1990-1994, sobre todo, el que se asignó a la demanda de consumo suntuario. Posteriormente, el sistema bancario mexicano sufrió un crack con la devaluación cambiaria de finales de 1994, puesto que, la depreciación del tipo de cambio generó fuertes presiones inflacionarias e incremento de la tasa de interés que pagaban los demandantes de crédito, como consecuencia, se generó una drástica restricción del crédito interno.

Desde 1995 se inició la etapa de saneamiento de la banca mexicana, a través de un conjunto de programas de apoyo a los deudores y de saneamiento del capital bancario, destacando por su importancia el Fondo Bancario de Protección al Ahorro FOBAPROA-IPAB.

Una vez que el gobierno mexicano logró el saneamiento de la banca se inició el proceso de reprivatización, con una peculiaridad, el sistema bancario nacional quedó fuertemente ligado al capital bancario internacional.

La política crediticia, así como el crédito destinado al sector agrícola en México se ajusta perfectamente a las tres etapas arriba descritas. Nótese como durante los años de la liberalización financiera 1990-1994 se presentó una fuerte expansión del crédito interno, alcanzando su punto máximo durante los años de la crisis bancaria 1994-1995.

Llama la atención que en la etapa de saneamiento e internacionalización de la banca mexicana, el crédito interno total ha estado deprimido, de hecho, en el año 2000 no ha alcanzado los niveles de asignación que se registraron durante la década de los noventa del siglo pasado.

Esta tendencia explica el comportamiento del crédito agrícola donde la asignación de crédito agrícola antes del año 1994 fue expansionista. Para pasar a un periodo contraccionista con respecto del crédito total y al PIB durante el periodo de 1994-2000.

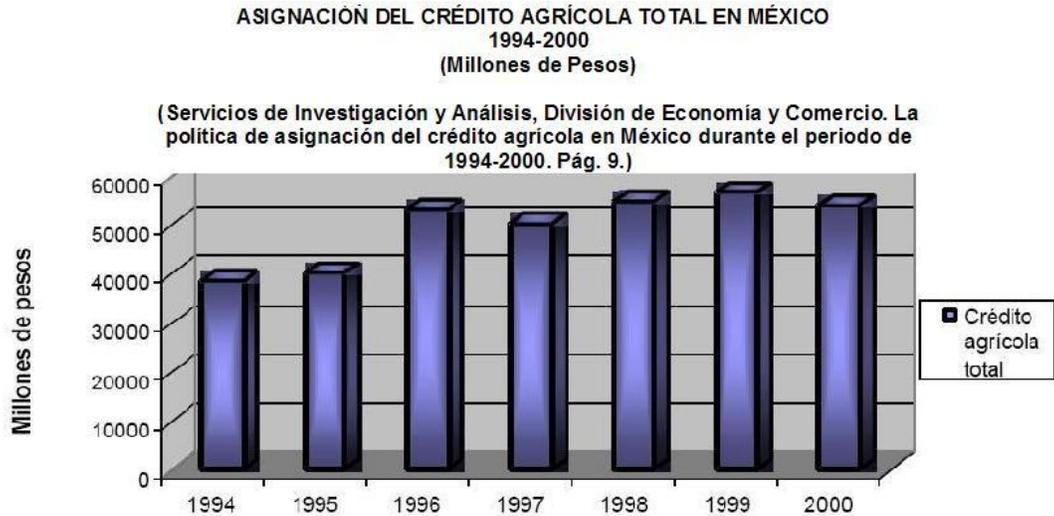
A continuación se muestran las asignaciones crediticias recibidas por el sector agrícola mexicano después de haber entrado en vigor el TLCAN en el periodo 1994-2000. El objetivo del análisis es conocer la naturaleza de éste tipo de crédito (expansionista o restrictivo), así como sus fuentes de financiamiento.

Si analizamos la asignación del crédito agrícola⁸⁵ en términos monetarios encontramos que éste ha sido expansionista, puesto que en 1994 fue de 38 mil 596 millones de pesos mdp en el 2000 ascendió a 54 mil 207 mdp.

En términos nominales, el crédito agrícola creció 40.45% entre 1994 y el 2000. Véase la grafica No. 6.

⁸⁵ El crédito agrícola corresponderá al asignado la agricultura y a la agroindustria a través de la banca de desarrollo y comercial.

Gráfica No. 6: Asignación del crédito agrícola total en México. 1994-2000



Sin embargo, si analizamos la participación del crédito agrícola en el crédito total y en el producto interno bruto PIB, observaremos que su asignación ha sido restrictiva. En 1994, el crédito agrícola representó el 8.38% del crédito total, en el año 2000 descendió al 5.41% del crédito total. Si lo analizamos como proporción del PIB, encontramos la misma conducta.

En 1994, representó el 2.72% del PIB, sin embargo, en el año 2000 fue únicamente de 0.99% del PIB. Nótese entonces que la política de crédito agrícola en México ha sido restrictiva durante los primeros siete años de vigencia del TLCAN.

Si el análisis de la política de crédito agrícola se realiza a partir de las fuentes de otorgamiento, encontramos que la asignación crediticia de la banca comercial es mayor que la otorgada por la banca de desarrollo.

Así, en el 2000 la banca comercial asignó el 68.61% del crédito agrícola total; por su parte, la banca de desarrollo prestó únicamente el 31.39% del crédito agrícola total. En el año 2000, el crédito agrícola prestado por la banca comercial representó el 3.71% del crédito total, el financiamiento vía banca de desarrollo ascendió al 1.70% del crédito total.

Si el financiamiento al campo mexicano se mide como proporción de la actividad económica nacional, encontramos que los préstamos agrícolas otorgados por la banca comercial representaron el 0.68% del PIB durante el año 2000, los de la banca de desarrollo únicamente el 0.31% del PIB.

A fin de contrastar los puntos anteriores, véase la gráfica No. 7 y 8.

El Servicio de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio de la Cámara de Diputados sintetiza la evolución del periodo: “La política crediticia en México fue expansiva durante los años de la liberación financiera. En 1990 representó el 33.7% del PIB y en 1994 ascendió al 61.1% del PIB. Sin embargo, después de la crisis bancaria y financiera, la política crediticia fue altamente restrictiva, pues el crédito total pasó del 61.1% del PIB en 1994 al 24.5% del PIB en el año 2000.

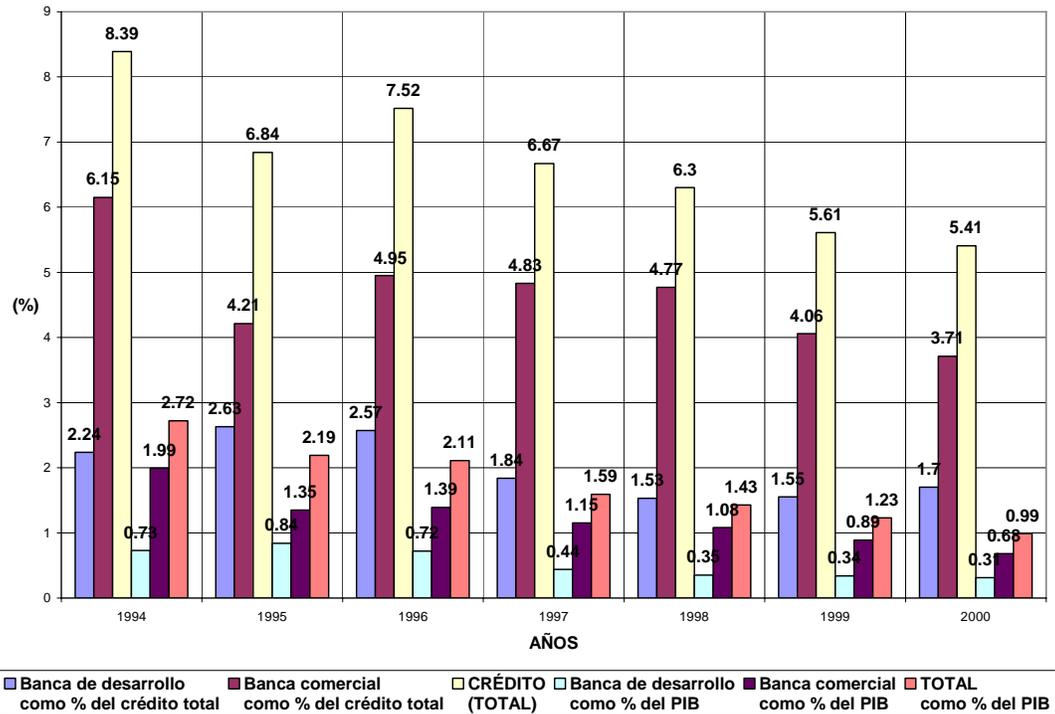
El crédito agrícola en México estuvo fuertemente vinculado a los ciclos de expansión y depresión del crédito interno total, sobre todo en la segunda mitad de la década de los noventa.

Así, el crédito agrícola fue expansivo durante la etapa de la liberalización financiera (con excepción de 1993). Alcanzó su nivel máximo en 1994, empezando su descenso y no-recuperación, a partir de la crisis bancaria de 1995. El crédito agrícola presentó una peculiaridad similar al crédito interno total, el nivel de asignación del año 2000 fue inferior al existente en 1994”⁸⁶. Al analizarse las fuentes de otorgamiento, se encontró que la banca comercial presta más recursos crediticios al campo mexicano que la banca de desarrollo. Véanse las gráficas No. 6,7 y 8.

⁸⁶ Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II). *La política de asignación del crédito agrícola en México durante el periodo de 1994-2000*. Pág. 5.

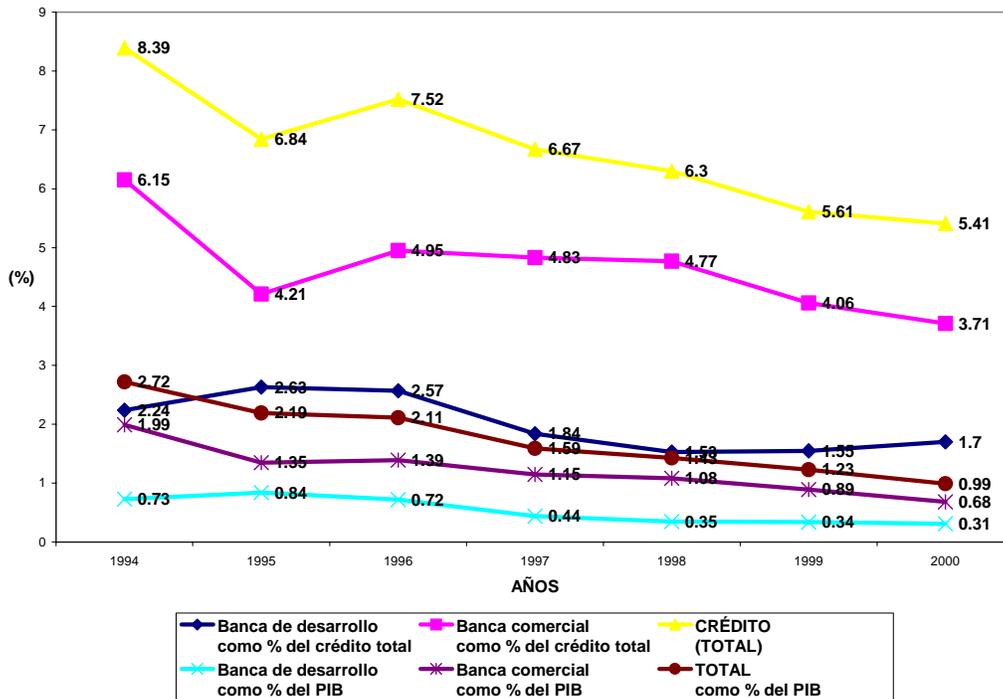
Gráfica No. 7: Participación del crédito agrícola como porcentaje del crédito total y del PIB

PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO AGRÍCOLA COMO PORCENTAJE DEL CRÉDITO TOTAL Y DEL PIB
(Elaboración propia con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados)



Gráfica No. 8: Participación del crédito agrícola como porcentaje del crédito total y del PIB

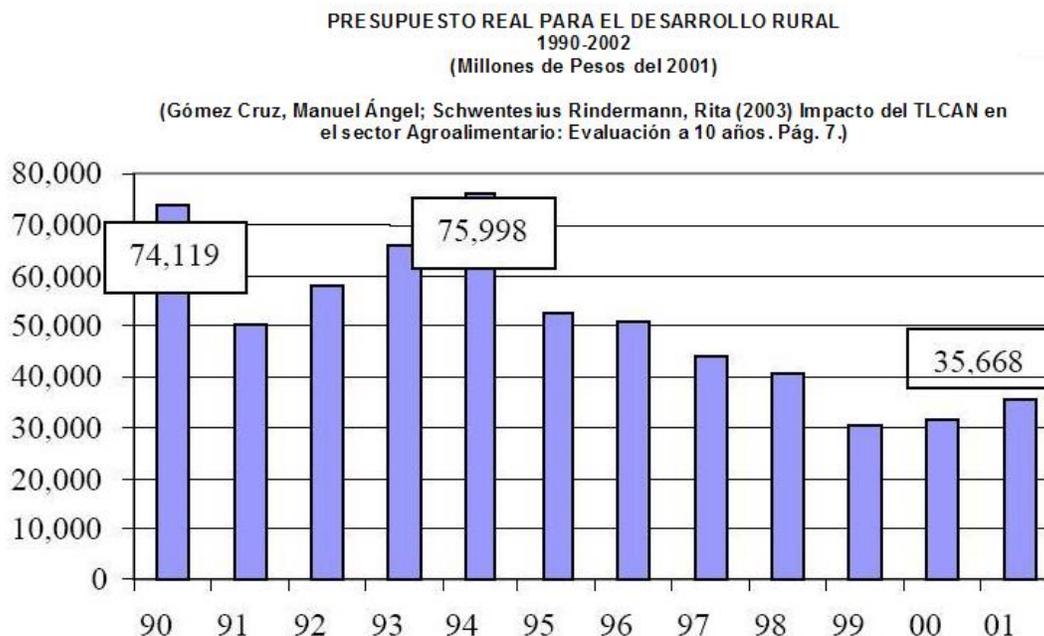
PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO AGRÍCOLA COMO PORCENTAJE DEL CRÉDITO TOTAL Y DEL PIB
(Elaboración propia con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados)



Respecto de la evolución de los créditos como podemos observar en la gráfica No. 7 y 8 han ido a la baja en el periodo comprendido entre 1994-2000. Del crédito ejercido durante este periodo la banca comercial ha tenido mayor participación que la banca de desarrollo. Sin embargo, en ambos casos la tendencia es a la baja; el porcentaje destinado a las actividades agrícolas es cada vez menor a cada año del periodo. Esto se puede observar al ver la participación porcentual del crédito agrícola dentro del crédito total ejercido y como porcentaje del PIB.

Lo anterior corrobora lo mencionado por el Servicio de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio de la Cámara de Diputados respecto del otorgamiento del crédito agrícola, el cual pasó a ser más importante en la banca comercial ejerciendo más recursos crediticios al campo mexicano que la banca de desarrollo. Este comportamiento está altamente relacionado con la evolución del presupuesto al sector agropecuario y pesca en México el cual se redujo, en números reales, continuamente en el periodo 1990-2002. De 75,998 millones de pesos en 1994, año de inicio del Tratado, a menos de 50% en el año 2001. Véase gráfica No. 9.

Gráfica No. 9: Presupuesto real para el desarrollo rural. 1990-2002



Observamos al igual que la tendencia mostrada en el crédito agrícola una tendencia a la baja en la asignación de recursos en términos reales.

En síntesis, podemos afirmar que la política de asignación de crédito agrícola esta fuertemente relacionada con la evolución del presupuesto al sector agropecuario en México.

Ambas asignaciones han sido de tipo restrictivo durante los primeros siete años de vigencia del TLCAN, aunque es importante matizar esta afirmación, observamos para el caso de la política crediticia que en términos monetarios siempre se orientaron montos crecientes de recursos al campo, sin embargo, su asignación es contraccioncita con respecto al crédito total y al PIB.

2.4 Apertura comercial y sus repercusiones en la agricultura mexicana (aspectos generales)

Uno de los sectores más complejos y controvertidos en las negociaciones internacionales ha sido el sector agropecuario, pues las discusiones referentes a la apertura comercial iniciadas en los años ochenta del siglo pasado incluyen el contenido y la orientación de sus políticas que tienen objetivos diferentes en cada país.

Por su parte, es importante hacer notar que el comercio exterior mexicano históricamente se ha desempeñado de forma periférica conformándose como un exportador de bienes agrícolas, materias primas, exportaciones petroleras y bienes manufacturados de uso intermedio. Tal situación ha sido propiciada por el escaso desarrollo del mercado interno y deficiencias en la planta productiva que se especializa en la producción de bienes de consumo e intermedios.

Bajo este esquema es que se da la apertura comercial de México que comenzó formalmente con el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT en noviembre de 1986.

Posterior a su ingreso al GATT y su reconfiguración en lo que ahora se conoce como la Organización Mundial de Comercio OMC. México firmó un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá denominado Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN el cual se firmó el 17 de Diciembre de 1992 y entro en vigor el 1 de Enero de 1994.

El TLCAN fue producto de una serie de negociaciones entre los países firmantes que reunió tres acuerdos distintos: el de Estados Unidos y Canadá, que funcionaba teniendo como base el Acuerdo de Libre Comercio firmado por estos países en 1989; el de México y Estados Unidos, que empezó a discutirse en 1990; y finalmente el de México y Canadá, al incorporarse este último país a las negociaciones de libre comercio entre México y Estados Unidos en 1991⁸⁷.

Tanto el GATT como el TLCAN forman parte de una estrategia dirigida a reforzar los programas de ajuste estructural impuestos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en América Latina, para redefinir la división del trabajo entre los países del Norte y el Sur del Continente.

De esta forma, México se integró a estas instancias no sin antes implementar una serie de políticas económicas destinadas a insertar a la economía mexicana dentro del ámbito internacional.

⁸⁷ Schwentesius R., Rita; Gómez Cruz, Manuel Ángel y de Ita Rubio, Ana (2002) *Ob. Cit.* Pág. 3.

Lo que resulto en la reconversión de la política económica tal como lo menciona Llambi para el caso latinoamericano: “Después de una década de ajuste estructural en América Latina, las frecuentes devaluaciones, aunadas a la desregulación de los mercados laborales, financieros y de la tierra, han estado redefiniendo la competitividad internacional de cada país”⁸⁸.

Podemos ubicar entonces, que la estrategia comercial de Estados Unidos posterior al final de la II Guerra Mundial hasta el presente; ha sido basada en la hegemonía en los sistemas agroalimentarios mundiales. Esto ha tenido reflejo en gran medida en el resultado de las acciones intencionales de los grandes estados y de poderosos capitales transnacionales.

Pantoja García menciona al respecto que Estados Unidos promueve la integración de un bloque americano, el cual le posibilita mantener una posición hegemónica frente a los bloques de Europa y Asia: “El éxito en la aprobación del TLCAN y un avance de la agenda a través del Hemisferio Occidental, proporcionaría una mayor ventaja a Estados Unidos. En las negociaciones del GATT, en la medida en que las corporaciones financieras y de servicios transnacionales de Europa y Asia se encontrarían en desventaja para competir en un bloque americano”⁸⁹.

Es importante hacer notar que antes de los procesos de apertura comercial; Canadá, Estados Unidos y México mantenían sus respectivos sectores agrícolas sumamente protegidos. Estas políticas se centraban, principalmente, en los granos básicos y en las oleaginosas, ya que constituyen la base de la alimentación humana y animal.

Por su parte, el argumento institucional que se utilizó para justificar el proceso de apertura en el sector agrícola de México; es que tendría que aprovechar sus ventajas comparativas en el terreno de la horticultura para incrementar sus exportaciones. Además, se planteó la necesidad de realizar reformas estructurales para atraer inversión extranjera al sector.

Sin embargo el Estado Mexicano cuenta con la posibilidad de argumentar y proteger su planta productiva y actividad económica dentro del marco estipulado en el ámbito del GATT, OMC y el TLCAN y recurriendo a la postura declarada de México y de aquellas facultades y garantías que se establezcan en las instancias de las que México es miembro integrante: “Con relación al apego de los principios rectores considera que el Tratado se ajusta a la Constitución y *nunca* la Constitución al Tratado”⁹⁰.

Por tanto, México conserva intacto su derecho soberano a tomar las medidas que considere pertinentes, en cualquier momento, para preservar la paz, el orden público y la *seguridad nacional*.

⁸⁸ Llambi, Luis (1995) *Ob. Cit.*

⁸⁹ Pantoja García, Emilio (1993) *Free trade and U.S. Caribbean basin relations: The specter of the NAFTA.*

⁹⁰ <http://www.economia.gob.mx>

2.4.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT

México ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT en noviembre de 1986, con lo que comienza formalmente su proceso de apertura comercial; entre los principios básicos del GATT que aplican a México en el ámbito de libre comercio están: El trato de nación más favorecida, el trato nacional, la equidad y transparencia de los procedimientos de importación, la aplicación de aranceles en vez de restricciones cuantitativas y el recurso a las consultas y negociación para resolver diferencias.

Como resultado de la Ronda Uruguay, el GATT se transforma en la Organización Mundial de Comercio OMC y dentro de sus principales objetivos están administrar y aplicar los acuerdos comerciales-multilaterales y plurilaterales; ser foro de negociaciones comerciales multilaterales y servir de marco para la aplicación de sus resultados; administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales; y cooperar con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

También se adopta un sistema integrado de solución de diferencias que unifica los distintos procedimientos existentes hasta entonces, lo cual permite la solución de las disputas comerciales. Las decisiones de los paneles arbitrales sólo podrían ser rechazadas si existe consenso de los países miembros. Esta medida contrasta con las prácticas seguidas dentro del GATT, en la cual un país podía bloquear los resultados de los paneles.

Sin embargo, para el caso de México y como miembro de la OMC en su carácter de país en desarrollo; México goza del trato de nación más favorecida, el cual consiste en la flexibilidad en la determinación de los períodos que le permiten aplazar o ampliar la aplicación de algunas disposiciones de los acuerdos o instrumentos jurídicos derivados de los resultados de la ronda Uruguay, así como de un trato diferenciado en diversos acuerdos.

Entre las actividades de México en la OMC, destacan las siguientes⁹¹:

- Defender la compatibilidad de los acuerdos de libre comercio con las reglas de la OMC.
- Evitar que se utilicen medidas ambientales con fines proteccionistas.
- Defender las exportaciones mexicanas contra prácticas desleales de comercio.
- Buscar reciprocidad a nuestro proceso de apertura comercial.
- Apoyar la diversificación del comercio exterior de México.

⁹¹ *Idem.*

- Aprovechar las oportunidades de acceso en los mercados de Europa, Japón y el Sudeste Asiático, a través de una difusión apropiada ante cámaras y asociaciones de exportadores nacionales de las concesiones otorgadas en esos mercados.
- Finalizar negociaciones para lograr un mayor acceso a los mercados de China, Taiwán, Arabia Saudita y Rusia, así como de otros países que se encuentran en proceso de adhesión.
- Notificar leyes y reglamentos nacionales a la OMC.
- Dar seguimiento a los comités y grupos de trabajo de la OMC para defender los intereses comerciales de México.
- Evitar el uso de medidas unilaterales.
- Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional.
- Analizar las políticas comerciales de los miembros de la OMC y cuidar que sean compatibles con las reglas de la organización.

La Secretaría de Economía estipula que la adhesión de México a la OMC se realizó en función de los criterios establecidos por esta última instancia⁹²:

- Implementar un sistema basado en normas justas, equitativo y más abierto.
- Liberalizar y suprimir progresivamente los obstáculos arancelarios y no arancelarios.
- Rechazar el proteccionismo.
- Suprimir el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.
- Buscar la integración de los países en desarrollo, los países menos adelantados y las economías en transición en el sistema multilateral.
- Obtener el nivel de transparencia máximo posible.

Es importante recalcar que dentro del ámbito de la OMC se incluyeron los avances registrados en la elaboración de reglas en sectores como la agricultura y los textiles (que habían quedado fuera de los principios generales del GATT), medidas zoosanitarias y fitosanitarias. Así como en la elaboración de disciplinas más estrictas en materia de subvenciones, normas técnicas y procedimientos de obtención de licencias de importación, entre otras.

⁹² *Idem.*

La OMC contiene además, disposiciones sobre el comercio de servicios y sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio⁹³.

Otro factor importante a considerar es que como resultado de la Ronda Uruguay, en materia de acceso a mercados los países participantes acordaron reducir sus aranceles comprometidos en el GATT en un promedio de 40%.

⁹³ Los temas tratados dentro del esquema de la OMC fueron: Objetivos, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Energía y petroquímica básica, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Medidas de emergencia, Medidas de normalización, Compras del sector público, Inversión, Comercio transfronterizo de servicios, Telecomunicaciones, Servicios financieros, Política en materia de competencia, monopolios y empresas del mercado, Entrada temporal de personas de negocios, Propiedad intelectual, Publicación, notificación y administración de leyes, Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales.

<http://www.economia.gob.mx>

2.4.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN

México firmó un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá denominado Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN el cual se firmó el 17 de Diciembre de 1992 y entro en vigor el 1 de Enero de 1994.

El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminaran las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es, como y cuando se eliminaran los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, constituye una pieza clave en la estrategia global de Estados Unidos por recuperar la hegemonía perdida. El TLCAN logra en el ámbito regional algunos de los objetivos de la estrategia de los Estados Unidos de Norteamérica en el GATT. Los países firmantes del TLCAN acordaron que el sector agrícola se abriera gradualmente y por etapas.

Aún a pesar de que las tres naciones presentaban profundas asimetrías en esta actividad económica. México esperaba lograr una estabilidad macroeconómica de largo plazo sustentada en el fomento del comercio exterior (incremento de las exportaciones manufactureras), el arribo de la inversión extranjera y el mayor acercamiento económico con Estados Unidos.

Existe un notable paralelismo entre Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las propuestas de Estados Unidos formuladas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Los tres países aceptan atenerse a las mismas reglas de juego con relación a acceso a mercados, aranceles y restricciones cuantitativas, estándares de comercio, apoyo a los productores domésticos, subsidios de exportación, y estándares alimentarios, fitosanitarios y zoonosanitarios.

Se establece el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Además, cada país ratifica sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT y de otros convenios internacionales, y acuerda que para efectos de interpretación, en caso de conflicto, las medidas del Tratado prevalecerán sobre las de otros convenios.

La postura de México con relación al apego de los principios rectores considera que el Tratado se ajusta a la Constitución y nunca la Constitución al Tratado.

México no negoció cinco temas que incluyen ⁹⁴:

1. El derecho exclusivo a explorar, explotar y refinar petróleo y gas natural.
2. El derecho exclusivo de producir gas artificial, petroquímica básica y sus insumos.
3. La propiedad y el uso de los ductos, no se contrae ninguna obligación para garantizar el abasto de petróleo o de cualquier otro producto.
4. Se conserva intacto el derecho del Estado para mantener el monopolio del comercio en electricidad y de petróleo crudo, gas natural y artificial, refinados y petroquímica básica, así como su transporte, almacenamiento; distribución y las ventas de primera mano.
5. Se conserva intacta la obligación de Petróleos Mexicanos y sus empresas de no celebrar contratos por servicios u obras que otorguen porcentajes en los productos, pagos en especie o participación en los resultados de las explotaciones. No se permitirá el establecimiento en México de gasolineras extranjeras.

En lo que respecta a la inversión, además de las restricciones en energía y conforme lo establece el artículo 28 constitucional, sólo el Estado Mexicano puede invertir en la operación y propiedad de sistemas de satélite y estaciones terrenas; en servicios de telegrafía y radiotelegrafía; en la operación, administración y organización del servicio postal; en la operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano, y en la emisión de billetes y monedas.

También se mantienen reservadas a mexicanos por nacimiento las actividades profesionales consignadas en el artículo 32 constitucional y se conserva la prohibición a inversionistas extranjeros para adquirir el dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos, conforme a lo dispuesto en el artículo 27 constitucional.

Así mismo, México conserva intacto su derecho soberano a tomar las medidas que considere pertinentes, en cualquier momento, para preservar la paz, el orden público y la seguridad nacional.

En concordancia con similares propuestas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la Comisión de Tratado de Libre Comercio de América del Norte que será una nueva institución supranacional y que tendrá autoridad para crear grupos de especialistas que supervisará la ejecución del acuerdo, decidirá sobre futuras reformulaciones y establecerá las reglas y procedimientos para dirimir conflictos, sin que medie ninguna autoridad o tribunales nacionales de los tres países involucrados.

⁹⁴ *Idem.*

El Capítulo 7 aborda las provisiones y acuerdos relacionados con el sector agropecuario, que incluyen las siguientes áreas⁹⁵:

- Subsidios o apoyos internos.
- Subsidios o apoyos a la exportación.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Órdenes de comercialización.
- Reglas de origen.

Los tres primeros puntos fueron negociados trilateralmente, mientras que el acceso a mercados y órdenes comerciales se negociaron bilateralmente, esto es, entre México-Canadá, México-Estados Unidos, Estados Unidos-Canadá.

En lo que respecta al acceso a mercados (Artículo 703, Sección a), el Tratado concuerda con las medidas y procedimientos establecidos por el GATT en lo relativo a acceso a mercados y salvaguardas. Pero es diferente en cuanto al mayor grado de apertura y velocidad de la liberalización.

Por lo que respecta a los aranceles y las restricciones cuantitativas, estas serían eliminados inmediatamente o gradualmente, en un lapso que va desde los 5 hasta los 15 años dependiendo del producto.

Podemos entonces observar que el TLCAN, es el primer tratado que asocia como iguales a dos países desarrollados y a uno subdesarrollado. Por ello, la negociación del capítulo agrícola entre México y Estados Unidos, es la más radical pues incluye todo el comercio agrícola y agroalimentario ningún producto se excluyó del tratado y los márgenes de protección pactados estuvieron muy por abajo de los negociados en el GATT⁹⁶.

El TLCAN dispone que la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, debe de realizarse conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales.

⁹⁵ Flores Alonso, María de Lourdes. *Ob. Cit.* Págs. 9-10.

⁹⁶ Schwentesius R., Rita; Gómez Cruz, Manuel Ángel y de Ita Rubio, Ana (2002) *Ob. Cit.* Pág. 31.

De esta forma, con el TLCAN los tres países están obligados a eliminar todos los aranceles y barreras no arancelarias al comercio y la inversión en un plazo máximo de 15 años a partir de la entrada en vigor del Tratado (enero/1994-enero/2008). Dentro de ese periodo se establecieron tiempos distintos de desgravación arancelaria según la sensibilidad de cada producto, referida ésta a su importancia en el producto, empleo e ingreso agrícolas por una parte y, por la otra, a las asimetrías y vulnerabilidad ante las importaciones de los socios comerciales. Los plazos establecidos varían desde la desgravación inmediata, hasta 5, 10 y 15 años.

Hay que destacar que los compromisos con la Ronda Uruguay del GATT en la primera fase de implementación fueron mucho más flexibles que los comprometidos con el TLCAN. Sin embargo, las autoridades mexicanas consideraron que las negociaciones para el acceso a mercados brindarían el tiempo necesario para que el sector agropecuario nacional lograra la competitividad al final del periodo de transición.

El artículo 302 del TLCAN sobre “Desgravación Arancelaria” establece que, a petición y de acuerdo a las partes, se puede acelerar la cancelación de aranceles sin necesidad de renegociar el Tratado o modificar su texto. Conforme a los compromisos con el GATT durante el periodo de ejecución 1995-2004, los países de menor desarrollo están obligados a disminuir un 24 por ciento los aranceles; con una reducción mínima del 10 por ciento para cada rubro.

México con el TLCAN, se comprometió a liberalizar para el 2004 la totalidad del comercio agropecuario, reduciendo a cero sus tarifas, excepto las de productos agropecuarios considerados muy sensibles, que se mantendrán protegidos hasta el 2008. En las negociaciones del GATT de 1995, cuya primera fase culmina en el 2004, quedaron incluidos los compromisos del TLCAN, dando trato de “nación más favorecida” a Canadá y Estados Unidos, fijándose aranceles mayores para el resto de países.

En lo que a barreras no arancelarias se refiere (negociadas bilateralmente) México y Estados Unidos acordaron suprimir todas las barreras no arancelarias, mientras que Canadá se negó a liberalizar las restricciones a la importación de lácteos, aves, huevos y azúcar; productos en los que mantendrá barreras arancelarias y no arancelarias.

México mantuvo permisos de importación para los mismos bienes a los que Canadá impuso aranceles. Los periodos de desgravación entre México y Canadá para el resto de productos son los mismos que para Estados Unidos. En México la mayoría de los aranceles a productos agropecuarios no son mayores al 20 por ciento, ya que en 1987 el gobierno superó sus compromisos con el GATT y disminuyó unilateralmente el nivel arancelario de más del 100 por ciento en 1986, a 20 por ciento en 1987, en tanto que el GATT establecía una reducción del 50 por ciento.

Antes de que iniciara el TLCAN fueron eliminados todos los permisos previos de importación que aún aplicaban a varios productos agrícolas, entre los que estaban maíz, frijol y trigo. Los permisos de importación del trigo cambiaron a aranceles, en tanto que los permisos de importación del maíz y el frijol se transformaron en aranceles cuota temporales de acuerdo al método de tarifas del GATT, basado en el promedio anual de protección vigente en el periodo 1989-1991⁹⁷.

Los volúmenes fijados en la cuota serían importados con arancel cero (independientemente del arancel establecido) y el volumen de la cuota crecería al 3 por ciento anual. La eliminación de los aranceles para los volúmenes fuera de cuota tendría un periodo de transición de 10 años; excepto para el maíz, frijol y leche en polvo, cuyo periodo de transición es de 15 años.

A las importaciones de maíz no se han aplicado los aranceles-cuotas pactadas, por lo que, en este producto existe un mercado abierto. Al momento de iniciar el TLCAN más de la mitad del comercio agrícola entre México y Estados Unidos estaba exento de aranceles.

En cuanto al mecanismo de salvaguardas que se estableció en el TLCAN, este operaría los primeros diez años y protegería productos sensibles a las importaciones. La salvaguarda consiste en una protección adicional para ciertos productos agrícolas que opera cuando las importaciones de alguno de los socios sobrepasan la cuota fijada para el periodo.

Con la salvaguarda un volumen del comercio ingresa con las tarifas preferenciales del Tratado, rebasado el nivel, el país importador aplica el arancel preexistente a la vigencia del Tratado o bien se aplica el arancel correspondiente a la nación más favorecida. Entre ambas se aplica la más baja.

En lo referente a los subsidios a las exportaciones son posibles si el país importador está de acuerdo o si éste recibe subsidios de otros países⁹⁸. El Tratado reconoce que el uso de éstos no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países fuera de la región. Sin embargo, nuestro país se reserva el derecho de imponer impuestos compensatorios a las importaciones que pudieran tener incorporados subsidios a la exportación.

⁹⁷ Un arancel-cuota temporal consiste en fijar una cuota a la de importación del producto con un arancel preferencial. Una vez alcanzada esa cantidad o cuota se aplican aranceles más altos a las cantidades adicionales.

⁹⁸ Esta provisión ha permitido a Estados Unidos mantener el Programa de Incentivos a la Exportación de para promover la exportación de estos productos a México. Asimismo, Canadá y Estados Unidos han usado las garantías de crédito gubernamentales a los productores, no consideradas subsidios a la exportación en el Tratado, para alentar las exportaciones de granos y oleaginosas a México.

Flores Alonso, María de Lourdes. *Ob. Cit.* Págs. 10.

En cuanto a la producción, México particularmente puede otorgar apoyos directos a los productores agropecuarios, e incluso ajustarlos año con año, sin que por ello sea sancionado a través de medidas comerciales. O bien, dichos programas de apoyo a los productores domésticos podrán ser traducidos, al menos temporalmente, en aranceles de importación.

Con relación a las normas técnicas y de comercialización de productos, los exportadores mexicanos se beneficiarán de lo acordado en el TLCAN referente a la comercialización con los Estados Unidos, debido a la creación de un marco legal de órdenes de comercialización para no ser aplicadas en forma discriminatoria o arbitraria en perjuicio del exportador mexicano.

Con respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, el Tratado faculta a cada país para determinar el nivel de protección que considere adecuado. Y estas medidas deberán tender a reducirse ya que los estándares alimentarios, fitosanitarios y zoonosanitarios serán homologados.

2.5 Las asimetrías en el sector agrícola entre México y Estados Unidos en el Contexto del TLCAN

Para Estados Unidos, el TLCAN es de sumo interés pues Canadá y México son el segundo y tercer mercado para sus exportaciones agrícolas respectivamente. México resulta particularmente atractivo para Estados Unidos porque el tamaño de su población es tres veces mayor al de Canadá y tiene un mercado en rápida expansión para las exportaciones agrícolas norteamericanas.

Para el caso mexicano la apertura comercial se daría en un escenario que supondría su modernización, crecimiento y desarrollo económico. También era importante que las asimetrías existentes entre los países miembros del TLCAN se minimizarán, sin embargo, después de la apertura agrícola, las asimetrías que existían entre México comparativamente con Estados Unidos y Canadá aún persisten.

Los tres países que firmaron el TLCAN, al reconocer la existencia de asimetrías económicas y agrícolas decidieron darle un trato preferencial a este sector, lo que implicó liberalizar gradualmente (por etapas) la actividad agropecuaria de las tres naciones, con el objeto de corregir las diferencias.

Gómez y Schwentesius resumen el resultado general de estas diferencias en los siguientes puntos y reconociendo que estas diferencias ó asimetrías son generadas por la distinta dotación de recursos naturales, niveles tecnológicos, capitalización de productores, apoyos y subsidios⁹⁹:

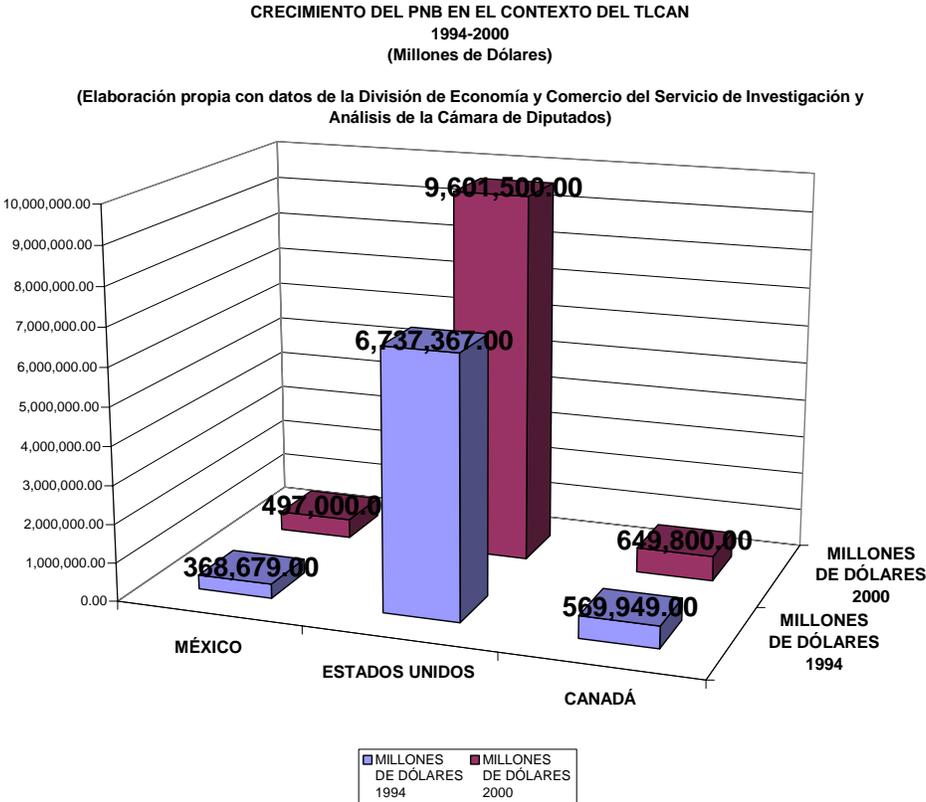
- Costos de producción no competitivos en México, por precios mayores de los insumos siguientes: diesel, energía eléctrica, costos financieros, etc.; mayores costos de transacción por la deficiente y mala infraestructura de carreteras y de almacenamiento, falta de información, etc.; estos costos son ajenos al poder de influencia de los productores.
- No se excluyeron los productos más sensibles, como lo hizo Canadá (productos avícolas, lácteos); se aceptaron altas cuotas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos; no se consideró la posibilidad de revisión, suspensión, moratoria u otros instrumentos de protección a la planta productiva nacional.
- Desigualdad jurídica: Estados Unidos negoció un Free Trade Agreement, un Acuerdo, mientras que para México es un Tratado (con carácter de ley), de ello se derivan márgenes jurídicos para la revisión del TLCAN.
- Estados Unidos dispone de mayor capacidad y poder de negociación.

⁹⁹ Gómez Cruz, Manuel Ángel; Schwentesius Rindermann, Rita (2003) *Impacto del TLCAN en el sector Agroalimentario: Evaluación a 10 años*. Pág. 4.

Por asimetrías macroeconómicas entenderemos las que están asociadas con variables agregadas de los tres países, tales como el producto nacional bruto PNB, la distribución del ingreso, el empleo, la balanza comercial y sus componentes: las importaciones y las exportaciones.

De acuerdo con información proporcionada por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados¹⁰⁰ para el año 2000, Estados Unidos tuvo el producto nacional bruto PNB más grande del mundo, siendo de 9 601 mil 500 millones de dólares MDD, ocupando el primer lugar mundial. Canadá fue la economía número 8 del mundo con una PNB de 649 mil 800 MDD y México ocupó el 11°. Lugar mundial con un PNB de 497 mil 000 MDD. Véase gráfica No. 10.

Gráfica No. 10: Crecimiento del PNB en el contexto del TLCAN. 1994-2000

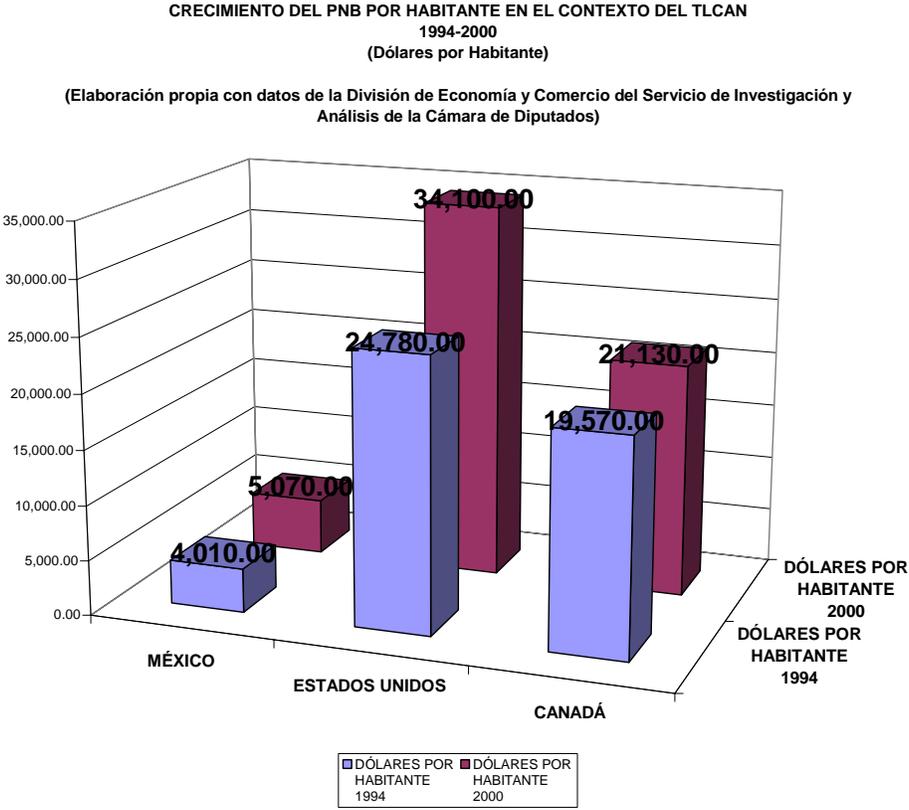


¹⁰⁰ Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I). *Asimetrías, productividad y competitividad en el sector agrícola de los países que integran el TLCAN*. Pág. 5.

En materia de distribución del ingreso, la diferencia es marcada entre México con Estados Unidos y Canadá. Con base en la información proporcionada por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados¹⁰¹, en el año 2000, Estados Unidos obtuvo en promedio un ingreso por habitante de 34 mil 100 dólares anuales, ocupando el 7°. lugar a nivel mundial; en Canadá fue de 21 mil 130 dólares por habitante, siendo el país número 26 en el mundo, mientras que, el PNB por habitante de México fue de 5 mil 070 dólares anuales, registrando el lugar 69 a nivel mundial. Véase gráfica No. 11.

Nótese que la asignación por habitante de Estados Unidos es, en promedio, casi siete veces mayor a la de México, la distribución promedio por habitante de Canadá es cuatro veces mayor a la de nuestro país.

Gráfica No. 11: Crecimiento del PNB por habitante en el contexto del TLCAN. 1994-2000



¹⁰¹ Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I). *Ob. Cit.* Pág.6.

El PNB y la generación de empleos agrícolas han sido más importantes en México que en Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, desde la apertura de este sector, México ha reducido la actividad agrícola, y como consecuencia, se han generado menos empleos. En 1994, el PNB agrícola de México representó el 5.28% de la actividad económica global del país, empleando a casi el 25% de la fuerza laboral mexicana. Para el año 2000, el PNB agrícola del país fue de 3.72% de toda la actividad económica de México y empleó únicamente al 17.11% de la fuerza laboral. Véase grafica No. 12.

Sin embargo, uno de los problemas estructurales que enfrenta el campo mexicano es el hacinamiento de trabajadores en el sector agrícola, que ha sido incapaz de absorber esta mano de obra eficientemente.

Nótese que nuestro país concentra una mayor proporción de su población en este sector, aún cuando su superficie cultivable es inferior a la de Estados Unidos y Canadá¹⁰².

Por ejemplo, para el año de 1999 México concentró a 100 agricultores por cada kilómetro cuadrado de tierra cultivable; Estados Unidos a 36 agricultores y Canadá a 15 agricultores. Además, el empleo agrícola masculino representó el 27% de la fuerza laboral durante el periodo de 1998-2000; Estados Unidos y Canadá únicamente el 4 y 5% respectivamente. A su vez, el empleo agrícola femenino fue del 9% de la fuerza laboral en México, mientras que, en Estados Unidos y Canadá se estimó en 1 y 2% respectivamente¹⁰³.

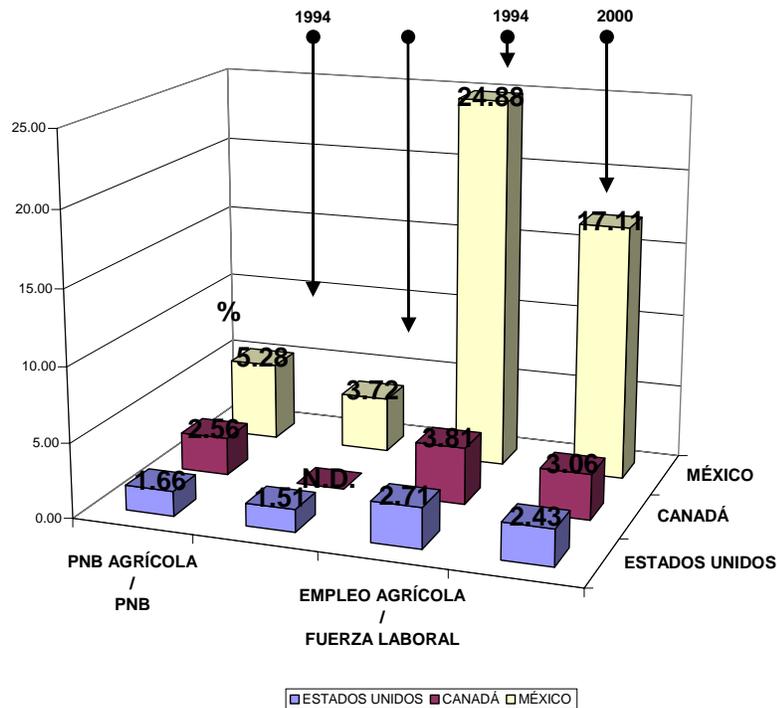
¹⁰² En materia de extensión territorial asignada para la agricultura encontramos que el territorio mexicano equivale al 20% del tamaño de Estados Unidos. Dos terceras partes de México son áridas y semiáridas. La superficie cultivable total es de 23.1 millones de hectáreas comparada con los 187.9 millones de hectáreas de Estados Unidos. Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I). *Ob. Cit.* Pág.9.

¹⁰³ *Loc. Cit.*

Gráfica No. 12: PNB y empleo agrícola en países que integran el TLCAN. 1994-2000

PNB Y EMPLEO AGRÍCOLA EN PAÍSES QUE INTEGRAN EL TLCAN
1994-2000

(Elaboración propia con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados)

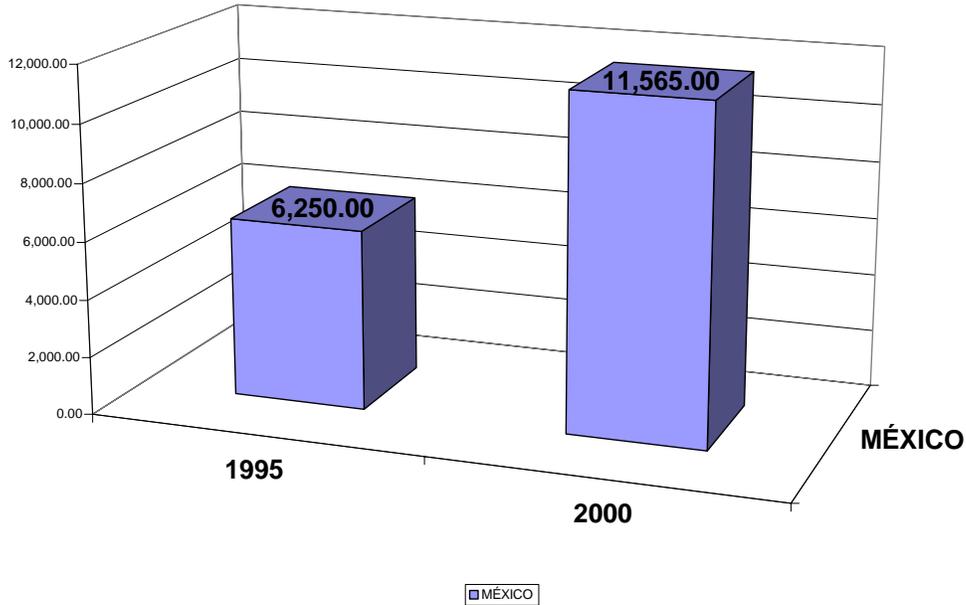


En materia de comercio exterior, las importaciones agrícolas de México son inferiores a las de Estados Unidos y Canadá (medida en dólares). Cuando se miden como proporción de las importaciones totales, las tres naciones no presentan grandes diferencias. En el año 2000, Estados Unidos importó casi 6 veces más productos agrícolas que México, en términos monetarios, Canadá multiplicó sus importaciones agrícolas casi dos veces respecto a las realizadas por nuestro país. Además, las importaciones agrícolas de México pasaron de 6 mil 250 MDD en 1994 a 11 mil 565 MDD en el 2000, es decir, nuestro país incrementó la dependencia en el mercado mundial en este rubro. Véase cuadro No. 7 y gráficas No. 13 y 15.

Gráfica No. 13: Importaciones agrícolas de México. 1995-2000

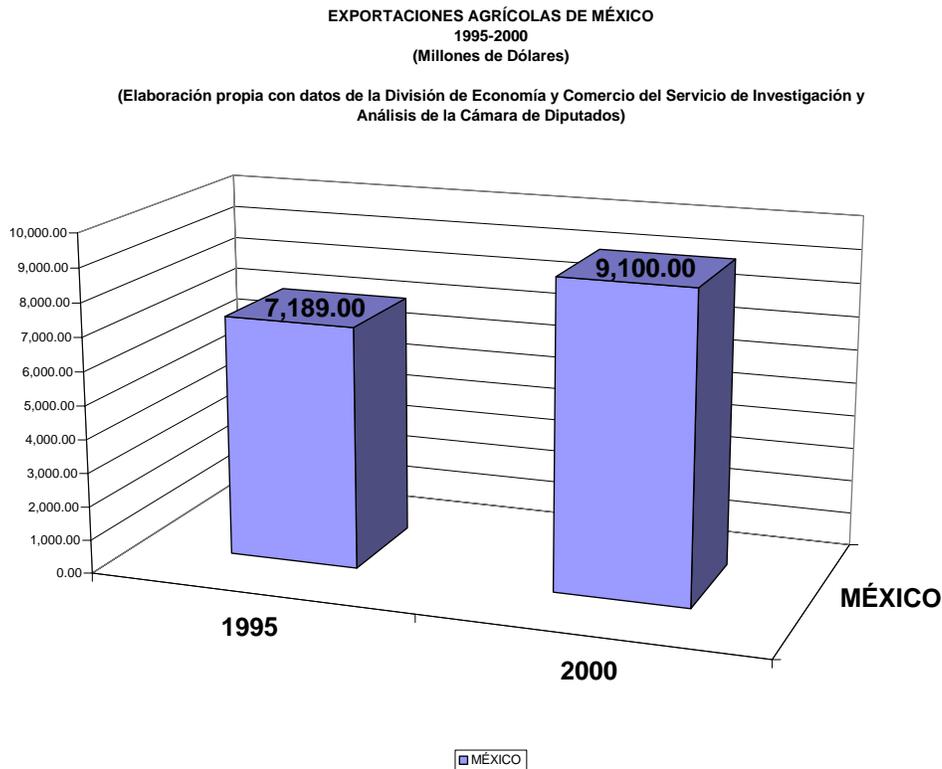
IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DE MÉXICO
1995-2000
(Millones de Dólares)

(Elaboración propia con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados)



Las exportaciones agrícolas de México también fueron inferiores a las de Estados Unidos y Canadá, medidas en dólares y como proporción de las exportaciones totales de los respectivos países. En el año 2000, las exportaciones agrícolas de Estados Unidos, en términos monetarios, fueron 8.5 veces mayores a las mexicanas y las de Canadá casi las duplicaron. Nuestro país ha aumentado su ritmo de exportaciones agrícolas aunque en menor proporción que las importaciones. En 1995 las exportaciones agrícolas fueron de 7 mil 189 MDD y las importaciones de 6 mil 250 MDD. En el año 2000, las exportaciones fueron de 9 mil 100 MDD y las importaciones de 11 mil 565 MDD. Véase cuadro No. 8 y gráfica No. 14.

Gráfica No. 14: Exportaciones agrícolas de México. 1995-2000

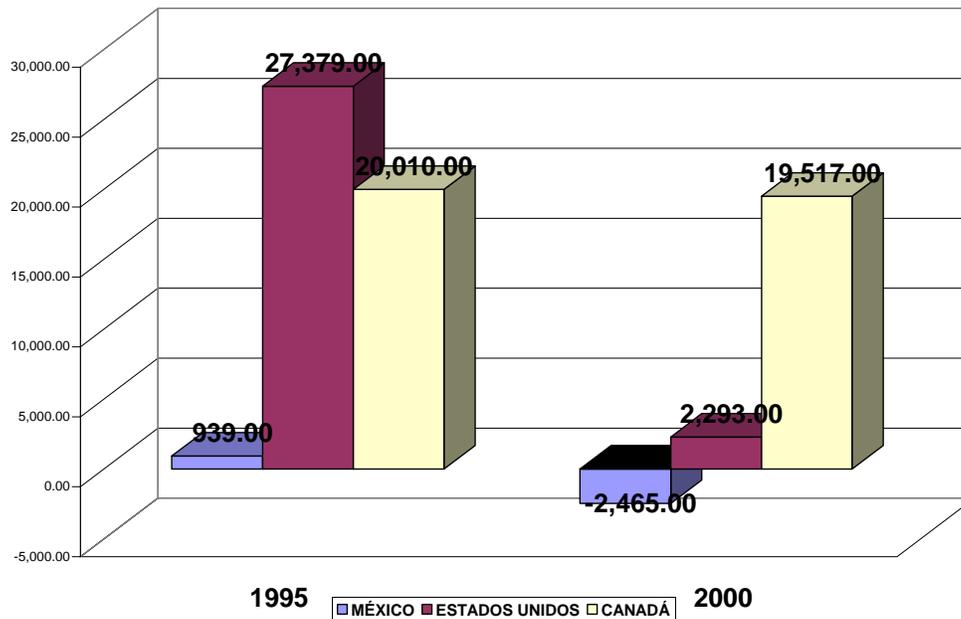


Dada la conducta de las exportaciones e importaciones agrícolas, la balanza comercial en México ha sido la única de los tres países que ha pasado de ser superavitaria a deficitaria. El excedente comercial de Estados Unidos y Canadá se han reducido, aunque siguen siendo superavitario. En 1995, México vendía más productos agrícolas en el mundo que lo que compraba, es decir, sus exportaciones eran superiores a las importaciones agrícolas por 939 millones de dólares. En el 2000, la balanza comercial agrícola del país fue deficitaria por 2 mil 465 millones de dólares, es decir, nuestro país incrementó su dependencia agrícola del mercado mundial. Véase cuadro No. 9 y gráfica No. 15.

Gráfica No. 15: Balanza comercial agrícola de los países que integran el TLCAN. 1995-2000

BALANZA COMERCIAL AGRÍCOLA DE LOS PAISES QUE INTEGRAN EL TLCAN
1995-2000
(Millones de Dólares)

(Elaboración propia con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados)



Las asimetrías no solo atañen a los rubros que se han explicado con anterioridad, sino también a los siguientes puntos:

El capital es otro factor de la producción donde México también presenta rezagos significativos, así, nuestro país empleó 20 tractores en promedio por cada 1000 agricultores durante el periodo de 1997-2000; por el contrario, Estados Unidos asignó 1 546 tractores en promedio y Canadá 1 717 tractores en promedio.¹⁰⁴ Visto desde otra perspectiva, México utilizó 69 tractores por cada 100 kilómetros cuadrados de tierra cultivable, mientras que, Estados Unidos empleó 271 tractores y Canadá 156 tractores¹⁰⁴.

La última asimetría que se abordará en este documento está relacionada con los subsidios agrícolas. Los países signatarios del TLCAN acordaron que el uso de subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la zona de libre comercio no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros.¹⁰⁵

¹⁰⁴ *Idem.*

¹⁰⁵ Secretaría de Economía. *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ¿Qué es?*.

Dirección electrónica:

<http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcan/res12c.htm>

Algunas asimetrías son insuperables porque están relacionadas con la extensión territorial de los países y la dotación de tierras que dedican al cultivo o con el tamaño de la población y el número de trabajadores que se emplean en el campo.

Sin embargo, existen otras diferencias o asimetrías en donde es factible aplicar criterios de política económica para reducir los efectos negativos que se han descrito, aunque ello implique profundos cambios estructurales en la política agrícola del país.

Los hechos específicos han mostrado que en el caso de México las reformas en la política agrícola han afectado a la balanza comercial de granos básicos y con ello el empleo e ingresos rurales. Vale decir, que para el caso mexicano que los objetivos de modernización y competitividad agrícolas no se han alcanzado.

CAPITULO 3

El dumping como práctica desleal de comercio en la relación comercial entre México y Estados Unidos de Norteamérica

Presentación

La apertura comercial y el cambio de políticas han ocasionado que las importaciones provenientes de los Estados Unidos hayan aumentado significativamente.

Para el caso concreto de análisis, se puede afirmar que el precio del maíz, trigo, arroz, sorgo y frijol fue superior en México respecto al de Estados Unidos. Únicamente el precio del arroz en México se mantuvo por abajo del existente en el mercado internacional. Así, el maíz, el trigo, el arroz, el sorgo y el frijol registraron un déficit comercial (medido en toneladas) durante el periodo de 1994-2000, lo que significa que, dada la existencia de precios internos superiores a los externos, la demanda nacional de estos granos se ha cubierto con la producción internacional¹⁰⁶.

Además, el precio de los granos básicos nacionales sólo fue competitivo durante el proceso devaluatorio de 1994-1995, sin embargo, crecieron en el mediano plazo, precisamente cuando se perdió el efecto de la depreciación de la moneda, colocándose nuevamente por encima de los precios internacionales.

Para los casos particulares del maíz y del trigo se mostrará en esta capítulo que México tiene precios superiores a los existentes en el mercado internacional. Por tanto, esta situación refleja una pérdida de competitividad de los productos nacionales en el mercado mundial, teniendo como efecto final la existencia del déficit en la balanza comercial de los granos básicos de México.

Existen al menos dos factores que permiten que los bienes y servicios locales mantengan un precio inferior a los externos (sean competitivos):

- El primero; está asociado con la producción interna a partir de costos decrecientes, lo que revela la implementación de políticas agrícolas estructurales;

¹⁰⁶ Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III). *La liberalización y el comercio intra-regional agrícola de México con los países que integran el TLCAN*. Pág. 3.

- El segundo, cuando la moneda local sufre un proceso devaluatorio, cuyo efecto inmediato es abaratar los productos nacionales encareciendo los internacionales¹⁰⁷. Sin embargo, cuando la competitividad se logra vía la devaluación cambiaria, el precio del bien o servicio local bajará mientras se mantenga el efecto de la depreciación de la moneda, pero en el mediano y largo plazo, es probable que el precio nuevamente alcance su inercia de crecimiento.

Mi planteamiento va enfocado al hecho de que México ha restado importancia al sector desde el punto de vista de política agrícola a diferencia de lo observado por parte de Estados Unidos de Norteamérica cuya política agrícola tiene un carácter estructural con objetivos perfectamente definidos.

De esta forma, uno de los mecanismos que se analizarán en este capítulo se refiere al abatimiento de los costos del productor vía subsidios. Si bien esta no es la definición formal de dumping, nos encontramos ante una mecánica de mercado que favorece esta práctica por parte de Estados Unidos, es decir, el subsidio y el consecuente abatimiento de costos generan que los precios internacionales de los granos básicos estadounidenses se establezcan en condiciones de dumping.

Catalogo esta práctica como desleal ya que el objetivo primario de la política es posicionar en este caso a Estados Unidos de Norteamérica como una potencia hegemónica dentro del mercado de granos básicos en el ámbito mundial conformando un mercado cerrado con los países signatarios del TLCAN y reafirmando su posición frente al bloque europeo y algunos países de Asia.

Derivado de lo anterior, observamos que los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos OCDE, en especial los que conforman la Unión Europea y Estados Unidos, son los principales productores agrícolas y de alimentos en el mundo y, por ende, exportadores netos.

Basta señalar que los países de la OCDE participan con casi el 60 por ciento de la producción mundial de maíz y de trigo. La presencia de subsidios por parte de los países industrializados ha propiciado una sobreproducción mundial de granos que impacta negativamente a los precios internacionales, dificultando el comercio exterior de los productos del campo, las cuales son parte fundamental de las naciones con economías emergentes.

Los países desarrollados o hegemónicos continuarán destinando grandes montos de recursos a los agricultores para garantizarles un ingreso seguro que busca protegerlos de la competencia externa, continuar impulsando su desarrollo y mantenerse dentro del grupo de los principales países exportadores.

¹⁰⁷ Las devaluaciones cambiarias alientan las exportaciones de un país y deprimen las importaciones porque abaratan los bienes nacionales respecto de los internacionales.

En este contexto, tratar de equiparar las condiciones de los agricultores de los países hegemónicos resulta difícil pues la brecha entre los precios internos de los países en desarrollo y los internacionales es cada vez más amplia, lo que erosiona los ingresos de los productores agrícolas de los países periféricos, como México. Abriendo aún más la brecha entre México y sus principales socios comerciales.

Así, la integración económica mundial se presenta de manera horizontal, en donde los países hegemónicos conservan el poder económico y político, estableciendo zonas de libre comercio, centros financieros a lo largo de sus zonas de influencia, representándose en regiones y bloques económicos.

Por ello y para el caso estadounidense, los beneficios que otorga el gobierno mediante sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a sus productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías. Tienen como finalidad fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional.

Las prácticas dumping se establecen entonces como el mecanismo para lograr el control de los mercados alimentarios en el ámbito mundial por parte de Estados Unidos de Norteamérica y por la Comunidad Económica Europea, ambos bloques se encuentran en pugna directa por la hegemonía de los mercados alimentarios mundiales. Por esto el libre mercado se ha establecido como el argumento fundamental de los procesos de globalización, bajo los supuestos de un modelo en el que las importaciones y las exportaciones siempre se equilibran; poniendo de manifiesto los beneficios de las ventajas comparativas y de la especialización del comercio.

El comercio ciertamente debe tener como objetivo el suplir las diferencias regionales respecto a las condiciones de producción, reducir costos y aumentar la gama disponible de productos para el consumo de las economías. Tomando en cuenta lo anterior, sería conveniente determinar si las relaciones de intercambio entre los países son similares o equitativas.

El parámetro para poder determinar lo anterior debe estar sustentado en el valor de las transacciones y el monto de estas, de esta forma, el intercambio de valores no siempre es ventajoso para un país. La división social de trabajo se ha regionalizado y segmentado en el ámbito internacional creando una polarización en el grado de desarrollo de las economías.

Es así como el abaratamiento artificial de precios genera una competencia desleal entre los distintos productores nacionales de bienes agrícolas respecto de los extranjeros, afectando a los productores nacionales principalmente, tornando a su estructura de costos y de precios como poco competitivas.

El dumping hace peligrar la producción doméstica, y es ejercido en este caso por las transnacionales de los Estados Unidos de Norteamérica, el cual es implantado por las empresas situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, es decir, es una práctica desleal del comercio internacional que consiste en que un producto sea introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen en el curso de operaciones comerciales normales.

El dumping es por definición, la exportación de productos por debajo del costo de producción, y que compiten injustamente con los productores locales y fuerzan a la baja de manera artificial los precios mundiales atentando contra la producción nacional.

Un productor de un país concreto practica dumping cuando vende un bien a los compradores externos a un precio que es más bajo (considerando la totalidad de costes de transporte, aranceles y demás) que el precio que se carga a los clientes nacionales por el mismo bien (o por uno comparable).

Para fines de este análisis usaremos la definición que la Secretaría de Economía ha formulado para la discriminación de precios o dumping¹⁰⁸:

“Dumping es la exportación de mercancías en condiciones de discriminación de precios. En términos legales, las exportaciones en condiciones de discriminación de precios son aquellas que se realizan a precios inferiores al valor normal. El valor normal se define, en forma sucesiva y excluyente, como el precio de las ventas internas en el país exportador, el precio de exportación a un tercer país, o el valor reconstruido en el país exportador. Este último es un precio que se calcula a partir de la suma del costo de manufactura, los gastos generales y un margen de utilidad razonable.”

Podríamos pensar entonces que más que una “discriminación” es un privilegio, y lo es desde un punto de vista teórico. Pero para los consumidores, los realmente afectados son los productores de productos similares en el país importador, los cuales a menudo no pueden competir a precios tan bajos y pierden cuota de mercado en su país, e incluso corren el peligro de verse expulsados.

No es suficiente considerar al dumping como discriminación de precios, sino más bien como discriminación de precios que perjudica a los productores del país importador.

De esta forma nos encontramos ante una estrategia de los países hegemónicos por lograr una hegemonía en los mercados alimentarios desarticulando y desplazando a las estructuras productivas nacionales.

¹⁰⁸ <http://www.economia.gob.mx>

3.1 Aspectos teóricos del dumping

Las prácticas desleales son conductas comerciales que realizan empresas situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional a precios inferiores a su valor normal, o en condiciones de subvenciones, transferencias o aporte de recursos otorgados en el país de origen o de procedencia del bien de que se trate, y cuyos efectos causan o amenazan causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares de importación.

Dentro de la definición de dumping el término “producto” es entendido como aquel producto de fabricación nacional igual en todos sus aspectos al importado en condiciones de dumping o subvenciones o, en ausencia de productos idénticos, aquellos que tengan características y composición semejante permitiéndoles cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para tal efecto se considerarán los procesos productivos, características físicas, insumos y materiales, composición química, así como usos de los productos, entre otros elementos.

Krugman y Obstfeld señalan que para que exista dumping tienen que cumplirse dos condiciones¹⁰⁹:

- La industria debe ser de competencia imperfecta (las empresas no toman el precio de mercado)
- Los mercados deben de estar segmentados (de lo contrario muchos comprarían en el mercado barato y venderían en el caro, equilibrándose los precios).

De lo anterior se presupone la existencia de dumping en las siguientes situaciones:

- Vender por debajo de los precios de los mercados extranjeros.
- Vender a precios con los que los competidores extranjeros no pueden competir.
- Vender en el extranjero más barato que en el mercado interno.
- Vender a precios no remuneradores para el exportador.

El anglicismo dumping es sinónimo de “discriminación de precios”, término acuñado por la legislación internacional que describe cuando un producto es introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.

¹⁰⁹ Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (1995) *Economía internacional. Teoría y política*. Pág. 165.

Sin embargo, no es suficiente considerar al dumping como discriminación de precios, sino más bien como discriminación de precios que perjudica a los productores del país importador¹¹⁰.

En términos legales, las exportaciones en condiciones de discriminación de precios son aquellas que se realizan a precios inferiores al valor normal en el marco de operaciones comerciales normales.

El valor normal al compararse con el precio de exportación de la mercancía de que se trate y cuando dicha comparación arroja una diferencia entre el valor normal y el precio de exportación relativa a éste último precio, se da una discriminación de precios cuyo monto, en términos específicos o porcentuales, se conoce por el nombre de margen de dumping.

Una vez que el valor normal y el de exportación a México se llevan a la misma base, el margen de dumping se obtiene dividiendo la diferencia absoluta entre los dos, sobre el precio de exportación a México.

La comparación entre el valor normal y el precio de exportación debe realizarse sobre bases equiparables en cuanto a las características físicas y especificaciones técnicas del producto, condiciones y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que afecten dicha comparación. Generalmente, la comparación debe hacerse a precio de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica o unidad productora.

A partir de esta definición, es necesario explicar cada uno de los conceptos que la integran, a saber: precio de exportación, valor normal y operaciones comerciales normales. Véase anexo 2.

La discriminación de precios, o dumping, es una práctica común de las empresas exportadoras; sin embargo, sólo constituye una práctica desleal de comercio internacional cuando daña, o amenaza causar daño, a la industria del país importador.

Para poder considerar y poder determinar la magnitud del daño se evalúan los siguientes puntos¹¹¹:

- Si se registró un aumento considerable de las importaciones objeto de dumping o subvención en el mercado mexicano.

¹¹⁰ Usaremos la definición que publica Secretaría de Economía: “Dumping es la exportación de mercancías en condiciones de discriminación de precios. En términos legales, las exportaciones en condiciones de discriminación de precios son aquellas que se realizan a precios inferiores al valor normal. El valor normal se define, en forma sucesiva y excluyente, como el precio de las ventas internas en el país exportador, el precio de exportación a un tercer país, o el valor reconstruido en el país exportador. Este último es un precio que se calcula a partir de la suma del costo de manufactura, los gastos generales y un margen de utilidad razonable.”

¹¹¹ Según criterios de Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx>

- Si por efectos del dumping, o la subvención, los precios de las importaciones disminuyeron y se ubicaron por debajo de los precios nacionales y los de productos procedentes de países distintos al investigado; asimismo, deberá evaluarse si los precios dumping o subvencionados obligaron a los productores nacionales a disminuir sus precios o a mantenerlos en un nivel inferior a los que se hubieran observado en ausencia de tales prácticas.
- Si el crecimiento de las importaciones objeto de dumping o de subvenciones y sus precios han provocado un deterioro en los principales indicadores de la industria nacional, tales como caída de ventas de la producción, disminución en la utilización de la capacidad instalada o del nivel de empleo y las utilidades

En la evaluación de amenaza de daño se considerará si existe la probabilidad real de que las importaciones en condiciones de dumping o subvención se incrementen significativamente en el futuro inmediato, para lo cual se tomará en cuenta:

- Si las importaciones registraron un incremento significativo y los bajos precios a los que se importó la mercancía pudieran motivar un aumento de la demanda por dichos productos.
- Si el país exportador cuenta con inventarios o capacidad ociosa que le permitirían aumentar sus exportaciones a México.

Un concepto importante respecto del daño, se refiere a la causalidad. Por lo que se debe demostrar una relación de causalidad entre el dumping o la subvención y el daño.

Daño es el deterioro importante que enfrenta una industria nacional por efectos del dumping o de las subvenciones. Mientras que la amenaza de daño es la probabilidad real de que se produzca daño a la producción nacional en el futuro inmediato. También se considera que el dumping o las subvenciones dañan a la producción nacional si se obstaculiza el establecimiento de una nueva industria.

El impacto de las importaciones en condiciones de dumping o de subvención puede reflejarse en los precios y/o en las cantidades. Una disminución o contención en los precios nacionales pueden ser elementos de daño, al igual que la disminución real o potencial en los niveles de producción, ventas, participación de mercado, empleo o beneficios.

Por ejemplo, debe probarse que la pérdida de ventas o la disminución de precios del productor nacional fue causada por el efecto del dumping o la subvención en las importaciones.

Es decir, si el efecto de dichas prácticas es reducir el precio del producto importado a niveles tales que lo hagan más atractivo que el productor nacional enfrente una disminución importante de sus ingresos y utilidades por la agresiva penetración de las importaciones, entonces puede establecerse una relación de causalidad entre el dumping o las subvenciones y el daño a la industria.

Las diferencias entre el dumping y el subsidio radican en que mientras el dumping parte de una decisión de una empresa, la subvención, tiene su origen en una decisión de gobierno, la que puede estar motivada por diversas razones.

Aunque no debemos olvidar que ambas prácticas no son ajenas entre sí y de hecho pueden constituirse como un el eje fundamental de la política de comercio exterior y ser promovidas por un país atendiendo a sus objetivos particulares.

Las prácticas desleales de comercio internacional constituyen uno de los principales problemas que afectan al comercio entre las nacionales debido a las graves distorsiones que generan en los mercados.

Por ello, la mayoría de los países intervienen para contrarrestar los efectos negativos de estas prácticas mediante la imposición de subvenciones, salvaguardas y cuotas compensatorias. Que en conjunto integran las medidas antidumping que se pueden aplicar a fin de proteger la producción nacional.

Para imponer una medida en contra de alguna practica desleal, es indispensable que el daño, o la amenaza de daño, que enfrenta una industria nacional sea causado por el dumping o la subvención.

3.2 Las subvenciones como desencadenantes de condiciones dumping

El dumping no debe ser confundido con el subsidio, (aunque es pertinente aclarar que el subsidio puede generar condiciones de discriminación de precios), Una subvención o un subsidio es cualquier transferencia del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio.

En otras palabras se trata de determinar si el exportador de un producto ha obtenido directa o indirectamente un beneficio por parte del gobierno de su país, esto es, un subsidio, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, así como que este hecho ha causado, o amenaza causar, daño a la producción nacional del país importador.

El medio para contrarrestar los efectos de esta práctica es la imposición de derechos compensatorios calculados, por lo general, con base en el monto del beneficio recibido por el productor. Estas cuotas estarán vigentes durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar la práctica desleal.

Las subvenciones otorgadas por gobiernos extranjeros para apoyar a empresas que exportan a México pueden distorsionar las condiciones de competencia y representar una práctica desleal de comercio internacional en los casos en que causen, o amenacen causar, daño a la industria nacional. La existencia de esta subvención y del daño o amenaza de daño, causado por ésta, constituyen una práctica desleal de comercio internacional.

El margen de subvención se calcula como la diferencia entre el precio de exportación no afectado por subsidios y el precio de exportación subsidiado relativo a este último.

Este tipo de transferencia financiera puede ser directa o indirecta. Es decir, el gobierno la puede desembolsar ya sea directamente o mediante algún organismo público o entidad privada. Asimismo, la transferencia en cuestión puede ser explícita o implícita:

- Las transferencias explícitas implican la erogación de fondos públicos como sucede, por ejemplo, realizar aportes de capital, la asimilación de pasivos por parte del Estado y los pagos garantizados que incrementan los precios observados por los agricultores.
- Las transferencias implícitas, por su parte, disminuyen la recaudación fiscal, tal como sucede en el caso de las exenciones y los reembolsos de impuestos, la concesión de préstamos por parte de bancos estatales a tasas preferenciales y la venta de bienes y servicios como agua, electricidad o gas natural a precios inferiores a los de mercado.

De manera resumida, podemos entender por subvención a cualquier transferencia financiera del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio.

Básicamente los subsidios atienden alguna de estas dos situaciones:

- Un país exportador o un organismo público de un país exportador está efectuando una contribución financiera a un productor, de modo tal que le representa un beneficio que le permite exportar a un precio menor.
- Un gobierno induce a una entidad privada a proveer esos beneficios a los productores exportadores.

Las empresas reciben un beneficio siempre que los términos en que se provea la transferencia de recursos públicos no correspondan a condiciones normales de mercado, por ejemplo, cuando el gobierno realiza una transferencia de capital a una empresa que se encuentra en bancarrota.

El subsidio se mide conforme al beneficio para el receptor y no según el costo para el gobierno. Esto es, el subsidio es equivalente a la diferencia entre el costo del beneficio bajo condiciones normales de mercado y el precio al que lo otorga el gobierno; por ejemplo, en el caso de un subsidio financiero, el beneficio surge de la diferencia entre la tasa de crédito que hubiera pagado la empresa receptora de haber acudido a un banco privado y la tasa de crédito realmente pagada ¹¹².

Por su naturaleza, los beneficios se pueden clasificar en dos tipos: amortizables y no amortizables:

- Los beneficios amortizables son los relacionados con gastos de capital, por ejemplo, el otorgamiento de un crédito dirigido a financiar la compra de activos fijos. Los efectos de estos beneficios se consumen a través del tiempo, conforme a la depreciación que sufren los activos fijos a lo largo de su vida útil. Por consiguiente, los beneficios resultantes se amortizan prospectivamente a partir del momento en que se reciben. El periodo de amortización se fija conforme a la vida útil promedio de los activos fijos productivos en la industria de que se trate.
- Por el contrario, los beneficios no amortizables están relacionados con los gastos corrientes, por ejemplo, la venta de bienes o servicios a precios subvencionados. Como los gastos corrientes sólo tienen efectos en el periodo en que se ejercen, el cálculo de los beneficios resultantes incluye los gastos de este tipo erogados durante el periodo.

Para el caso de las subvenciones, los beneficios serán sancionables cuando estos sean específicos. Las subvenciones no específicas cuando están disponibles sólo para ciertas industrias. En principio, esta limitación debe ser de carácter legal, es decir, el acceso a tales subvenciones debe estar restringido mediante alguna disposición jurídica, lo anterior posibilita tomar acción jurídica en el marco de la legislación vigente.

Las subvenciones se clasifican en tres grupos ¹¹³: prohibidas, no compensables (no accionables) y compensables (accionables).

¹¹² Secretaría de Economía denomina esta medición como “Beneficio Compensable”.

¹¹³ <http://www.economia.gob.mx>

3.2.1 Subvenciones prohibidas

Las subvenciones prohibidas son de dos tipos:

- Las que dependen del desempeño exportador, por ejemplo, el otorgamiento de créditos supeditados a la exportación.
- Las que su otorgamiento está condicionado al consumo de bienes locales en lugar de bienes importados, por ejemplo, los reembolsos de impuestos condicionados al consumo de bienes locales.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio OMC establece que los países signatarios del GATT de 1994 no pueden conceder las subvenciones que se clasifican como prohibidas.

Si, de cualquier forma, algún país otorga esta clase de subvenciones, el país afectado puede solicitar la celebración de consultas bilaterales o la formación de un panel ante el órgano de Solución de Controversias de la OMC.

En caso de que las consultas no conduzcan a un arreglo, la decisión del panel puede ser impugnada ante un órgano de apelación, sin embargo, un reporte de panel no impugnado o un reporte del órgano de apelación es definitivo. Por consiguiente, si uno u otro califica la subvención impugnada como una subvención prohibida, el país subsidiante debe eliminar la misma de forma expedita. De no hacerlo, el órgano de Solución de Controversias autorizará al país afectado a tomar alguna contramedida apropiada.

3.2.2 Subvenciones no compensables

Son las que los países signatarios del GATT de 1994 pueden mantener libremente sin ser objeto de sanción y que, por lo tanto, no son susceptibles de ser investigadas.

Las subvenciones no compensables son de tres tipos:

- Las que no son específicas.
- Las que se destinan a financiar actividades de investigación, desarrollo regional o adaptación a reglamentos ambientales.
- Las que no tienen efectos distorsionantes sobre la producción, conforme al artículo 13, Anexo II del Acuerdo sobre Agricultura, por ejemplo, la provisión de servicios generales, las transferencias dirigidas a complementar el ingreso de los productores, entre otras.

3.2.3 Subvenciones compensables

Las subvenciones compensables son las:

- Específicas.
- Las que afectan adversamente los intereses comerciales de otros países signatarios del GATT.

Esto último puede ocurrir de tres maneras:

- Cuando un país exportador subsidiante afecta de manera adversa a un país importador no subsidiante, por ejemplo, la producción de México se contrae en razón de las importaciones subsidiadas originarias del país A.
- Cuando un país importador subsidiante afecta adversamente a un país exportador no subsidiante, por ejemplo, las exportaciones de México al país A se contraen en razón de los subsidios que otorga el país A sobre el consumo de bienes locales.
- Cuando un país exportador subsidiante afecta adversamente a otro país exportador no subsidiante, por ejemplo, si el país A importa mercancías de dos países: México y el país B, las exportaciones subsidiadas del país B desplazarán a las exportaciones no subsidiadas de México en el mercado del país A.

3.3 Medidas antidumping y aspectos jurídicos

Como resultado de la política de apertura comercial establecida en México a partir de 1986, se han celebrado varios tratados comerciales en los que se establecen disposiciones específicas que regulan la materia de prácticas desleales de comercio internacional.

Con el fin de dirimir las disputas que surjan con motivo de la aplicación de disposiciones, dichos tratados prevén mecanismos de solución de las controversias derivadas de la imposición de cuotas compensatorias como resultado de una investigación antidumping o antisubvención.

En el ámbito multilateral México es signatario del GATT en el cual se acordó el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias. Dicho entendimiento establece los mecanismos que puedan acudir los miembros en caso de que se suscite una controversia derivada de la aplicación de los acuerdos en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas.

Con la entrada en vigor en 1994 del TLCAN, el cual también regula las relaciones comerciales de México con Canadá y los Estados Unidos de América. En su Capítulo XIX se establece un mecanismo de solución de controversias cuya función es revisar las resoluciones administrativas emitidas por la autoridad investigadora en cada uno de los tres países. En México esta función de supervisión la adopta la Secretaría de Economía.

Mediante este mecanismo la Secretaría de Economía determina la existencia del dumping o de la subvención, del daño o amenaza de daño, de su relación causal y, de ser procedente, el establecimiento de medidas que apliquen a cada caso (cuotas compensatorias, salvaguardas o subvenciones).

La legislación vigente pretende proteger a los productores nacionales en contra de las prácticas desleales, que se entienden como aquellas conductas comerciales que realizan empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional a precios inferiores a su valor normal en el caso de dumping, o en condiciones de subvenciones otorgadas en el país de origen o de procedencia del bien de que se trate, y cuyos efectos causan o amenazan causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares de importación.

Asimismo, la legislación estipula un procedimiento para la imposición de estas medidas, cuyo objetivo es moderar de manera temporal la presión en el caso de una competencia leal de productos extranjeros en el mercado interno para proporcionar un periodo de alivio a las industrias nacionales seriamente dañadas, o en riesgo de daño serio, y facilitar el ajuste competitivo de los productores nacionales para enfrentar exitosamente la competencia exterior.

En ocasiones, la eliminación de barreras al comercio internacional puede tener un impacto negativo sobre ciertas industrias nacionales que tienen graves problemas para enfrentar exitosamente la competencia internacional, de ahí que en la gran mayoría de los acuerdos comerciales se incluyan cláusulas de "escape" o medidas de salvaguarda.

Por ello, los derechos antidumping constituyen un mecanismo de resguardo para proteger la producción nacional en contra de las prácticas desleales del comercio internacional. Y sólo pueden establecerse como consecuencia de investigaciones llevadas a cabo conforme la normativa internacional a la que nuestro país se ha adherido y que implica el compromiso de evitar que la aplicación del derecho se convierta sólo en un medio para cerrar el mercado y permitir a los productores nacionales crear las condiciones para que el intercambio comercial se desarrolle en un mercado cautivo.

Las medidas antidumping expresadas en sus diversos mecanismos tales como: Cuotas compensatorias, subvenciones y salvaguardas no deben constituir un obstáculo injustificado para el comercio internacional. Por ello, para aplicar estas medidas es necesario comprobar previamente la existencia de una práctica desleal de comercio internacional, es decir, que el dumping o la subvención causan, o amenazan causar, daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares; de no ser así, los consumidores finales o industriales de bienes importados a precios bajos se beneficiarían de dichas prácticas y, por lo tanto, no se justificaría la imposición de estas medidas puesto que el objeto de las mismas es proporcionar una defensa a los productores nacionales.

Un derecho antidumping sólo puede establecerse luego de efectuada una investigación en la que se compruebe la existencia de los tres elementos precedentemente señalados, es decir, el dumping o subvención, el daño y la relación de causalidad.

En función de lo anterior, es del ámbito de la Secretaría de Economía observar que el gobierno mexicano se asegure que en los acuerdos y tratados de libre comercio negociados se incluyan disposiciones en materia de salvaguardas, con el fin de aplicarlas cuando se presenten situaciones excepcionales de emergencia que justifiquen la suspensión o modificación temporal de los compromisos de liberalización comercial suscritos por México.

A fin de fundamentar un alegato de dumping la Secretaría de Economía indica que para documentar el valor normal, las referencias de precios en el país exportador pueden proceder de boletines o circulares, revistas especializadas, facturas, bases de datos internacionales o estudios de mercado comisionados ex profeso a empresas consultoras. En ausencia de una estimación sobre los precios de venta en el país exportador, resulta imposible fundamentar la existencia de dumping ¹¹⁴.

¹¹⁴ *Idem.*

Los precios de exportación a México se toman de los precios unitarios de importación cuando se trata de productos homogéneos, o bien, de estudios de mercado cuando se trata de productos diferenciados. Si el estudio de mercado se realiza a partir de los precios observados en el mercado mexicano, estos se ajustan por todos los gastos de venta relevantes hasta determinar el precio de exportación a nivel ex fábrica en el país exportador, es decir, el precio de la mercancía puesta en la puerta de la fábrica. Véase anexo 2.

Los gastos de venta se documentan según la información públicamente disponible, por ejemplo, cotizaciones de fletes. Cuando los productos son diferenciados, el margen de dumping tiene que determinarse por tipo de mercancía. No obstante, el solicitante puede recurrir a una muestra de tipos de mercancía, siempre y cuando pruebe que es representativa del total de otros tipos de mercancía importados. Véase anexo 2.

3.3.1 Legislación aplicable en la existencia de daño, amenaza de daño y causalidad

El impacto de las importaciones en condiciones de dumping o de subvención (elemento causante de la existencia de las condiciones dumping), puede reflejarse en los precios y/o en las cantidades.

Una disminución o contención en los precios nacionales pueden ser elementos de daño, al igual que la disminución real o potencial en los niveles de producción, ventas, participación de mercado, empleo o beneficios.

Se entiende por daño al deterioro importante que enfrenta una industria nacional por efectos del dumping o de las subvenciones.

Amenaza de daño es la probabilidad real de que se produzca daño a la producción nacional en el futuro inmediato. También se considera que el dumping o las subvenciones dañan a la producción nacional si se obstaculiza el establecimiento de una nueva industria.

Para imponer medidas antidumping es indispensable que el daño, o la amenaza de daño, que enfrenta una industria nacional sea causado u originado por el dumping o la subvención.

La forma de defender a los productores nacionales de esta práctica es presionando para abrir el mercado protegido desde el que se hace dumping. Si eso no es posible los derechos antidumping son la única salida.

Cuando un país adopta medidas antidumping, lo hace para proteger a los productores nacionales, los cuales se ven perjudicados por la imposibilidad de aplicar una táctica comercial dumping recíproca al estar el dumper protegido en su mercado doméstico.

Por lo tanto las medidas deberían ir dirigidas a abrir el mercado exportador. Si se demuestra que el dumper sigue una política predatoria, se le debería aplicar la legislación correspondiente a cada caso.

La legislación mexicana en materia de prácticas desleales de comercio internacional está integrada, principalmente, por los siguientes instrumentos jurídicos: La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

- La Ley de Comercio Exterior
- El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior

- El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994: Artículos 2, 6,3 y 4
- El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994: Artículos 5, 6, 15 y 16

Lo anterior se constituye como un mecanismo de solución de controversias, establecidos tanto en el marco de la Organización Mundial del Comercio OMC como en los tratados internacionales de los que México forma parte.

Estos mecanismos tienen como propósito principal llegar a soluciones mutuamente satisfactorias para las partes en un plazo razonable, o bien dirimir las controversias surgidas entre ellos.

El aumento del comercio exterior de México ha hecho cada vez más necesario que todos los agentes involucrados en esta actividad conozcan qué son estas prácticas y cómo funciona el sistema implementado por México para proteger a la industria nacional.

Es indispensable para los afectados aportar información que demuestre que se cumplen todos los requisitos que establece la ley contra prácticas desleales. Se deberán proporcionar los elementos que permitan apreciar que, debido al dumping o la subvención, la introducción de importaciones al mercado nacional causa, o amenaza causar, daño a la industria nacional y demostrar que la situación adversa en que se encuentran los productores afectados es representativa de la condición de la industria nacional.

De conformidad con la legislación vigente, las medidas de salvaguarda sólo pueden aplicarse si la causa del daño serio, o amenaza de daño serio, alegada es el incremento sustancial de las importaciones de bienes idénticos, similares o directamente competidores con los de fabricación local, ocasionado por las concesiones de liberalización comercial.

Al evaluar la relación casual entre el dumping o la subvención y el daño a la industria nacional se deben analizar otros factores distintos a las importaciones sujetas a investigación que al mismo tiempo afecten a la producción nacional.

Los efectos negativos de estos factores no deberán ser atribuidos a la práctica desleal. Entre los factores que podrían ser pertinentes para este efecto figuran:

- La pérdida de participación de mercado de los productores nacionales como consecuencia de las importaciones que no se realizan en condiciones de dumping ni de subvención.
- La incorporación de tecnologías que impliquen una reducción en el empleo nacional.
- La contracción en la demanda del mercado interno.
- Las variaciones en la estructura de consumo.

La legislación en materia de prácticas desleales establece que si los márgenes de dumping o de subvención son de *minimis*¹¹⁵, o el volumen de las importaciones es "insignificante"¹¹⁶, la investigación deberá concluirse sin imponer cuotas compensatorias.

La Secretaría de Economía, por conducto de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales UPCI, es la autoridad facultada para tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de cuotas compensatorias y salvaguardas.

La investigación se inicia mediante la presentación de una solicitud expresa de la producción nacional afectada a petición de parte y podrá ser presentada por las personas físicas o morales fabricantes de productos idénticos, similares o directamente competidores a aquellos que se estén importando en condiciones y volúmenes tales que dañen seriamente, o amenacen dañar seriamente, a la producción nacional por el incremento sustancial de importaciones de aquellos productos idénticos, similares o directamente competidores con los de fabricación local.

Los solicitantes deberán ser organizaciones legalmente constituidas o representar por lo menos el 25 por ciento de la producción nacional total de esos productos, salvo lo dispuesto en algunos tratados comerciales suscritos por México en los que deberá ser mayor.

Entre la información solicitada por la Secretaría de Economía, debe presentarse información relativa de la participación del solicitante en la producción nacional; el valor y volumen de las ventas así como la producción nacional del producto similar o directamente competidor con el de importación correspondiente a, por lo menos, tres años previos al inicio de investigación; el consumo nacional del producto; los estados financieros de las empresas; en su caso, pruebas del cierre de empresas del sector; la disminución de los niveles de utilización de capacidad instalada y de ocupación en la industria; el nivel de utilidades o de pérdidas de las empresas involucradas y los inventarios, entre otros indicadores, que demuestren daño serio, o amenaza de daño serio, de la industria de que se trate.

Asimismo, se requiere la presentación de un análisis de la posición competitiva de la industria nacional, así como un programa de ajuste que defina las acciones necesarias para incrementar la competitividad del sector, además del tiempo estimado para su ejecución.

¹¹⁵ Por lo general, un margen se considerará de *minimis* cuando, en el caso de dumping, sea menor al dos por ciento o, en el caso de una subvención, sea inferior al un o por ciento.

¹¹⁶ Se considerará que el volumen de importaciones procedente de una país sujeto a investigación es insignificante cuando represente menos del tres por ciento de las importaciones totales, salvo que existan varios países investigados en tales circunstancias y que juntos sumen más del siete por ciento de las importaciones totales de productos similares a los nacionales.

Los solicitantes deberán representar por lo menos el 25 por ciento de la producción nacional. La solicitud deberá estar apoyada por los fabricantes que representen más del 50 por ciento de la producción total de aquellos que se manifiesten sobre la solicitud.

En casos excepcionales la investigación podrá iniciarse de oficio por la Secretaría de Economía.

De esta forma la Secretaría de Economía, por conducto de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales puede proponer al Ejecutivo Federal las medidas que resulten de dichas investigaciones, ya que es el Presidente de la República quien impone las medidas de salvaguarda.

3.3.2 Cuotas compensatorias

Para el caso de México, las cuotas compensatorias son un medio para contrarrestar los efectos de una práctica desleal de comercio internacional y se calcula a partir de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación.

Cuando los subsidios prohibidos o los subsidios compensables afectan adversamente la producción de un país importador, éste tiene la alternativa de recurrir a la aplicación de cuotas compensatorias sobre las importaciones subsidiadas. Las pruebas necesarias para calcular el margen de subvención son aquellas que proporcionan información relativa al precio subsidiado y el precio sin subsidios. El primero es el precio al que se exporta a México y el segundo se infiere mediante la suma del ahorro en costos provenientes del subsidio y el precio de exportación subsidiado.

Pueden ser provisionales, que son las impuestas en una resolución preliminar, o definitivas se aplican en una resolución final.

En los casos en que se determina cuota compensatoria, el margen de dumping se actualiza cada año mediante los procedimientos de revisión administrativa, los cuales se pueden iniciar a petición de cualquiera de las partes interesadas.

Las cuotas compensatorias definitivas estarán vigentes durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar la práctica desleal de comercio internacional que está causando daño, o amenaza causar daño, a la producción nacional. Las cuotas compensatorias definitivas se eliminarán cuando en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, ninguna de las partes interesadas haya solicitado su revisión ni la Secretaría de Economía la haya iniciado de oficio.

Las cuotas compensatorias definitivas podrán revisarse anualmente a petición de parte, sólo durante el mes aniversario de la publicación de la resolución final que las impuso en el Diario Oficial de la Federación, o en cualquier momento de oficio por la Secretaría de Economía. En el procedimiento de revisión se observarán las disposiciones sustantivas y de procedimiento previstos en la Ley de Comercio Exterior y en su Reglamento para los procedimientos de investigación ordinarios.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será la responsable del cobro de las cuotas compensatorias y para el caso de una cuota provisional, aceptará las garantías constituidas sobre su pago, conforme a lo dispuesto en el Código Fiscal de la Federación. Tienen una vigencia de cinco años o hasta que se compruebe que no existe la práctica desleal.

3.3.3 Salvaguardas

Las salvaguardas pueden ser un incremento o imposición de un arancel, la fijación de un cupo o alguna combinación de ambas. Estas medidas regulan o restringen de manera temporal las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras con las de producción nacional y tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Estas medidas podrán consistir en aranceles específicos o ad-valorem, así como permisos previos o cupos máximos, y sólo se impondrán cuando la Secretaría de Economía haya constatado, mediante una investigación administrativa, que las importaciones han aumentado en tal cantidad y condiciones tales que causan, o amenazan causar, daño serio a la producción nacional.

La aplicación de una medida de salvaguarda, obedece a lo siguiente:

- Al registrarse un incremento sustancial en las importaciones del bien idéntico, similar o directamente competidor con el producido en México.
- Al presentarse un deterioro significativo en la situación de la industria nacional del bien similar o directamente competidor, conforme a lo que la legislación denomina "daño serio" o "amenaza de daño serio".
- Cuando el incremento sustancial de las importaciones es la causa del daño serio, o amenaza de daño serio.

Las investigaciones para la aplicación de medidas de salvaguarda tienen por objeto determinar si alguna industria nacional se encuentra dañada seriamente o en riesgo de sufrir un daño serio derivado de la dificultad de competir exitosamente en el mercado interno frente a incrementos sustanciales de las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras de las producidas por ésta.

Un país puede adoptar estas medidas como resultado de un proceso de liberalización comercial y cuando alguna industria nacional se encuentra en peligro o llega a verse dañada seriamente por la dificultad de competir en el mercado interno frente a incrementos sustanciales de las importaciones de productos idénticos, similares o directamente competidores a los fabricados localmente. Las medidas de salvaguardas pueden ser:

- Bilaterales.
- Globales.

Las primeras se refieren a las medidas acordadas con algún socio comercial en forma bilateral y sólo podrán aplicarse medidas de carácter arancelario; en tanto que las segundas conciernen a las permitidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio, las cuales rigen para todas las partes contratantes y se podrán establecer temporalmente y sujetas al cumplimiento del programa de ajuste del sector, aranceles específicos o ad-valorem, permisos previos o cupos máximos a las importaciones del bien en cuestión.

Las salvaguardas tienen como objetivo regular las importaciones y proporcionar un periodo de alivio a la industria nacional que permita mejorar su competitividad frente a las mismas.

Las medidas de salvaguarda tendrán una duración promedio de cuatro años y no podrá ser mayor, salvo en casos justificados.

En el GATT y en los tratados de libre comercio suscritos por México existen salvaguardas específicas para ciertos sectores que, por sus características, requieren de un tratamiento especial en esta materia, de ahí que existan salvaguardas especiales para productos agropecuarios, o "salvaguardas de transición" para ciertos productos.

La vigencia máxima de una medida de salvaguarda dependerá del plazo que requiera el sector para realizar los ajustes competitivos; no obstante, en La Ley y en los tratados comerciales que México ha suscrito existen plazos máximos de vigencia.

En las salvaguardas de la OMC (o globales) el plazo máximo es de cuatro años, con la posibilidad de una prórroga de hasta cuatro años adicionales. En cuanto a las salvaguardas bilaterales, el plazo máximo es de tres años con posibilidad de prórroga de hasta un año más para algunos productos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

3.3.4 Subvención

Una subvención o un subsidio es cualquier transferencia del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio.

Este tipo de transferencia financiera puede ser directa o indirecta. Es decir, el gobierno la puede desembolsar ya sea directamente o mediante algún organismo público o entidad privada. Véase capítulo 3 sección 2.

3.4 La política agrícola de los Estados Unidos de Norteamérica y sus implicaciones comerciales (antecedentes y características generales)

Los antecedentes de las políticas adoptadas por los Estados Unidos de Norteamérica se remontan a 1947, al firmarse el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT, los Estados Unidos de Norteamérica, consolidaron su hegemonía en el sistema agroalimentario de la posguerra al lograr que el resto del mundo aceptara una cláusula en la que se excluía a la agricultura del acuerdo para crear un régimen de libre comercio.

Con esta cláusula, los Estados Unidos de Norteamérica logró legitimar internacionalmente el artículo 22 de su Ley de Comercio Agrícola de 1935, la cual autorizó al gobierno federal de su país a establecer barreras arancelarias contra las importaciones que considerara dañaban a su política de garantizar un ingreso mínimo a los agricultores norteamericanos¹¹⁷.

Con ello, su interés coyuntural nacional logró prevalecer sobre el acuerdo internacional de crear un orden económico global basado en la doctrina económica clásica del libre comercio.

La misma brecha abierta en el GATT por los Estados Unidos de Norteamérica permitió también a la Comunidad Europea CE diseñar su propia política de seguridad alimentaria: la Política Agrícola Común PAC. Los resultados de esta política no se hicieron esperar, y a fines de los sesenta, la CE lograba autoabastecerse en la mayoría de los productos alimentarios de su consumo interno, a la vez que experimentaba un inusitado crecimiento en su comercio agrícola.

En consecuencia, legislaciones proteccionistas fueron acordadas y reforzadas, una nueva política de diversificación de suministros y sustitución de importaciones comenzó a abrirse paso, generando un nuevo reto a la supremacía agroalimentaria de Estados Unidos.

Durante los setenta y ochenta, la “Revolución Verde”, una política de seguridad alimentaria a través de la cual varios importantes países de Asia y América Latina anteriormente importadores de granos pronto se convirtieron en autosuficientes en la producción de los cereales básicos de su dieta (trigo, maíz o arroz). Logrando convertirse en peligrosos competidores de Estados Unidos de Norteamérica además de consolidarse como importantes mercados agroalimentarios mundiales¹¹⁸.

¹¹⁷ Friedmann, Harriet (1987) *Family farms and international food regimes*.

¹¹⁸ Friedmann, Harriet (1991) *Agro-food complexes and export agriculture: Changes in the international division of labour*.

Como resultado de esto, ya desde comienzos de los setenta, Estados Unidos de Norteamérica comenzó a diseñar una gran contraofensiva a fin de recuperar la hegemonía perdida en estos mercados.

Como consecuencia de la PAC, los excedentes agrícolas seguían acumulándose, lo que condujo a la CE a practicar una política de dumping en los mercados mundiales mediante subsidios a las exportaciones. Al hacerlo, la PAC (en sus orígenes sólo una política de seguridad alimentaria) se convirtió en un agresivo programa de exportaciones, retando una vez más la hegemonía de Estados Unidos de Norteamérica, en el sistema agroalimentario mundial de la posguerra.

En respuesta a lo anterior, en 1985 el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica aprobó una Ley de Seguridad Alimentaria, que creó un programa de subsidios a las exportaciones (EEP, por sus siglas en inglés) con objetivos económicos y geopolíticos bien claros¹¹⁹.

- Primero, al declarar una guerra de subsidios, el EEP convertía a la PAC en un programa cada vez más costoso, a la vez que fortalecía la posición de los Estados Unidos de Norteamérica en las negociaciones bilaterales y multilaterales.
- Segundo, al enfocar su ofensiva en la penetración de los mercados de África del Norte y el Cercano Oriente, el programa desafiaba directamente a la CE.
- Tercero, al otorgar prioridad a la penetración de los mercados de las economías periféricas, además de China y la entonces Unión Soviética, el EEP buscaba disuadir las políticas de autoabastecimiento y seguridad alimentaria de esos países, a la vez que reforzaba su cada vez mayor dependencia de las importaciones de granos norteamericanos

Complementando la ofensiva, la diplomacia económica de los Estados Unidos dio inicio también a una política de presiones unilaterales a fin de abrir los mercados considerados claves de Asia y del Cercano Oriente.

Adicionalmente, en 1988, el Congreso de Estados Unidos aprobó una enmienda (conocida como Súper 301) a la Ley de Comercio de 1974, que autorizó al gobierno norteamericano a imponer unilateralmente sanciones contra las exportaciones de los países que supuestamente hubieran violado las leyes norteamericanas. Dando consecuentemente al representante de Comercio de Estados Unidos (USTR por sus siglas en inglés) considerable discrecionalidad a la hora de determinar qué constituye dumping.

¹¹⁹ Friedmann, Harriet (1991) *Ob. Cit.*

Posteriormente Estados Unidos convocaría a una nueva ronda de negociaciones del GATT (la Ronda Uruguay), para la gradual creación de una zona hemisférica de libre comercio. Buscando la desregulación de los mercados agrícolas, entendiendo por agricultura sólo los rubros en los que los países industrializados adquirieron ventajas competitivas durante el período de la posguerra (cereales, oleaginosas, carnes y productos lácteos).

Antes de la Ronda Uruguay la agricultura estaba de facto fuera de la disciplina del GATT, principalmente porque Estados Unidos logró en 1950 una exención al Artículo XI del GATT que prohibía las restricciones cuantitativas a las importaciones.

Frente a la amenaza de Estados Unidos de abandonar el GATT si no se le permitía mantener los mecanismos proteccionistas para el azúcar, los productos lácteos y otros bienes agropecuarios, se le concedió a Washington “una exención sin límite de tiempo” para otros productos agropecuarios.

Estados Unidos y otras potencias agropecuarias no sólo hicieron caso omiso al Artículo XI, sino que también explotaron el artículo XVI que eximía a otros productos agropecuarios de la prohibición del GATT a los subsidios.

Uno de los efectos de estas acciones fue la transformación de la Unión Europea que pasó de ser un importador neto de alimentos a un exportador neto en 1970. Al comienzo de la Ronda Uruguay a mediados de los años ochenta del siglo pasado, la Política Agrícola Común de la Unión Europea PAC había evolucionado hacia lo que se describe como una compleja red de garantías de precios y ventas, subsidios y otras medidas de apoyo que mantuvieron los ingresos de los agricultores aislados de las fuerzas del mercado.

Con el crecimiento de los subsidios estatales para apoyar la dura competencia por los mercados de las economías periféricas los países de la Unión Europea y Estados Unidos gradualmente comenzaron a darse cuenta que continuar por el mismo camino sólo los conduciría a una situación en la que ambos perderían.

Esta comprensión mutua de la necesidad de contar con reglas en la lucha por mercados de terceros países es la que llevó a la Unión Europea y a Estados Unidos a presionar por la inclusión de la agricultura en la Ronda Uruguay. En efecto, fueron sólo la Unión Europea y Estados Unidos quienes negociaron el denominado “Acuerdo de Blair House” en 1992 y 1993.

El “Acuerdo de Blair House” llamado así por el lugar de reunión en el Reino Unido fue una maniobra artística en varios sentidos. El acuerdo creó el sistema de “compartimientos” ó categorías de ayuda agrícola que eran ilegales en el marco de la OMC (compartimiento rojo), legales pero restringidas (compartimiento ámbar), legales pero temporarias (compartimiento azul) y legales (compartimiento verde).

Una vez formulado el Acuerdo sobre Agricultura AoA, se pasó al resto de los miembros de GATT en 1994 para que lo aprobaran o lo rechazaran como un todo. En lugar de promover seriamente un mecanismo para fomentar el libre comercio las dos superpotencias agropecuarias recurrieron a la retórica del libre comercio y ofrecieron concesiones mínimas hacia la liberalización, para así institucionalizar un sistema de competencia monopólico en el que cada uno busca sacar ventajas en los márgenes.

Como resultado del AoA se tiene lo siguiente:

- Se institucionalizaron los fuertes subsidios a la agricultura de Estados Unidos y de la UE.
- El acuerdo institucionalizó los subsidios a las exportaciones.
- Se institucionalizaron y eximieron los recortes a los subsidios directos a los ingresos de los agricultores sobre la base dudosa de que estos no tenían, o en todo caso eran mínimos efectos que distorsionaran la producción. Las medidas denominadas de “Compartimiento Verde” ó “Compartimiento Azul”, tales como los programas de la UE y de Estados Unidos de “retirar tierra de la producción”, dan derecho a los agricultores a recibir subsidios si ellos dejan 15 % de su tierra sin cultivar. También se incluyeron los llamados “pagos por deficiencia” para el caso de Estados Unidos que era un subsidio directo a los ingresos, estable porque se mantiene constante sin importar si las cosechas son buenas o malas.
- El acuerdo eximió de recortes a los créditos a las exportaciones y a los programas de ayuda. Tales como el Programa PL-480 de Estados Unidos y el Programa de Seguros para los Créditos a las Exportaciones que tenían como principal objetivo el abrir mercados en el exterior. El Programa PL-480 le da a los países en desarrollo 30 años para pagar un préstamo que le es otorgado para comprar un commodity de Estados Unidos como el arroz, a una tasa de interés del 1% y con un período de 5 años de gracia. El Programa de Seguros para los Créditos a las Exportaciones garantiza los pagos a los bancos estadounidenses de préstamos contraídos por bancos extranjeros para la compra de productos agrícolas estadounidenses.

Sin embargo, las potencias hegemónicas protegieron su producción al aplicar lo siguiente:

- Mediante la conversión de los aranceles y las barreras no arancelarias o cuotas en tasas arancelarias iniciales altas.
- Otro mecanismo utilizado para limitar el acceso a los mercados a las exportaciones provenientes de los países periféricos fue el de reducciones arancelarias selectivas, dicho de otra manera, el mantener los aranceles altos en productos sensibles y reducir los aranceles en productos menos sensibles.

Vemos entonces todo un esquema por parte de los países hegemónicos para generar una sobreproducción subsidiada, era intensificar los esfuerzos para exportar granos. Pero manteniendo aquellos productos que a discreción los países hegemónicos consideran altamente sensibles sumamente protegidos por barreras arancelarias u obstáculos técnicos al comercio.

Para el caso concreto de la propuesta agrícola de Estados Unidos, esta incluye lo siguiente:

“Una completa eliminación de todos los subsidios agrícolas en un plazo de 10 años, incluyendo la inmediata congelación de las cantidades que pueden ser exportadas con subsidios; una completa eliminación de todas las barreras de importación en 10 años; la armonización de las regulaciones fitosanitarias y zoonosanitarias, con base en estándares determinados internacionalmente y métodos de producción y procesamiento”¹²⁰.

Por otra parte, se incorporaron al GATT tres nuevas áreas: los servicios, las inversiones extranjeras y los derechos de propiedad intelectual. Áreas de negociación de gran interés para la mayoría de los países signatarios del GATT

Estarán excluidos, sin embargo, los subsidios directos pagados a los agricultores, en compensación de los ingresos perdidos, siempre y cuando estos pagos estén disociados de incentivos a la producción y comercio, así como también todos los programas de ayuda alimentaria tanto domésticos como internacionales.

La propuesta norteamericana para la incorporación de los servicios a la disciplina del GATT, básicamente consiste en que se otorgue "trato nacional" y "derecho de presencia" a sus empresas transnacionales. En tanto que, en los Grupos de Negociación de "medidas de inversión" TRIMS y "derechos de propiedad intelectual" TRIPS, el objetivo de los Estados Unidos de Norteamericana es doble.

Por una parte, obtener reconocimiento internacional para sus propias leyes de patentes, y por la otra, declarar nulas todas las regulaciones que en el ámbito nacional o supranacional actualmente limitan las inversiones extranjeras directas.

De lo anterior se desprenden tres puntos importantes:

- El GATT deja de ser sólo un acuerdo multilateral sobre aranceles y comercio, particularmente de bienes manufacturados, para convertirse en un nuevo marco global que abarcaría también la regulación de los flujos de inversión, los servicios, y las innovaciones tecnológicas.

¹²⁰ Llambi, Luis (1995) *Ob. Cit.*

- En segundo lugar, los Estados Unidos de Norteamericana proponen una nueva división internacional del trabajo, en la que a cambio de renunciar a algunas de las ventajas adquiridas en el comercio internacional de ciertas materias agrícolas lograría garantías de acceso a los mercados mundiales para sus sectores de servicios e industrias intensivas en conocimiento y con tecnología "de punta"; precisamente, las actividades en las que dispone de mayores ventajas comparativas (biotecnología, nuevos materiales, telecomunicaciones, programas de computación, intermediación financiera y servicios diversos).
- En tercer lugar, el GATT se convertiría en el eje institucional de un nuevo orden global en el que los mecanismos de regulación de mercados de los estados nacionales quedarían completamente subordinados a las decisiones de una autoridad central en la que los Estados Hegemónicos disponen de total control.

Tomando en consideración las disposiciones negociadas por Estados Unidos en el GATT, las empresas transnacionales dispondrán de condiciones mucho más favorables para desplazar sus capitales a cualquier región o localidad del planeta en búsqueda de los menores costos productivos, financieros y mercantiles en detrimento de cualquier otra consideración social, ambiental o política¹²¹.

De esta forma, Estados Unidos ampara la aplicación de una serie de practicas y apoyos fundamentando su acción en el marco de reglas estipuladas en el ámbito del GATT y la OMC. Uno de los principales mecanismos aplicados por Estados Unidos, se refiere a cambios en la estructura de ayudas gubernamentales; pasando de un esquema de precios mínimos garantizados para los productos agrícolas a un sistema de ayudas directas al ingreso de los productores.

La mayor parte de las ayudas directas caen en la categoría de Caja Verde, es decir, se considera que tienen un "nulo" o "mínimo" efecto sobre la producción.

Sin embargo, los subsidios directos a la agricultura han sido empleados por los países industrializados para aumentar su capacidad productiva con menores costos, con lo cual se confirma su potencial exportador, además de contar con ventajas comparativas como grandes superficies de tierra cultivable, tecnología propia y recursos naturales abundantes, la canalización de montos considerables de subsidios a sus productores agrícolas, vía compras estatales, barreras a la importación, subsidios a la exportación y obras de infraestructura, entre otros.

Rubio expresa que la problemática difiere de las condiciones teóricas expuestas en una situación de libre mercado:

¹²¹ Commings, Margaret (1992) *From security to trade in U.S. Latin American relations: Explaining U.S. support for a Free Trade Agreement with Mexico*

“El impulso de los subsidios se ha traducido en un incremento de la producción excedentaria de los países desarrollados, lo cual genera una sobreproducción mundial que no responde a una crisis económica clásica, en las que el aumento del precio ocasiona un fuerte incremento de la producción que a mediano plazo choca con la falta de demanda, hace caer los precios y genera una producción mayor que la demanda; el declive de los precios orilla a los productores ineficientes a salir del mercado, con lo que se reduce la producción y se recupera el precio, quedando así la crisis superada.

En cambio, la sobreproducción ocasionada por el impulso de los subsidios genera una caída del precio permanente y no coyuntural que permite la subsistencia de los productores que cuentan con mayores subsidios, no la de los más eficientes como ocurre en las crisis. La producción excedentaria de los países desarrollados a precios deprimidos se coloca en las naciones dependientes, a pesar de que ellos dispongan del abasto interno de alimentos. Con ese mecanismo se somete a los productores a una competencia desigual que los lleva a la quiebra productiva estructural (no cíclica como en las crisis)”¹²².

OXFAM internacional describe el problema de la siguiente forma: “Uno de los problemas más graves de las actuales reglas de la OMC es que han sido diseñadas para acomodar, más que reducir, los subsidios de Estados Unidos y la Unión Europea que distorsionan el comercio. Por ejemplo, más de la mitad de las ayudas agrarias estadounidenses están libres de restricción de acuerdo a las normas de la OMC, ya que supuestamente no suponen un estímulo para la producción. La distinción que se ha establecido entre las ayudas de Caja Verde (permitidas) y las de Caja Ámbar (prohibidas) fueron diseñadas por EE.UU. y la UE, en gran medida para facilitar el reacomodo de los subsidios a partir de los acuerdos de la Ronda Uruguay”¹²³.

El problema es que la regulación de la OMC sobre agricultura es profundamente errónea, ya que ignora, que las transferencias a los productores suponen un subsidio a la exportación.

Dichas transferencias fiscales constituyen como se explico previamente, determinantes para la existencia de condiciones dumping y precios artificialmente deprimidos. Véase capítulo 3 sección 2.

¹²² Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág. 950.

¹²³ Oxfam Internacional (2003) *Dumping sin fronteras: Cómo las políticas agrarias de EE.UU destruyen los medios de vida de los productores mexicanos de maíz.* Pág. 3

Las consecuencias de estas acciones se reflejan al interior de las economías periféricas en detrimento de las condiciones de vida de los productores nacionales, Para Rubio la problemática se establece también en lo siguiente: “Una de las prioridades de la OMC es reducir los precios agrícolas -tanto en los mercados internos como en los mercados internacionales-, reduciendo los impuestos a las importaciones y desmantelando el manejo de oferta, la organización e instrumentos comerciales justos y sometiendo a los agricultores a precios artificialmente deprimidos. La caída de los precios agrícolas no ha beneficiado a los consumidores pero sí amenaza la supervivencia de los campesinos y pequeños productores”¹²⁴.

Con este marco de fondo, las agencias multilaterales de desarrollo y los Estados Unidos de Norteamérica promueven una doctrina en favor del libre mercado según la cual todos los países resultarán ganadores si se especializan en los rubros de exportación para los cuales tienen ventajas competitivas de corto plazo, a la vez que adquieren del exterior los bienes y servicios que no pueden producir a más bajo costo domésticamente.

Conjuntamente con el eje de acción establecido a nivel internacional en los ámbitos del GATT y de la OMC, el Congreso estadounidense debate y aprueba "leyes agrícolas" o las denominadas “Farm Bill” y “Farm Act”.

¹²⁴ Rubio, Blanca (2002) *La exclusión de los campesinos y las nuevas corrientes teóricas de interpretación*.

3.4.1 La política agrícola estadounidense

La política de subsidios se refleja como una clara intención por parte de Estados Unidos para lograr un posicionamiento estratégico en el mercado mundial alimentario. La política de subsidios como mecanismo se establece formalmente en sus políticas agrícolas o “Farm Bill” las cuales entraron en vigor a partir de 1996. Observándose desde entonces un incremento espectacular en los subsidios destinados a la actividad agrícola.

De esta forma, Estados Unidos de Norteamérica se ha constituido como el mayor productor de bienes agrícolas con precios dumping. Hecho que tiene como origen el increíble monto de subsidios que destina la economía estadounidense a este rubro. Por ejemplo, “Con la nueva Ley Agrícola 2002, en Estados Unidos se autorizó el otorgamiento de subsidios a los productores agrícolas hasta por 118 mil millones de dólares anuales en los próximos nueve años. Por su parte, la Unión Europea, a través de la Política Agrícola Común PAC, logró integrarse en una comunidad y, además, permitió alcanzar sus dos grandes objetivos: conseguir la autosuficiencia alimentaria y ser exportador neto de productos agrícolas y equiparar los ingresos y el nivel de vida de sus productores agrícolas con los trabajadores de la industria”¹²⁵.

Los programas agrícolas de Estados Unidos han sentado una fuerte base de apoyo a través de los años. Sin embargo, importantes intereses económicos defienden muchos de los aspectos de la actual política agrícola.

Considerando lo anterior, es pertinente hacer notar que el sector agrícola estadounidense tiene la peculiaridad de ser el más importante receptor de ayudas de su gobierno. Sin embargo, la concentración de estos recursos es evidente ya que la mayoría es asignado a unos pocos gigantes agroalimentarios como Cargill y Archer Daniels Midland.

El sector es especialmente rentable para las grandes compañías, las cuales han ampliado su ámbito de influencia a través de una integración horizontal y vertical controlando insumos como los pesticidas, fertilizantes y semillas, y consolidando su alcance global a través de la compra de acciones y activos de compañías en mercados extranjeros. Como ejemplo tenemos a Cargill, que vendió su tecnología en la producción de semillas en México a Monsanto, y está tratando de hacerse con los principales centros de distribución de grano en el país. Al mismo tiempo, ADM se ha aliado con Novartis y posee una parte considerable de las compañías de procesamiento de maíz en México. La base de esta expansión está en la creciente influencia política de estas compañías, sobre el gobierno de Estados Unidos, sobre la OMC y sobre funcionarios mexicanos¹²⁶.

¹²⁵ Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP-SAGARPA) *Ob. Cit.* Pág. 24.

¹²⁶ Oxfam Internacional (2003) *Ob. Cit.* Pág. 14.

De esta forma, las compañías agroalimentarias exportadoras son las grandes beneficiarias del sistema de ayudas estadounidense y de las liberalizaciones regionales como el que representa el TLCAN. Al transferir el coste de mantener la producción a los contribuyentes estadounidenses, los exportadores consiguen acceder a productos que no reflejan el verdadero coste de producción ni el consiguiente precio de exportación, asegurando la venta a través de otro mecanismo impuesto por los Estados Unidos como lo son los créditos a la exportación.

El objetivo explícito de los programas de créditos a la exportación es incrementar la cuota de mercado de los Estados Unidos y competir con las exportaciones agrarias de otros países. Las comercializadoras estadounidenses proveen créditos a los importadores mediante la Commodity Credit Corporation a plazos de hasta tres años, con la ventaja de la notoria diferencia en las tasas de interés entre Estados Unidos y el país importador. Lo anterior implica que los productores se enfrenten en muchas ocasiones a la carencia total de compradores porque prefieren comprar en el exterior, incluso cuando los precios internos sean más bajos ¹²⁷.

Estos programas actúan como garantía para los créditos concedidos por bancos comerciales estadounidenses a bancos extranjeros con el objeto de pagar la compra de alimentos y productos agrarios vendidos en el extranjero. Por sus siglas en inglés SCGP, cuya función es acelerar el proceso, deja fuera a los bancos. En vez de eso, el gobierno de Estados Unidos garantiza el crédito del importador al exportador.

Ambos tipos de créditos a la exportación van directamente a los grandes importadores, empresas comerciales y transnacionales como Cargill y ADM. Estos agentes cierran los acuerdos y se benefician de las garantías que el gobierno estadounidense ofrece.

Para el caso de México, los importadores de nuestro país son de los principales beneficiarios de estos programas; ya que las importaciones reciben algo menos de un quinto del total de los créditos a la exportación concedidos por Estados Unidos en 2002, además de ventajosas condiciones crediticias. Hecho que representa una expansión de mercados para las exportaciones baratas de Estados Unidos y que fuerzan los precios a la baja, funcionando en la práctica como un subsidio a la exportación ¹²⁸.

Considerando lo anterior y al observar los tres elementos que se engloban dentro del marco del GATT, posteriormente la OMC y el TLCAN: La política de subsidios por parte de Estados Unidos, los programas de créditos a la exportación y por último la conformación de un mercado exclusivo para Estados Unidos en el ámbito del TLCAN; observamos que Estados Unidos dirige sus objetivos a posicionarse como un Estado Hegemónico dentro del sistema alimentario mundial, compitiendo directamente contra el bloque europeo y Asia.

Rubio sintetiza esta idea en dos aspectos ¹²⁹:

¹²⁷ *Ibidem*. Pág. 12.

¹²⁸ *Idem*.

¹²⁹ Rubio, Blanca (2004) Ob.Cit. Pág 950.

- El otorgamiento de subsidios a sus productores con el fin de generar un excedente de exportación que deprima los precios, y
- Presionar a los países para que abran sus fronteras a la importación de alimentos. Sobre el primer aspecto se ha generado una fuerte competencia entre los países desarrollados por incrementar los subsidios a la producción como mecanismo para deprimir los precios de manera extraeconómica.

Así observamos lo siguiente: “Todos los recursos que el gobierno estadounidense emplea en el fomento de sus exportaciones serían inútiles si no contasen con la apertura de mercados en otros países. Por esta razón, y durante más de dos décadas, los EE.UU. han promovido de diferentes maneras la liberalización rápida e incondicional de las economías en desarrollo, mientras se aseguraban de consolidar sus propios mecanismos de apoyo a la agricultura”¹³⁰.

De esta forma, los Estado Unidos de Norteamérica imponen un modelo único y homogéneo sustentado en la doctrina del crecimiento económico continuo y el libre comercio.

¹³⁰ Oxfam Internacional (2003) *Ob. Cit.* Pág. 15.

3.4.2 Políticas agrícolas características de la Farm Bill de 1996 y Farm Act del 2002

Entre las características más relevantes de las políticas agrícolas estadounidenses o “Farm Bill” de 1996 figuran las siguientes políticas ¹³¹:

- Limitación de la superficie: Apoyándose en la teoría de que la sobreproducción es la causa principal de los bajos precios agrícolas, el gobierno induce a los campesinos a sembrar superficies menores. Esta política comenzó con la Ley de Ajuste Agrícola de 1933, pieza clave en el Nuevo Trato, que ofreció subsidios especiales a los agricultores que accedieran a retirar de la producción parte de sus tierras.
- Apoyo de precios: Algunos productos básicos son objeto de apoyo en forma de préstamo de una agencia gubernamental. He aquí cómo funciona: el Congreso estipula un precio, como US\$ 2.55 por "bushel" de maíz (1 bushel = 35.2 litros), el cual representa el supuesto valor de una cosecha. Los que cultivan maíz y que están de acuerdo con la restricción de superficies, solicitan US\$ 2.55 en préstamo por cada bushel cosechado y entregado al gobierno. En realidad los prestatarios ofrecen sus cosechas al gobierno como garantía. Si el precio del maíz sube por encima del precio estipulado, el agricultor puede recuperar su cosecha, venderla en el mercado libre, pagar su deuda y conservar la diferencia. Si por el contrario el precio cae, el agricultor puede dejar de pagar el préstamo, sin consecuencias, ya que el gobierno se limita a tomar posesión del grano, y conservarlo o venderlo con pérdida. No existe ningún límite al apoyo de precio para cualquier agricultor.
- Pagos por deficiencia: Más importantes aún que los préstamos para apoyar precios, son los pagos por deficiencia, los cuales constituyen una forma directa de apoyo al ingreso de los agricultores. El Congreso fija un "precio tope" a diversas cosechas, y nuevamente, para recibir algún beneficio, los granjeros deben dejar sin cultivo algunas tierras. Si los precios que recibe el agricultor por su cosecha en el mercado libre caen por debajo del precio tope, reciben un pago del gobierno para cubrir la diferencia. Estos pagos por deficiencia tienen un tope de US\$ 50,000.00 anuales. Los pagos por apoyo y deficiencia son aplicables solamente a la producción de granos básicos, productos lácteos y algodón. Muchos otros cultivos carecen de subsidio federal.

¹³¹ <http://usinfo.state.gov/espanol/eua/agric.htm#Historia>

- **Ordenes de mercado:** Algunos cultivos, que incluyen al limón y la naranja, están sujetos a restricciones definitivas en el mercado. Las llamadas "órdenes de mercado" limitan el volumen de la cosecha que un agricultor puede enviar semanalmente al mercado. Al restringir las ventas, tales órdenes tienen como meta incrementar los precios que reciben los granjeros. Dichas restricciones son adoptadas por comités de productores en una región o estado en particular. Los arreglos de comercialización son iniciados sólo después de haber sido votados por los productores participantes. Una vez que se tiene la certificación del Secretario de Agricultura, los arreglos adquieren plena vigencia, y cualquier agricultor que haga caso omiso a las restricciones de mercado puede ser juzgado en los tribunales.
- **Crédito agrícola.** Tener acceso a dinero prestado siempre ha sido visto por los agricultores como algo vital para poder operar. Desde 1916 el gobierno federal comenzó a prestar ayuda a diversos programas privados y cooperativos de crédito agrícola. Las leyes del Nuevo Trato, en especial la Ley de Crédito Agrario de 1933, aceleraron el papel gubernamental. Hoy, los granjeros tienen acceso a un número de fuentes de crédito, particulares, cooperativas y gubernamentales. Uno de los principales grupos es conocido como Sistema Federal de Crédito Agrícola, el cual contiene en sí tres tipos de bancos que sirven fines específicos: hacer préstamos hipotecarios, hacer préstamos de avío, tales como la compra de semilla y fertilizantes, y hacer préstamos a cooperativas. El país está dividido en 12 distritos y cada uno tiene tres bancos federales, uno para cada uno de los fines descritos. Estos bancos financian sus operaciones vendiendo bonos a inversionistas, tal y como lo hacen las empresas comerciales. Dado que los bancos por tradición cuentan con un alto margen de crédito, pueden obtener préstamos a tasas de interés muy bajas, lo cual ha servido para mantener bajos los costos del crédito para el agro. Otra fuente de crédito para los agricultores es la Administración Agrícola local, una especie de "prestamista de último recurso", a la cual acuden los granjeros que no tienen otra fuente de ayuda crediticia.
- **Conservación de suelos:** Algunos programas federales están específicamente dirigidos a la preservación de suelos. En uno de ellos, por ejemplo, el gobierno comparte con el agricultor el costo de sembrar pasto o leguminosas en los suelos no cultivados para evitar el peligro de erosión.
- **Suministro de agua para riego.** Un sistema federal de presas y canales de irrigación proporciona agua a precios subsidiados a los agricultores en 16 estados del Oeste. Con esta agua se cosechan el 18% del algodón del país, así como el 14% de su cebada, el 12% del arroz y el 3% del trigo.

A partir de mayo de 2002 y con la entrada en vigor de la "Farm Act" (Ley Agraria), se establece un vínculo aún más estrecho entre las ayudas del gobierno estadounidense y la producción, cambiando de manera estructural el funcionamiento de la Farm Act.

La Farm Act se presenta en los mismo términos que la Farm Bill de 1996, con la salvedad de anexar lo siguiente:

- En primer lugar, la introducción de los llamados pagos “contra cíclicos” (counter cyclical payments), que protegen a los productores contra las fluctuaciones en los precios de mercado.
- En segundo lugar, la Farm Act ha permitido a los agricultores presentar al Departamento de Agricultura datos actualizados sobre las extensiones y el rendimiento de sus cultivos. Esto les puede animar a producir más, esperando poder remitir en el futuro nuevos datos sobre extensiones y rendimiento.

Ambas medidas pueden favorecer el aumento de la producción y la reducción de precios, y por lo tanto pueden ser considerados distorsionantes para el comercio, a pesar de que la OMC no los quiera reconocer como tales. Por su parte Estados Unidos afirma que los subsidios no afectan a sus exportaciones ¹³².

Desde el punto de vista de las reglas de la OMC la Farm Act se favorece al quedar exenta de ningún tipo de restricción los “pagos de emergencia” los cuales no estaban incluidos originalmente en la ley, pero fueron introducidos en 1998 en respuesta al desplome de los precios de algunos productos. Están dentro de la Caja Ámbar del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, por lo que son, en teoría, distorsionantes para el comercio, ya que esta categoría relaciona de forma directa las ayudas y los precios de mercado. Estas ayudas están por tanto sujetas a límites absolutos, que son más restrictivos a medida que pasa el tiempo. Sin embargo, se beneficiaron de una cláusula “de minimis” en el acuerdo. La mayor parte de las ayudas directas caen en la categoría de Caja Verde, es decir, se considera que tienen un ‘nulo’ o ‘mínimo’ efecto distorsionante sobre la producción.

El resultado final es que la mitad de las ayudas nacionales concedidas hasta 2001 no fueron clasificadas por la OMC como “distorsionantes para el comercio”, y por lo tanto no estuvieron sujetas a ninguna restricción internacional ¹³³. Véase la gráfica No. 16.

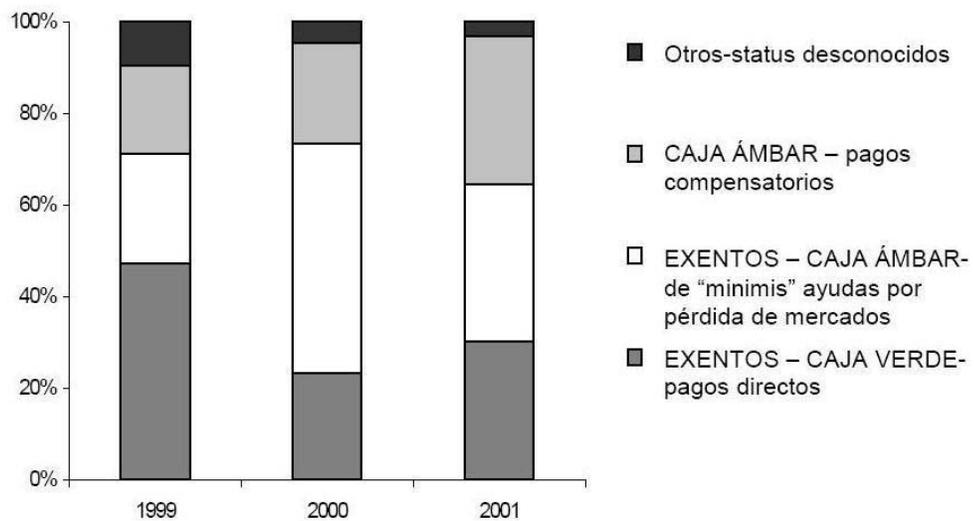
¹³² Oxfam Internacional (2003) *Ob. Cit.* Pág. 10.

¹³³ *Loc. Cit.*

Gráfica No. 16: Estructura de subsidios de Estados Unidos de Norteamérica según la OMC

ESTRUCTURA DE SUBSIDIOS DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
SEGÚN LA OMC
(Estructura Porcentual)

(Oxfam Internacional: 2003, Pág. 11)



3.5 Contexto y características generales del comercio exterior agrícola en el ámbito de la apertura comercial

Como ya se mencionó, se considera que la apertura de los mercados es impuesta por los procesos de liberalización comercial y que esta lleva a la ruina a los productores de alimentos que no logran competir con los productos subsidiados de las grandes corporaciones alimentarias. Lo anterior tendría como resultado un incremento en las importaciones de alimentos que ante un esquema de precios deprimidos artificialmente tendería a desplazar a la planta productiva nacional atentando contra la autosuficiencia, seguridad y soberanía alimentaria.

La apertura comercial que ha experimentado la economía mexicana desde 1986 implicó, entre otras cosas, un cambio sustancial de las políticas agrícolas y comerciales. Estas modificaciones han tenido profundas consecuencias en la balanza comercial agrícola. La radical y acelerada liberalización comercial no permitió lograr la competitividad de estos productos, dejando, además desprotegidos a los productores mexicanos en un contexto en que las políticas agrícolas recientes han sido insuficientes para enfrentar la competencia de Canadá y, sobre todo, de Estados Unidos, cuyos sectores agrícolas estaban sumamente protegidos. Estas políticas se centraban, principalmente, en los granos básicos y en las oleaginosas, ya que constituyen la base de la alimentación humana y animal.

Como veremos más adelante, existe un vínculo directo entre las políticas agrarias de los Estados Unidos de Norteamérica y la evolución comercial agrícola de México. A partir de la apertura comercial, México ha acelerado la apertura de su mercado a las importaciones agrícolas (principalmente de granos básicos) procedentes de los Estados Unidos, específicamente de maíz y trigo que son objeto de este análisis.

Será necesario demostrar que este sistema y sus doctrinas contrariamente a lo que afirman no promueven el libre comercio, sino que este es impuesto, que se basa en relaciones profundamente desiguales y que está fuertemente regulado en función de los intereses del capital transnacional, en donde el libre comercio no es otra cosa que el apéndice de las transnacionales que controlan el comercio mundial, intercambios comerciales que muchas veces se realizan entre las propias filiales de las mismas empresas.

Dentro de un modelo que impone la homogeneización de los sistemas de producción y la especialización, en donde los alimentos se han disociado de este concepto (de ser alimentos) para convertirse en mercancías y en elemento de presión en contra de las economías periféricas. Pues como se podrá observar más adelante, los Estados Unidos de Norteamérica es el mayor productor de bienes agrícolas, los cuales se exportan bajo condiciones dumping.

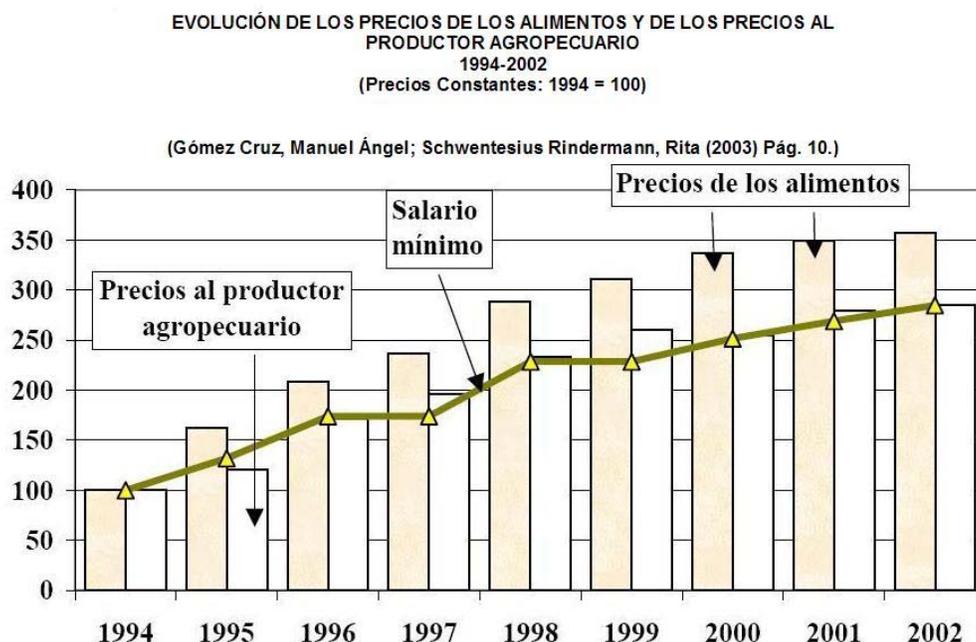
Los alimentos, no obstante, tienen una significación estratégica que involucra los puntos señalados en el capítulo 1 sección 4 refiriéndose a la conceptualización e importancia de autosuficiencia, seguridad y soberanía alimentaria.

Consideración que se simplifica en establecer claramente las prioridades y requerimientos de cada país.

Sin embargo, los hechos evidencian que la política agrícola ha dejado de lado este principio, lo que nos lleva a una de las implicaciones inmediatas de los precios deprimidos artificialmente que se reflejan en el hecho de que los bajos precios de los productos importados desplazan a los agricultores nacionales. Si los productores no tienen acceso a una “red de seguridad”, el efecto anteriormente descrito es aún más acentuado. Como efecto alterno al punto anterior, la comercialización de dichos productos al exterior se torna imposible por la nula competitividad en costos.

Aunado a lo anterior y contrariamente a lo que se podría pensar, los consumidores no han accedido a bienes de consumo más baratos (producto de importaciones a precios competitivos). Por ejemplo, para el caso de México y en el periodo de 1994 a 2002, los precios de la canasta básica se han elevado 257%, mientras que los precios al productor agropecuario subieron sólo 185%, según datos del propio gobierno mexicano, o sea, las importaciones masivas han presionado más sobre los precios de los productos agropecuarios primarios que sobre los precios al consumidor, además de que estas últimas continúan incrementándose¹³⁴. Véase la gráfica No. 17.

Gráfica No. 17: Evolución de los precios de los alimentos y de los precios al productor agropecuario. 1994-2002

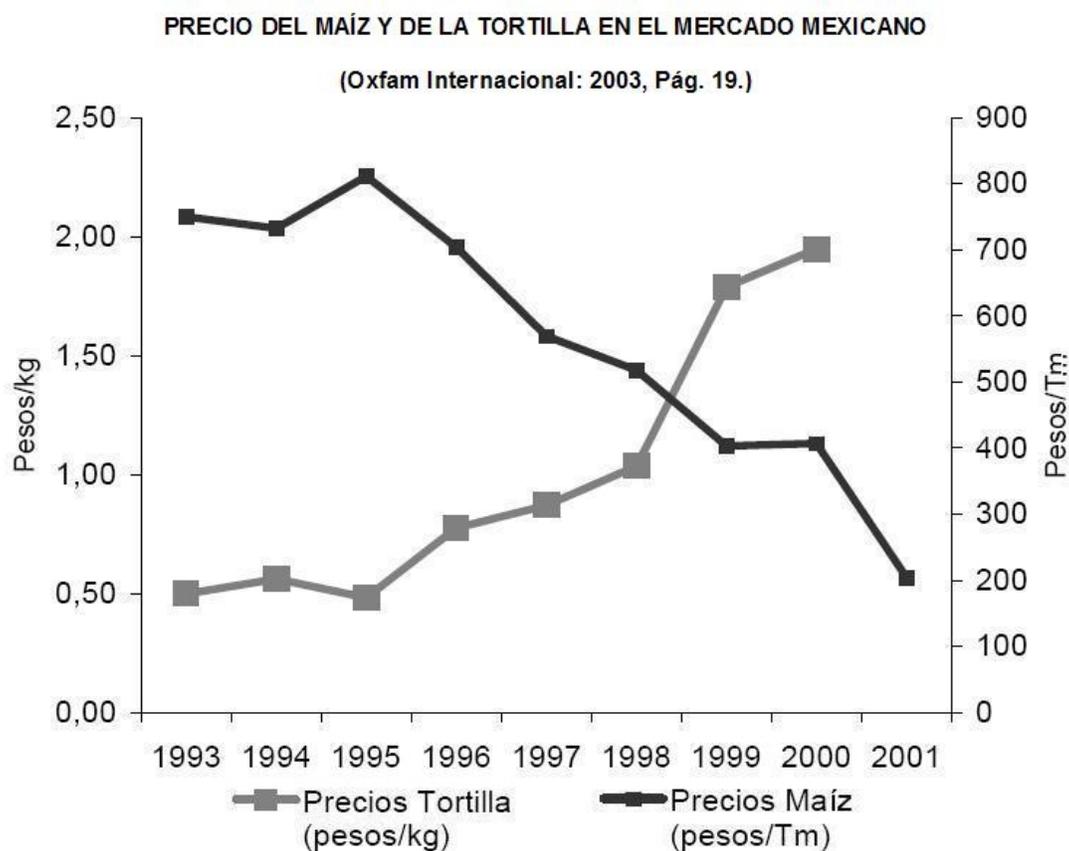


¹³⁴ Gómez Cruz, Manuel Ángel; Schwentesius Rindermann, Rita (2003) *Ob. Cit.* Pág. 10.

La baja artificial de precios y contrario a lo que se esperaría desde el punto de vista teórico no se ha reflejado como un beneficio al consumidor. Debemos hacer notar que esta baja no corresponde a una crisis de sobreproducción sino que es inducida como resultado de las crecientes exportaciones de granos básicos por parte de los Estados Hegemónicos, en esta caso, de las exportaciones estadounidenses con precios dumping.

Como ejemplo específico aplicable a México, tenemos el caso de los consumidores de tortilla: “La caída de los precios del maíz tampoco parece haber sido positiva para los consumidores mexicanos. Las compañías que se benefician de las importaciones baratas se han aprovechado de su posición casi monopólica y no han trasladado ese ahorro al precio de los alimentos elaborados con maíz. El caso más preocupante es el de las tortillas, alimento básico de las poblaciones mexicanas pobres, especialmente en zonas rurales. Pese a que esa materia prima supone el 80 por ciento del coste de producción, el precio del Kg de tortilla se multiplicó por cuatro, en términos reales, entre 1994 y 1999”¹³⁵. Véase gráfica No. 18.

Gráfica No. 18: Precio del maíz y de la tortilla en el mercado mexicano



¹³⁵ Oxfam Internacional (2003) *Ob. Cit.* Págs. 19.

De esta forma y como indica Rubio: “la competencia alimentaria en escala mundial no reside en las capacidades productiva y tecnológica de cada país, sino en la de los gobiernos para otorgar subsidios que permitan a los productores soportar precios deprimidos y, a pesar de ello, incrementar la producción”¹³⁶.

Lo anterior es el eje de la política agrícola estadounidense y lo mismo aplica para los Estados Hegemónicos que buscan la hegemonía alimentaria. Por ejemplo, para el caso de Estados Unidos y como lo plantea Rubio: “Se ha traducido en enormes beneficios para las corporaciones transnacionales del sector alimentario. Por un lado, las comercializadoras de granos son favorecidas porque los bajos precios y la apertura obligada de los países dependientes han ampliado de manera significativa el mercado de alimentos básicos para dichas empresas”¹³⁷.

Y continua con el siguiente planteamiento: “Por otro lado, las agroindustrias transnacionales que utilizan los productos agropecuarios como insumos para elaborar alimentos finales se han beneficiado mucho con la baja estructural de los precios, pues con ello abaratan costos y elevan sus ganancias. Las empresas comercializadoras de granos de Estados Unidos otorgan créditos a las agroindustrias importadoras de los países dependientes con plazos de pago de hasta tres años y bajas tasas de interés, por lo que éstas prefieren las compras externas a la producción nacional y dejan sin comprador a los productores rurales de dichas naciones. De igual forma, la importación de un determinado porcentaje de insumos, que puede ir de 15 a 50 por ciento del consumo nacional, presiona el precio interno a la baja, con lo cual se benefician las agroindustrias compradoras”¹³⁸.

Como podemos observar, los beneficiarios de la apertura comercial de la agricultura mexicana del subsector de granos básicos han sido básicamente las transnacionales extranjeras vía las filiales que están insertadas dentro de la estructura productiva del país, además de un grupo de importadores y comercializadores.

Compañías tales como: Cargill, Maseca, Minsa; junto a otras, como las pecuarias. También interesadas en forzar a la baja los precios nacionales y quienes tienen una posición mayoritaria en el Comité de Importación, un organismo que asesora al Gobierno mexicano acerca de cuáles deben ser los cupos de importación para cada año¹³⁹.

¹³⁶ Rubio, Blanca (2004) *Ob.Cit.* Pág 951.

¹³⁷ *Loc. Cit.*

¹³⁸ *Idem.*

¹³⁹ Oxfam Internacional (2003) *Ob. Cit.* Págs. 18 y 19.

3.5.1 La política arancelaria en el marco del TLCAN y su efecto para el caso de maíz y trigo

En el capítulo agrario, el TLCAN preveía la liberalización rápida de la mayor parte de los sectores, con excepción de una lista restringida de productos considerados “sensibles” para alguna de las partes, que quedaron sujetos a períodos transitorios. El compromiso para liberalizar estos productos “sensibles”, se acordó hasta 2008.

De esta forma se pretendía amortiguar el golpe que representaría al sector la apertura comercial. Cuya medida más significativa fue la eliminación de los precios mínimos garantizados, que fueron sustituidos por ayudas directas a los productores.

Con la entrada en vigor del TLCAN, México y Estados Unidos eliminaron los aranceles en una amplia gama de productos agropecuarios. Los aranceles se eliminarían gradualmente en un periodo de diez años a partir de 1994 para los denominados productos no sensibles.

Sin embargo, para aquellos productos denominados como extremadamente sensibles, entre los que se encuentran el maíz y el frijol para México, el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos la eliminación arancelaria concluiría, de manera gradual, 15 años después de la entrada en vigor del TLCAN¹⁴⁰.

El proceso de desgravación se realizaría en tres etapas¹⁴¹:

- 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre del 2002. Periodo en que los productos agrícolas nacionales se favorecieron porque una proporción mayoritaria entró al mercado norteamericano y canadiense libre de aranceles, mientras que, nuestro país desgravó una menor proporción de bienes agrícolas importados provenientes de Estados Unidos y Canadá.
- La segunda etapa que inició el 1 de enero del 2003, cuando nuestro país liberalizó una mayor proporción de productos agrícolas respecto a los que tuvieron que desgravar nuestros socios comerciales. A partir del 1 de enero del 2003 pueden entrar al país libre de arancel, 30 productos provenientes de Estados Unidos y Canadá, destacando el café, el trigo, la avena, el arroz, las habas, la caña de azúcar, entre otros.
- La tercera etapa se concluirá gradualmente hasta 15 años después de entrar en vigencia el TLCAN, cada país liberará los productos sensibles a la importación. Por ejemplo, en la relación comercial entre México y Estados Unidos, nuestro país calificó como bienes agrícolas sensible el maíz y el frijol, para Estados Unidos fue el jugo de naranja y el azúcar.

¹⁴⁰ <http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcan/res12c.htm>

¹⁴¹ Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III). *La liberalización y el comercio intra-regional agrícola de México con los países que integran el TLCAN*. Pág. 3.

Sin embargo, para el acuerdo específico entre México y Estados Unidos, se estableció que ambas naciones eliminarían sus barreras no arancelarias inmediatamente, a través de la conversión a sistemas de arancel-cuota o bien a aranceles ¹⁴².

Respecto de los granos básicos que son objeto de estudio de este trabajo, México aplicó el sistema de aranceles para el caso del trigo y de arancel-cuota para el caso del maíz. Con sus respectivos plazos de desgravación (10 años para el caso del trigo y 15 años para el caso del maíz)

Por lo que toca al acuerdo entre México y Canadá, ambos países eliminaron barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de los que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar.

En términos porcentuales, el proceso de liberalización de los productos agrícolas de los países que integran el TLCAN se concentró en dos momentos ¹⁴³:

El primer momento al inicio del tratado (año cero) en donde se favoreció a los productos mexicanos, puesto que una gran proporción de éstos podía entrar al mercado norteamericano y canadiense libre de aranceles.

Así, en el TLCAN se estableció que los gobiernos de Estados Unidos y Canadá permitieran que el 61% y el 88.40%, respectivamente, de las importaciones entrarían libres de arancel a sus respectivos países, en otras palabras, el 61 y el 88.40% de las exportaciones mexicanas entran libre de arancel en ambos países a partir del 1 de enero de 1994.

Por su parte, nuestro país, únicamente desgravó el 35.93 y el 40.99% del total de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá respectivamente. Véase cuadro No. 1.

¹⁴² Los aranceles son una tarifa oficial que se cobra por derecho de aduana a los bienes de importación o de exportación y comprenden dos tipos: Ad Valorem, que implica cobrar un porcentaje sobre el valor del bien y los llamados específicos cuando se cobra una cantidad de acuerdo con el peso, volumen o unidades del bien que se trate.

El sistema arancel-cuota es un sistema de arancel específico busca suavizar la transición de los productos sensibles a la competencia de las importaciones. A través de este sistema se establecieron cuotas de importación libres de arancel con base en los niveles promedio de comercio, aplicándose un arancel a las importaciones que sobrepasen dicha cantidad, este arancel se reducirá gradualmente hasta llegar a cero durante un periodo de diez ó quince años, dependiendo del producto.

¹⁴³ Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III). *Ob. Cit.* Pág. 4.

En contrapartida, México tuvo que abrir las fronteras a una mayor proporción de productos provenientes de Estados Unidos y Canadá durante la segunda etapa de la liberalización agrícola que inició el 1 de enero del 2003. Nuestro país, liberó el 42.47 y el 28.30% de las importaciones adquiridas en Estados Unidos y Canadá respectivamente, mientras que, únicamente el 28.12 y el 7.20%, respectivamente, de las exportaciones mexicanas pueden entrar libres de arancel en ambos países a partir del primer día del 2003. Véase cuadro No. 1.

Cuadro No. 1: Negociación arancelaria de los productos agrícolas de los países que integran el TLCAN

NEGOCIACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL EN EL TLCAN (% DEL COMERCIO PROMEDIO DE 1989-1991)				
VELOCIDAD DE DESGRAVACIÓN	MÉXICO OTORGA A EU	EU OTORGA A MÉXICO	MÉXICO OTORGA A CANADÁ	CANADÁ OTORGA A MÉXICO
0	35.93	61.00	40.99	88.40
5	3.33	5.76	3.71	4.40
10	42.47	28.12	28.30	7.20
15	18.27	5.12	-	-
EXCLUIDO	-	-	27.00	-

Fuente: SAGARPA y Secretaría de Economía (2000)
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III): Pág. 4)

Y por último el segundo momento, con el inicio de la segunda etapa de liberalización agrícola en donde podrán entrar al país libremente 30 productos agrícolas provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, a pesar de que México se benefició durante la primera etapa de desgravación arancelaria, nuestra balanza comercial agrícola registró un déficit comercial con Estados Unidos y Canadá durante el periodo de 1994-2000 (Tal y como se verá en el siguiente apartado), con excepción del año de 1995, cuando la economía mexicana tuvo un incremento coyuntural de la competitividad, como producto de la devaluación cambiaria.

En la práctica, México no aprovechó los márgenes negociados pues nunca se han cobrado los aranceles de las importaciones fuera de cuota, como en el caso del maíz (considerado producto sensible y gravado bajo el sistema de arancel cuota con un periodo de desgravación de 15 años a partir de 1994) y el trigo (que tiene un periodo de desgravación de 10 años a partir de 1994 bajo el sistema de aranceles Ad Valorem).

Con respecto al maíz, la cuota inicial de importación es de 2.5 millones de toneladas, estableciéndose para el grano importado, que exceda este monto, un arancel ad valorem de 206.4%, mismo que ira reduciéndose a lo largo de 15 años a partir de 1994. De tal suerte que la pérdida fiscal durante el periodo de comprendido entre 1994 y 2002 para el caso del maíz en el marco del TLCAN asciende a casi 2,500 millones de dólares como vemos en el cuadro No. 2.

Cuadro No. 2: Pérdida de ingresos tributarios por importaciones de maíz estadounidense fuera de cuota en el marco del TLCAN

MÉXICO. PÉRDIDA DE INGRESOS TRIBUTARIOS POR IMPORTACIONES DE MAÍZ ESTADOUNIDENSE FUERA DE CUOTA EN EL MARCO DEL TLCAN 1994-2001							
AÑO	AD VALOREM	DÓLARES POR KILOGRAMO	IMPORTACIÓN (T)	CUOTA (T)	SOBRECUOTA (T)	ARANCEL TLCAN (USD por T)	PÉRDIDA FISCAL (USD)
1990			2,293,700				
1991			889,700				
1992			754,400				
1993			957,200				
1994	206.40%	0.197	3,058,100	2,500,000	558,100	197	109,945,700
1995	197.80%	0.189	5,945,500	2,575,000	3,370,500	189	637,024,500
1996	189.20%	0.181	3,737,000	2,652,250	1,084,750	181	196,339,750
1997	180.60%	0.173	3,774,000	2,731,818	0	173	0
1998	172.00%	0.164	5,501,301	2,813,772	2,687,529	164	440,754,752
1999	163.40%	0.156	4,768,669	2,898,185	1,870,484	156	291,795,475
2000	145.20%	0.139	5,554,194	2,985,131	2,569,063	139	357,099,793
2001	127.10%	0.121	5,338,527	3,074,685	2,263,842	121	273,924,923
2002	108.90%	0.104	4,983,800	3,166,925	1,816,875	104	188,954,979
2003	90.80%	0.087		3,261,933		87	
2004	72.60%	0.069		3,359,791		69	
2005	54.50%	0.052		3,460,585		52	
2006	36.30%	0.034		3,564,402		34	
2007	18.20%	0.017		3,671,334		17	
2008	0.00%	0.000		Libre		0	
						TOTAL	2,495,839,871

Fuente: Corrección propia, metodología según datos de (Gómez y Schwentesius: 2003, Pág. 6)
Basados en datos de USDA, ERS, Foreign Agricultural Trade of the United States (<http://www.fas.usda.gov/ustrdscrip/USReport.exe>) y SECOFI, 1994, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación. México: Mige USDA, ERS, Foreign Agricultural Trade of the United States, Librero Editor, pp. 78-80.
Importaciones actualizadas según datos de FAOSTAT 2004
<http://faostat.fao.org/faostat>

Para el caso del trigo, el cuál es el otro grano básico objeto de este estudio. Su periodo de desgravación será de diez años a partir de 1994 bajo el sistema de arancel Ad Valorem. La pérdida fiscal durante el periodo de comprendido entre 1994 y 2000 para el caso del trigo en el marco del TLCAN asciende a un poco más de 129 millones de dólares como vemos en el cuadro No. 3.

Cuadro No. 3: Pérdida de ingresos tributarios por importaciones de trigo estadounidense en el marco del TLCAN

DESGRAVACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS QUE INGRESARÁN A MÉXICO PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS (TRIGO)											
PRODUCTO	ARANCEL BASE 1993 (% EN PORCENTAJES)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILÓN)											
TRIGO DURO	15.00	13.50	12.00	10.50	9.00	7.50	6.00	4.50	3.00	1.50	LIBRE
LOS DEMÁS	15.00	13.50	12.00	10.50	9.00	7.50	6.00	4.50	3.00	1.50	LIBRE
PRECIO (DÓLARES POR TONELADA)		155.47	117.89	226.11	162.24	139.11	143.74	147.02			
IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS (TONELADAS)		743,500.00	1,122,400.00	1,404,000.00	1,257,000.00	1,679,319.00	1,799,246.00	1,963,071.00			
PÉRDIDA FISCAL (DÓLARES)		15,604,912.58	15,878,368.32	33,333,136.20	18,354,211.20	17,520,754.96	15,517,417.20	12,987,481.43	TOTAL		129,196,281.88

Fuente: Elaboración propia con datos del Servicio de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III)
Con datos originales del Centro de Estudios de Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados (2002), "Impacto de la desgravación arancelaria total en el 2003 y 2008 de algunos productos agropecuarios". México, DF. Página 12.
y FAOSTAT: <http://faostat.fao.org/faostat>

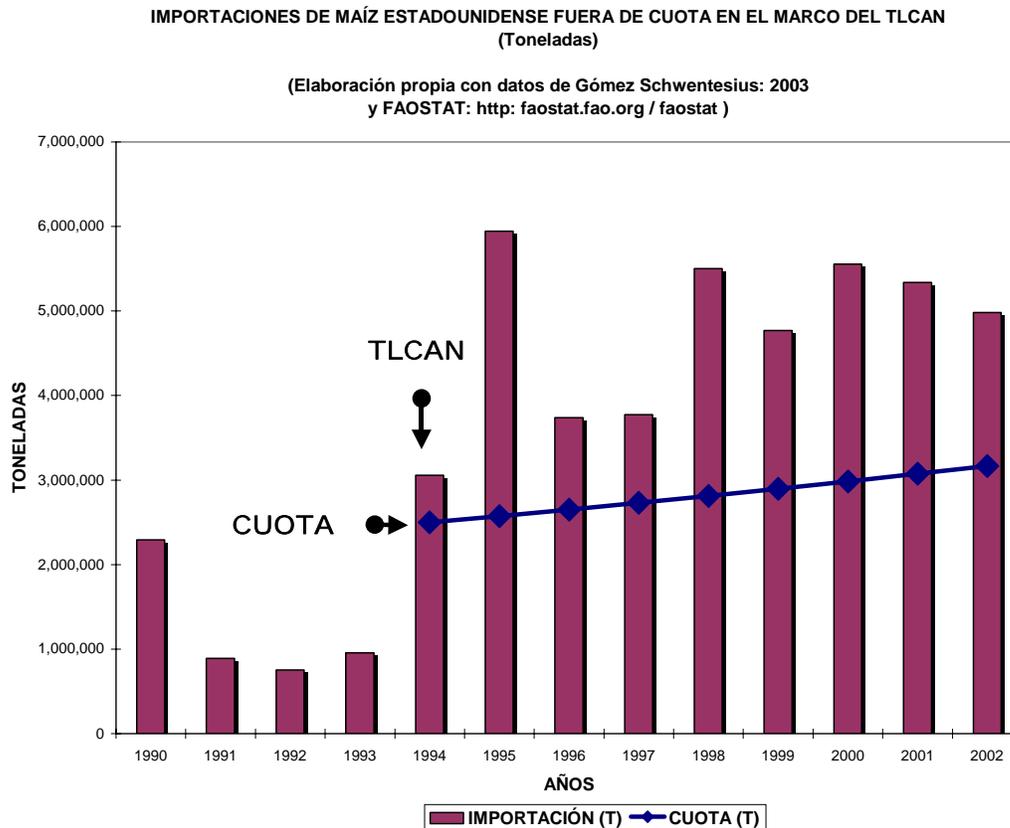
Tal como cita Rubio podemos identificar la siguiente tendencia de mercado por parte de Estados Unidos: “Con los países deficitarios en alimentos como los de América Latina ha impulsado acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN y el de las Américas, actualmente en negociación. Con ello se persigue reducir o desaparecer los aranceles a la importación de alimentos, entre otros bienes, y abrir mercados a sus productos exportables”¹⁴⁴.

En vista de lo anterior, es importante puntualizar que el comercio exterior agrícola de México registró una fuerte dependencia del mercado de Estados Unidos en materia de granos básicos y oleaginosas, de tal manera que más del 50% del flujo de importaciones y exportaciones de nuestro país se realizaron con Estados Unidos durante el periodo de 1994-2000.

A manera de ejemplo podemos verificar esta tendencia con el comportamiento comercial del maíz el cual es el principal grano básico de consumo humano en México. Véase cuadro No. 3 y gráfica No. 19.

¹⁴⁴ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág. 951.

Gráfica No. 19: Importaciones de maíz estadounidense fuera de cuota en el marco del TLCAN



Las importaciones que excedían lo acordado en la firma del TLCAN nunca fueron gravadas con los aranceles previstos. Dicho de otro modo, la suma de los periodos estudiados entre 1994 y 2002 los ciudadanos mexicanos dejaron de ingresar por concepto de estos dos granos básicos la cantidad de casi 2.630 millones de dólares en concepto de tasas arancelarias.

El incremento constante en las importaciones de granos básicos, nos lleva a una problemática que es descrita por Rubio: “La apertura comercial y el retiro del Estado de la gestión productiva y comercializadora abrieron las puertas a empresas como Cargill y ADM para colocar internamente los cultivos que comercializan y permitieron a las agroindustrias transnacionales asentadas en México sustituir la producción nacional por la importada. El resultado de estos procesos fue la instauración de una nueva forma de subordinación de los productores rurales a las agroindustrias, que se sustenta en los siguientes mecanismos:

- El pago de insumos por debajo del costo de producción;

- La preferencia por los insumos importados, y
- El ingreso ilegal de insumos.

El pago de insumos por debajo del costo de producción, mediante el contubernio de las autoridades oficiales con las empresas transnacionales permite a éstas importar insumos en el momento de la cosecha, lo cual genera que el precio interno caiga por debajo del costo de producción. Cargill compra el maíz y lo vende en el mercado global a un precio 20% inferior a lo que cuesta producirlo. El caso del trigo es aún más impresionante: el respectivo porcentaje es de 40 por ciento”¹⁴⁵.

¹⁴⁵ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág.953.

3.5.2 Evolución y tendencias del comercio exterior agrícola entre México y Estados Unidos en el marco del TLCAN

México ha registrado un déficit comercial agrícola con Estados Unidos, incrementando su dependencia agrícola respecto a aquel país en el periodo de 1994-2000. Con excepción del año de 1995, cuando la economía mexicana tuvo un incremento coyuntural de su competitividad como producto de la devaluación cambiaria, que se tradujo en un incremento de las exportaciones y una contracción de las importaciones.

Además, la recesión económica de 1995 contribuyó para deprimir la demanda de importaciones. Estos factores explican el superávit comercial agrícola que México tuvo con Estados Unidos durante 1995.

El comercio exterior agrícola de México presentó una particularidad durante el periodo de 1995-2000, las importaciones crecieron más que las exportaciones. La compra de productos agrícolas que México realizó en el mercado mundial creció durante 1995-2000.

Dada esta conducta, la balanza comercial agrícola en México ha sido la única de los tres países signatarios del TLCAN que ha pasado de ser superavitaria a deficitaria. Aunque los excedentes comerciales de Estados Unidos y Canadá se han reducido, siguen siendo superavitarios.

Observando lo anterior podemos inferir que nuestro país incrementó su dependencia en el mercado mundial de las importaciones agrícolas que comerciamos con nuestros socios comerciales y en específico de Estados Unidos.

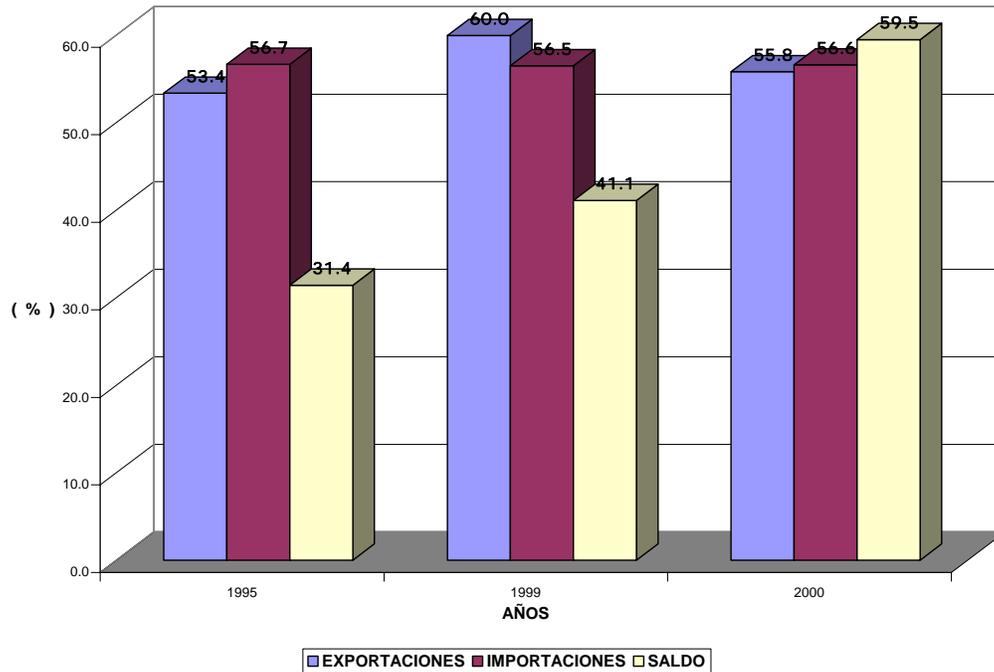
Del total del flujo de las importaciones y exportaciones realizadas por nuestro país, este pasó de representar el 31.4% de nuestro comercio exterior agrícola en 1994 a conformar casi el 60% de nuestro comercio exterior agrícola para el año 2000. Confirmando lo que aseveramos al decir que México tiene una fuerte dependencia de su comercio exterior agrícola con Estados Unidos. Véase gráfica No. 20.

Específicamente en el año 2000, el 55.80% de las exportaciones agrícolas mexicanas se vendieron a Estados Unidos, el 56.60% de las importaciones agrícolas mexicanas se compraron en Estados Unidos, el déficit comercial agrícola que México mantuvo con Estados Unidos representó el 59.60% del déficit comercial agrícola de toda la economía mexicana. Véase gráfica No. 20.

Gráfica No. 20: Comercio exterior agrícola de México con Estados Unidos en porcentajes

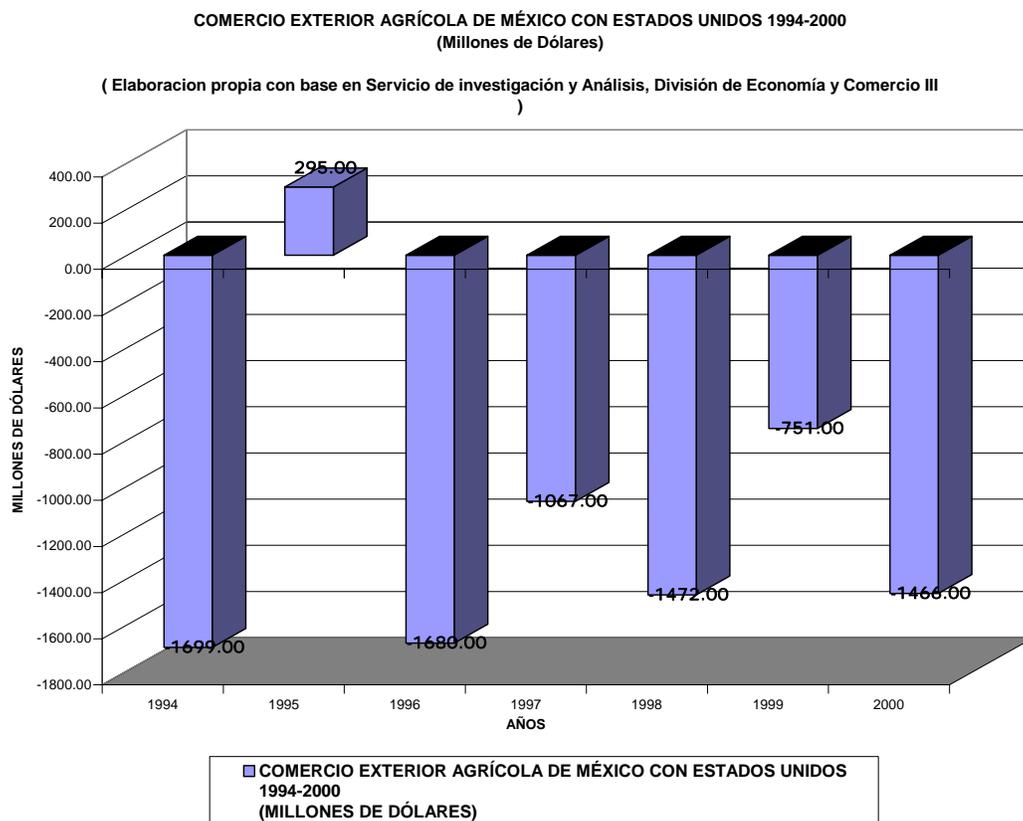
COMERCIO EXTERIOR AGRÍCOLA DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS EN PORCENTAJES
(Participación porcentual respecto del comercio agrícola total)

(Elaboración propia con base en Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio III)



Para el caso de México y Estados Unidos de Norteamérica, las cifras evolucionaron de la siguiente forma. A partir de 1996 inició la recuperación de la economía nacional, eliminándose el superávit comercial agrícola porque el ritmo de crecimiento de las importaciones fue superior al de las exportaciones. En el año 2000, México exportó 5 mil 079 mdd de productos agrícolas de Estados Unidos e importó 6 mil 545 mdd, la balanza comercial agrícola del país tuvo un déficit de 1 mil 466 mdd con respecto a Estados Unidos. Véase gráfica No. 21.

Gráfica No. 21: Comercio exterior agrícola de México con Estados Unidos. 1994-2000

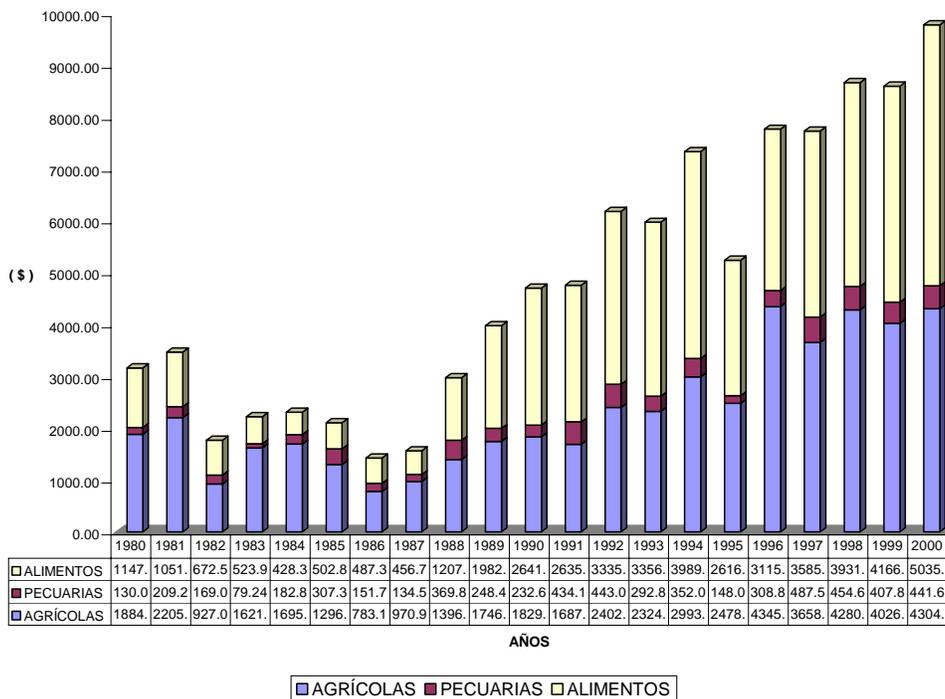


México es importador neto de alimentos, pues un porcentaje importante de la composición de las importaciones agrícolas corresponde a granos básicos para el periodo de 1980 y 2000. Agribusiness Research valida esta postura como podemos ver a continuación, en la gráfica siguiente observamos que la composición de las importaciones es mayoritariamente de bienes agrícolas, seguidas de alimentos procesados y en tercer orden de importancia, las importaciones pecuarias. Véase la gráfica No. 22 y 23.

Gráfica No. 22: Composición de las importaciones agropecuarias y de alimentos

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES AGROPECUARIAS Y DE ALIMENTOS

Fuente: Presentación "Las Políticas Agrícolas en América del Norte: La Ley Agrícola de los E.E.U.U. y el TLC -Implicaciones para la Agricultura Mexicana-"
Food and Agribusiness Research



A nivel de productos, el comercio internacional entre los dos países (México y Estados Unidos) estuvo altamente concentrado y como vemos en la gráfica siguiente, un componente importante de las importaciones se refiere en específico a los granos básicos, seguidos en orden de importancia por aceites y semillas. El porcentaje de participación de la muestra aporta más del 50% del valor de las importaciones agrícolas provenientes de Estados Unidos para el periodo de 1994-2000.

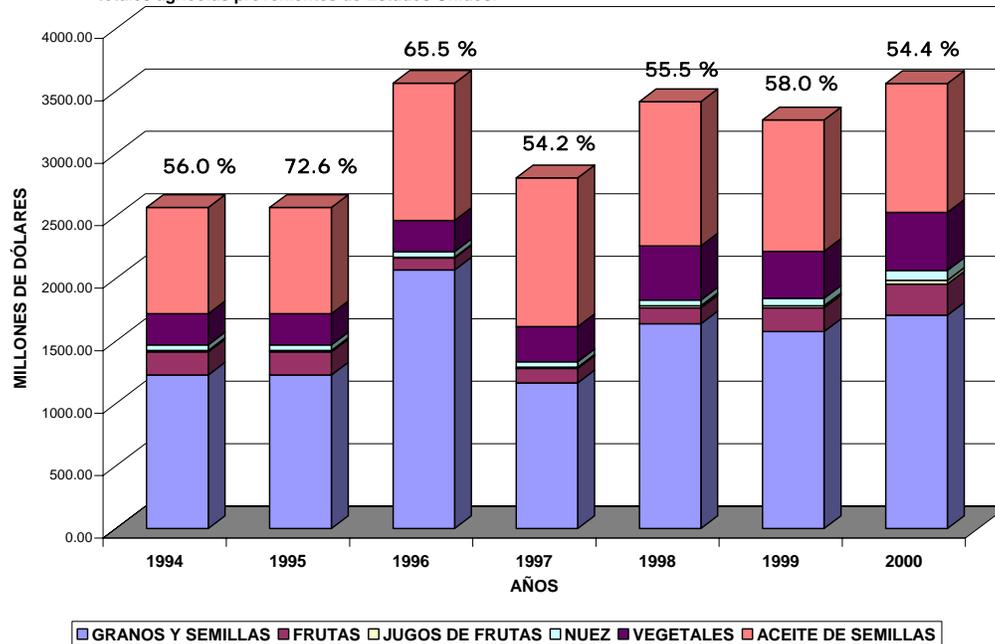
En el año 2000, los granos y semillas, las frutas, los jugos de fruta, la nuez, los vegetales y el aceite de semillas concentraron el 54.40% del total de las importaciones que México compró a los Estados Unidos. Hay que hacer evidente que para todo el periodo, la participación más importante dentro de la muestra corresponde a granos básicos. Véase gráfica No. 23.

Gráfica No. 23: Principales productos agrícolas que México importa de Estados Unidos

PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS QUE MÉXICO IMPORTA DE ESTADOS UNIDOS
(Millones de Dólares)

(Elaboración propia con base en Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio III)

NOTA: Los porcentajes corresponden a la participación porcentual de la muestra respecto de las importaciones totales agrícolas provenientes de Estados Unidos.



En el ámbito de exportaciones, el comercio internacional entre los dos países estuvo altamente concentrado, es importante resaltar que las exportaciones tuvieron una alta concentración y participación de los vegetales, seguidos en orden de importancia por frutas.

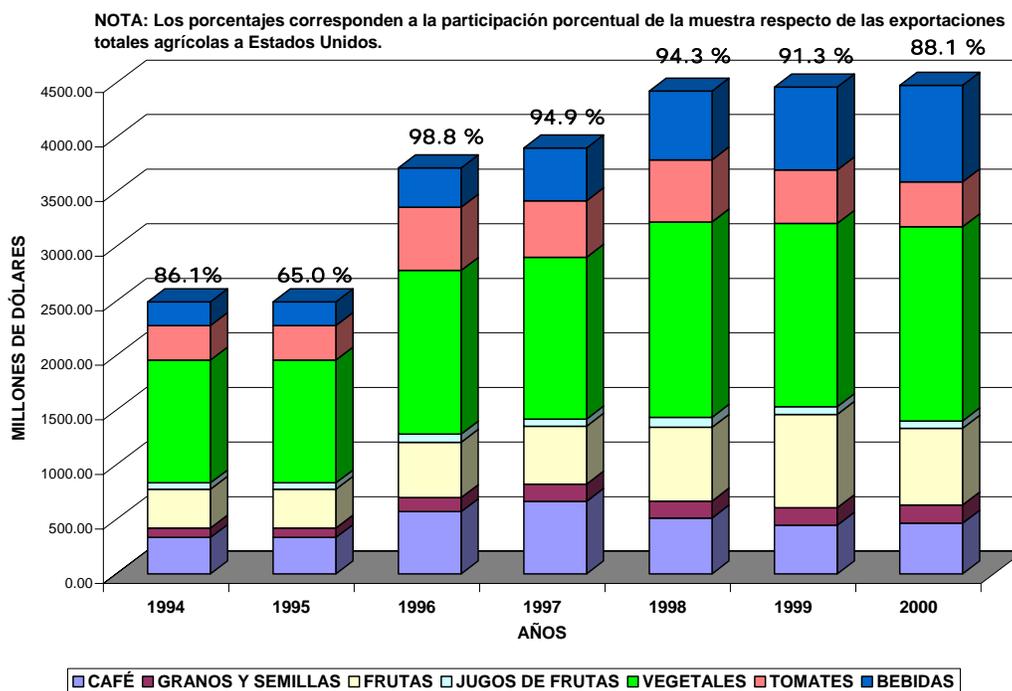
El porcentaje de participación de la muestra aporta más del 80% del valor de las exportaciones agrícolas hacia Estados Unidos para el periodo de 1994-2000.

En el año 2000, el café, los granos y semillas, las frutas preparadas, los jugos de fruta, los vegetales, los tomates y las bebidas absorbieron el 88.10% de las exportaciones agrícolas totales que México vendió en los Estados Unidos. Como vemos en la gráfica No. 24.

Gráfica No. 24: Principales productos agrícolas que México exporta a Estados Unidos

PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS QUE MÉXICO EXPORTA A ESTADOS UNIDOS
(Millones de Dólares)

(Elaboración propia con base en Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio III)



De esta forma, podemos concluir que para el periodo comprendido entre 1994 al 2000 las importaciones agrícolas con Estados Unidos se incrementaron, colocándonos en una situación vulnerable desde el punto de vista de autonomía, autosuficiencia y soberanía alimentaria; dado que la mayor composición de bienes importados se refiere a granos básicos. Véanse las gráficas No. 20, 21, 22 y 23

También podemos observar como Estados Unidos se va posicionando como el abastecedor de granos básicos para nuestro país, ya que su posición comercial se ve fortalecida año con año como podemos observar en la gráfica No. 20. En contrapartida, nuestras exportaciones no han logrado salvar el déficit comercial que tenemos con respecto a Estados Unidos en el ámbito agrícola, tal y como se muestra en la gráfica No. 21. A la vez, nuestras exportaciones hacia Estado Unidos se concentran principalmente en vegetales y frutas tal y como indica la gráfica No. 24.

Sin embargo, como vemos en las gráficas No. 22 y 23, las importaciones de granos básicos, semillas, aceite de semillas y alimentos procesados es creciente año con año tanto en el comercio agrícola total y particularmente con Estados Unidos. Observando una alta concentración de estos bienes en las importaciones agrícolas totales.

Aunado a lo anterior, también debemos de considerar que en su Artículo 102, el TLCAN declara que uno de sus principales objetivos es la eliminación de los obstáculos al comercio de bienes y servicios. Sin embargo, la eliminación de las barreras no fue automática para la gran mayoría de los bienes y servicios. Las barreras al comercio aún perduran para los bienes producidos en México, desalentando las exportaciones y el desarrollo de industrias con uso intensivo de mano de obra y de tierra. Las barreras al comercio impuestas por Estados Unidos son principalmente de tres tipos: aranceles de importación, barreras sanitarias y fitosanitarias y barreras técnicas.

Al observar los datos se infiere que el comercio esta evidenciando una fuerte dependencia que México está adquiriendo en materia de importación de granos básicos y oleaginosas de los países que integran el TLCAN.

Como resultado en cada periodo importamos más granos básicos, semillas, aceite de semillas y alimentos procesados.

3.6 Márgenes “dumping” para el comercio entre México y Estados Unidos de Norteamérica, su repercusión en granos seleccionados (maíz y trigo)

El determinar la importancia del monto de los subsidios estadounidenses es de suma importancia, dado que es uno de los factores decisivos que contribuyen a la formación artificial de precios en términos dumping.

Parte del problema se refiere a la multitud de interpretaciones del término “subsidios”. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE, que se encarga de medir los subsidios agrícolas, utiliza una definición muy amplia del término que incluye cualquier medida gubernamental que distorsiona el mercado ¹⁴⁶.

Por lo tanto, un arancel a las importaciones de maíz, que recae en los consumidores aumentando el precio del maíz importado, es considerado un subsidio tal como lo es un pago directo al productor.

Sin embargo, la versión más conocida se refiere a una definición más específica, que son sólo los pagos del Gobierno que permiten que los precios permanezcan por debajo de los costos marginales. Algunos son directos, como los pagos a los productores; y otros son indirectos, como los pagos del Gobierno para la infraestructura de riego, que permite excluir ese costo de los precios. Pero se excluyen aranceles y apoyos a los precios.

Esta distinción semántica es sólo la parte más visible de un debate más extenso sobre las medidas de los programas de apoyo agrícolas y sus impactos.

Las cifras provienen de la OCDE que, bajo el Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay, es responsable de estimar las ayudas agrícolas para las negociaciones comerciales.

Según lo anterior, Timothy Wise apunta que: “La Estimación de Apoyo al Productor o Producer Support Estimate PSE usa una definición amplia de subsidios (por ejemplo, incluye aranceles), pero cuantifica sólo las ayudas específicas a productores. Esta es la estimación más alta de subsidios al productor, pues alcanzó un total de \$234 mil millones en el 2002” ¹⁴⁷.

¹⁴⁶ OCDE (2002) *Agricultural policies in OCED countries. Monitoring and evaluation.*

¹⁴⁷ Wise, Timothy (2004) *Subsidios agrícolas, dumping y reformas en políticas.* Basado en el documento de trabajo: *The paradox of agricultural subsidies: Measurement issues, agricultural dumping, and policy reform.* Pág. 6.

Hay muchos defectos importantes en la aplicación e interpretación del PSE ¹⁴⁸. Esto puede causar problemas particulares en medir las ayudas agrícolas en los países en desarrollo, cuyas economías pueden no estar completamente integradas a la economía mundial.

Primero, dos tercios del PSE no provienen de los subsidios -pagos del Gobierno o apoyos directos a los productores sino de los apoyos a los precios de mercado “*market price support*”.

Esto incluye aranceles, apoyos a los precios y cuotas. Aunque ninguno de estos son subsidios verdaderos, la OCDE está encargada de establecer un valor monetario para estos apoyos. El cálculo se deriva directamente de la diferencia entre el precio de referencia internacional y el precio doméstico más alto, partiendo de la premisa de que en los mercados que funcionan bien, los precios domésticos estarán acordes con los precios internacionales. De lo contrario, se asume que la diferencia es una buena estimación de los apoyos del Gobierno al precio de mercado; es decir, políticas como aranceles y cuotas que imponen precios más altos a los consumidores, para beneficio de los productores.

Por ello y como menciona Wise, el problema se origina por los apoyos de los países hegemónicos proporcionan mediante en PSE y también por los apoyos a los precios de mercado “*market price support*”, de esta forma y como diría este autor: “El problema es semántico pero sustantivo. Cuando el director de la OMC hace un llamado para que los países desarrollados reduzcan sus subsidios agrícolas, resulta que no está hablando sólo de pagos a los productores, aunque esto es lo que la mayoría de la gente piensa” ¹⁴⁹.

Una de las causas principales de los precios artificialmente deprimidos es la naturaleza oligopólica del comercio agrícola, además de los subsidios, el apoyo a los precios de mercado y créditos a la exportación. No es un problema que se limite a la simple esfera de los subsidios, sino de todos los factores que enunciamos.

¹⁴⁸ El Producer Support Estimate, PSE en inglés; de la OCDE, Mide el valor monetario anual de las transferencias brutas de los consumidores y contribuyentes a los productores agrícolas, medido por la producción bruta, a partir de las medidas de política que apoyan a la agricultura, sin considerar su naturaleza, objetivos o impacto en la producción o el ingreso agrícolas. El valor monetario global del ESP (PSE en inglés) depende del tamaño y estructura del sector agrícola de cada país, al igual que de la unidad monetaria empleada. El ESP expresado en relación al número de productores o del área agrícola está determinado por las diferencias entre países en la dotación de recursos, número, tipo y tamaño de las propiedades. En contraste, el ESP expresado en porcentajes de los ingresos brutos agrícolas, muestra la magnitud del apoyo a los productores agrícolas, sin considerar la estructura sectorial de la economía. Por ello, el porcentaje del ESP es ampliamente utilizado para comparar el apoyo agrícola entre países y mercancías.

Flores Alonso, María de Lourdes. *Los granos básicos en México ante la apertura comercial (1980-2001)*

¹⁴⁹ Wise, Timothy (2004) *Ob. Cit.* Pág. 7.

Por ejemplo, en el caso del maíz, las compañías Cargill-Continental y Archer Daniels Midland, controlan el 70% del mercado de granos básicos en E.U. Esto les da un tremendo poder para mantener bajos los precios a los productores. Finalmente, los mayores beneficiarios de los subsidios al maíz son las compañías que usan este producto como un insumo muy barato.

Este problema lo explica Oxfam Internacional: “Las compañías agrícolas –como Cargill y Acher Daniels Midland (ADM)- se benefician de los excedentes productivos estadounidenses a precios artificialmente bajos, dando lugar a lucrativas oportunidades de exportación. Las mismas compañías son las principales exportadoras a México y se benefician de los créditos a la exportación que se conceden a los compradores mexicanos. También ganan algunos productores de EE.UU., aunque la parte del león de las ayudas se concentra en un pequeño grupo de terratenientes. Como en otros sectores, las ayudas estadounidenses al maíz dañan a los productores pobres de otros países mientras dan la espalda a su propia pobreza rural, creando ganancias extraordinarias para los grandes productores y los intereses corporativos agroindustriales”¹⁵⁰.

La penetración de estas empresas esta sustentada en la presión política que ejercen sobre los Estados Subordinados, a manera de ejemplo tenemos que: “Tradicionalmente los campesinos han utilizado semillas adaptadas al medio local (semillas criollas), producidas durante generaciones para asegurar que la planta está bien adaptada a las condiciones nativas. A pesar de ello, el Gobierno mexicano ha apoyado a compañías como Monsanto para distribuir las llamadas semillas híbridas, que supuestamente tienen mayor rendimiento. En este sentido, el mismo gobierno promocionó el programa “kilo por kilo” para que los campesinos intercambiasen un kilo de semillas criollas por un kilo de semillas híbridas”¹⁵¹.

Las consecuencias sociales y ambientales en México se están haciendo cada vez más intensas debido a la presión a la que están sometidos los productores frente a los importadores y a la mayor penetración de las grandes compañías en este sector.

Sin embargo, no debemos de perder de vista que esta resulta ser un objetivo de política económica por parte de los Estados Hegemónicos, en este caso de Estados Unidos y que si bien tiene sus objetivos de lograr la hegemonía en los mercados mundiales. Esta serie de acciones se sustentan en lineamientos de política económica que deberán de aplicar para lograr dicho objetivo.

Las tres políticas que se refieren a: ***Subsidios, apoyo a los precios de mercado y créditos a la exportación***, tienen como fin último colocar la producción estadounidense en los mercados mundiales. Si bien las dos primeras políticas se centran en lograr la “competitividad” de los productos estadounidenses depreciando artificialmente los precios y la segunda esta dirigida a facilitar la compra de dichos bienes extendiendo créditos a las instancias externas que compran dichos productos.

¹⁵⁰ Oxfam Internacional (2003) *Ob. Cit.* Pág. 2.

¹⁵¹ *Ibidem.* Pág. 8

Las políticas antes mencionadas tienen como efecto general de mercado producir bienes agrícolas que son comerciados en términos dumping puesto que dicha baja artificial de precios es lograda mediante los apoyos (tanto en subsidios, créditos a la exportación y el apoyo a los precios de mercado) y tiene como resultado la producción orientada específicamente a exportación con precios deliberadamente por debajo de los costos de producción.

Lo anterior implica necesariamente la delineación de la política económica que sea congruente con este objetivo. Y por consiguiente y en el caso de Estados Unidos (pero también válido para los Estados Hegemónicos agroalimentarios) destinará gran cantidad de recursos para la financiación de esta política. Como veremos más adelante, esto absolutamente cierto.

3.6.1 El gasto destinado al sector agropecuario y su impacto en la política de subsidios, comparativo entre México y Estados Unidos en el marco del TLCAN

Pasemos ahora a analizar la estructura de subsidios que han tenido México y Estados Unidos en el ámbito del TLCAN. Sin olvidar que el monto de los subsidios está íntimamente ligado al presupuesto que cada país destine en cada caso. Es de suma importancia observar este comportamiento ya que determina de manera definitiva la forma en que evolucionarán los subsidios que se destinen a la actividad agrícola.

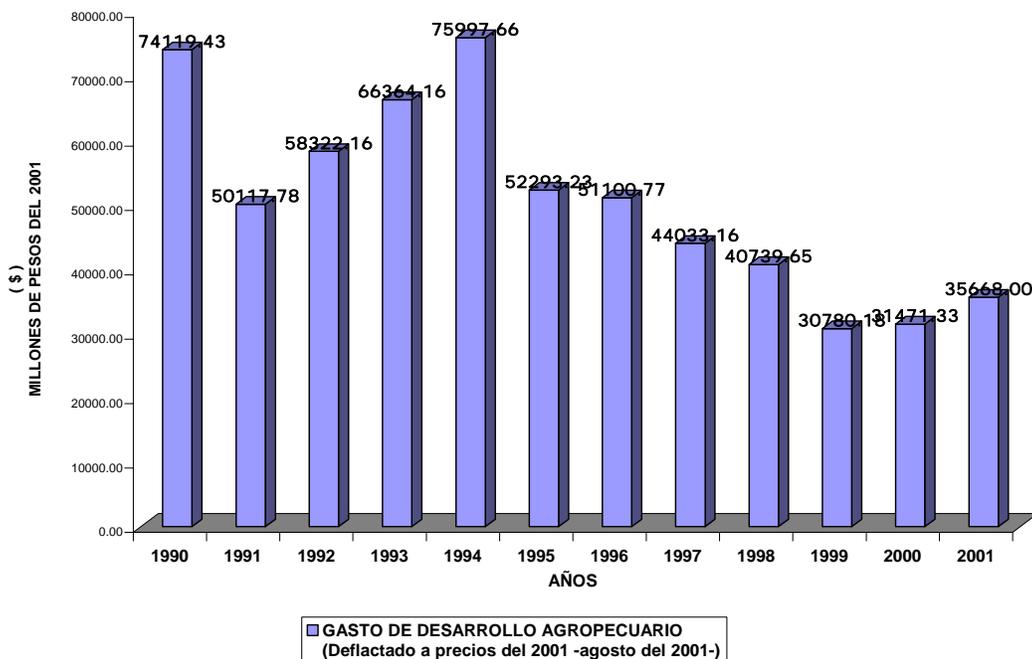
Para el caso de México en el periodo comprendido de 1990 a 2001, se puede observar como se ha dado una reducción en el gasto ejercido de casi el 50% en términos reales, ya que las cifras están expresadas en pesos constantes del 2001. Lo anterior refleja como el sector agropecuario ha dejado de ser prioritario para los criterios de política económica actuales. Véase gráfica No. 25.

Gráfica No. 25: Evolución del gasto de desarrollo agropecuario

EVOLUCIÓN DEL GASTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO EN MÉXICO

Fuente: Presentación "Las Políticas Agrícolas en América del Norte: La Ley Agrícola de los E.E.U.U. y el TLC - Implicaciones para la Agricultura Mexicana-"

Food and Agribusiness Research con datos del Consejo Nacional Agropecuario



Por otra parte, en términos porcentuales el gasto agropecuario participa cada vez menos del gasto total ejercido en el país en cada periodo. Para 1990 el gasto destinado al sector agropecuario representaba 11.14% del gasto total ejercido, ya para 2001 este porcentaje decreció hasta representar el 3.7% del gasto total ejercido. Véase gráfica No. 26.

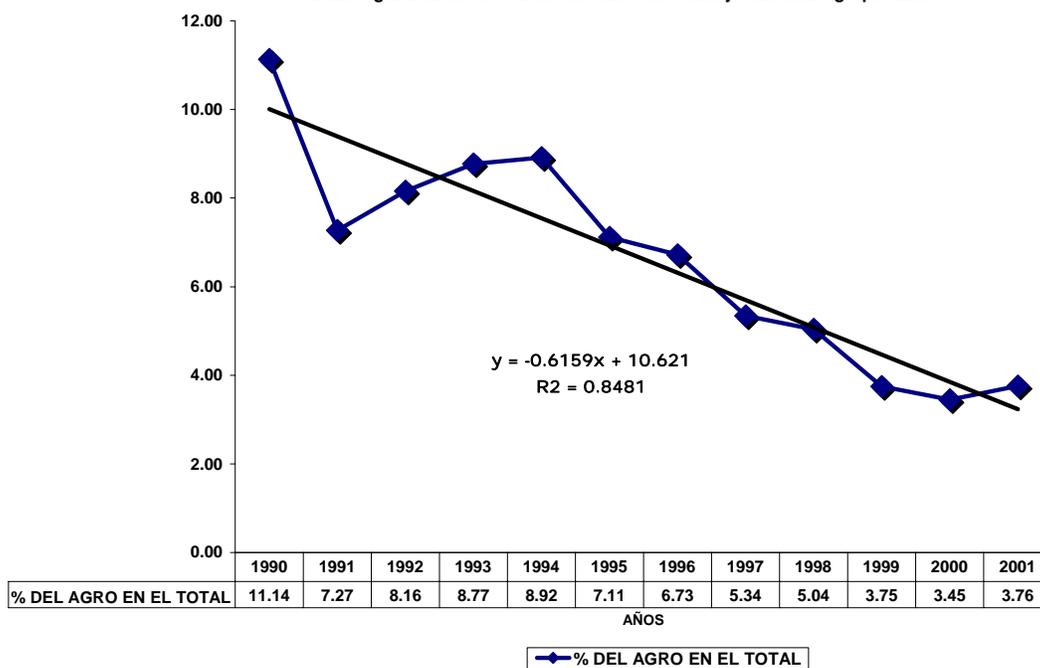
Aplicando una recta de regresión para determinar la tendencia, observamos que esta va en franca caída, ya que presenta una tendencia negativa durante el periodo de 1990-2001. Véase gráfica No. 26.

Gráfica No. 26: Participación porcentual y tendencia del gasto agropecuario en el gasto total

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL Y TENDENCIA DEL GASTO AGROPECUARIO EN EL GASTO TOTAL EN MÉXICO

Fuente: Presentación "Las Políticas Agrícolas en América del Norte: La Ley Agrícola de los E.E.U.U. y el TLC -Implicaciones para la Agricultura Mexicana-"

Food and Agribusiness Research con datos del Consejo Nacional Agropecuario

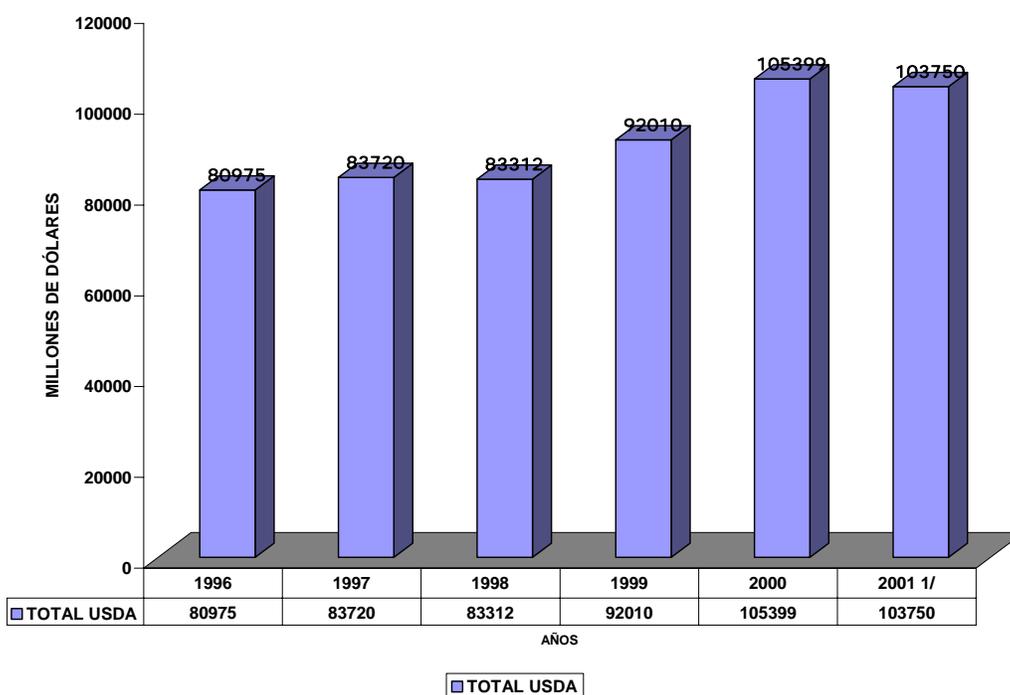


El monto de los subsidios al sector agropecuario en cada uno de los países del TLCAN son variables, pero la magnitud de los que reciben los granjeros estadounidenses es extraordinaria. Podemos ver en contrapartida, el monto programado y ejercido por Estados Unidos; que a diferencia de lo que se observa en México, tiene una tendencia creciente. Y en términos de monto, es evidentemente mayor. Véanse gráficas No. 27 y 28.

Gráfica No. 27: Evolución del presupuesto orientado al sector agropecuario en Estados Unidos

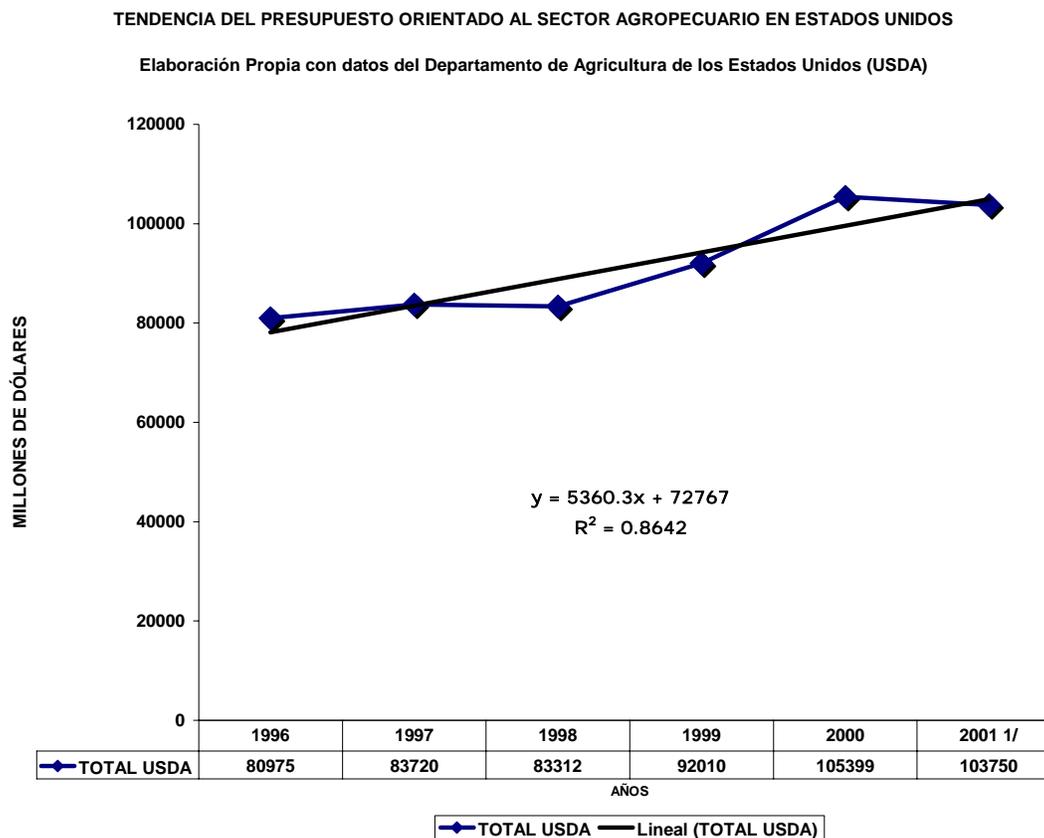
EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO ORIENTADO AL SECTOR AGROPECUARIO EN ESTADOS UNIDOS

Elaboración Propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)



De la misma forma, al aplicar una recta de regresión para determinar la tendencia, observamos que esta va en ascenso, ya que presenta una tendencia positiva durante el periodo de 1996-2001. Véase gráfica No. 28.

Gráfica No. 28: Tendencia del presupuesto al sector agropecuario en Estados Unidos



Sin embargo, al remitirnos a la asignación de subsidios como proporción del PIB, esta es mayor aparentemente en México desde el punto de vista de porcentaje asignado. Aunque no debemos de olvidar lo ya visto en el apartado 2.5 y que se refiere a las asimetrías existentes entre las dos economías lo que resulta en una estructura económica completamente asimétrica como punto de partida para la asignación de subsidios.

Para el año 2000, nuestro país orientó el 1.3% del PIB en subsidios agrícolas; Estados Unidos el 0.9% del PIB y Canadá el 0.7% del PIB¹⁵². Sin embargo, cuando se analiza con más detalle la política de subsidio de estas tres naciones se encuentran los siguientes indicadores, para el año 2000:

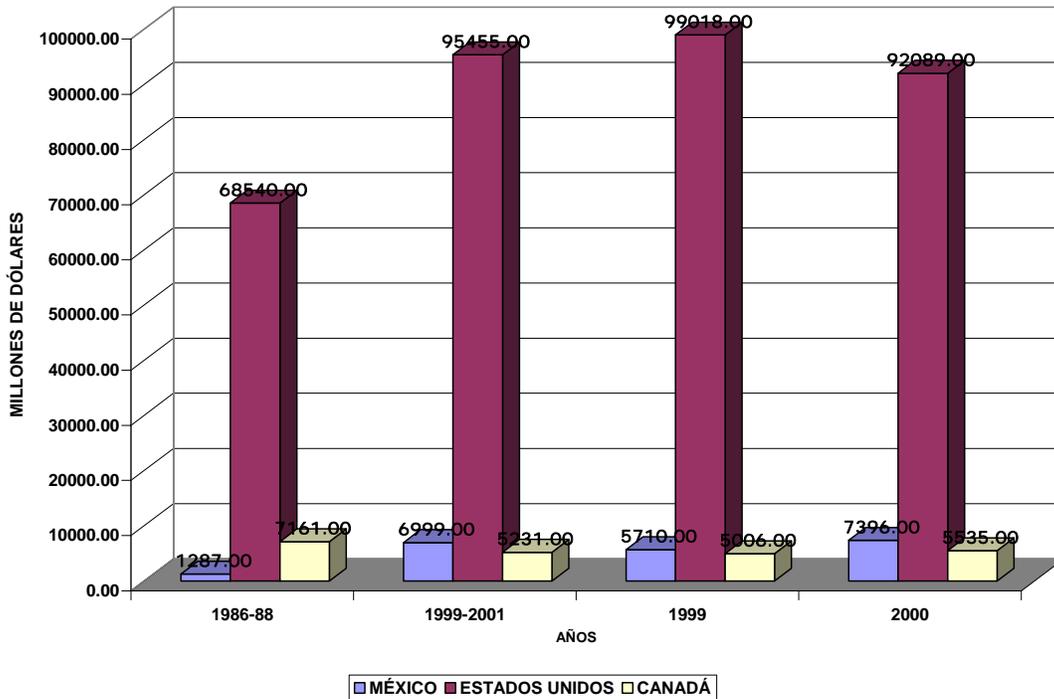
¹⁵² Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II) *Ob. Cit.* Págs. 10 y 11.

- México otorgó subsidios agrícolas en el año 2000 por 7 mil 396 mdd, Estados Unidos por 92 mil 089 mdd, es decir, 12 veces más que nuestro país. Canadá asignó 5 mil 536 mdd, cifra inferior a la de México; (Véase gráfica No. 29.)
- México otorgó 56 dólares por hectárea en promedio, Estados Unidos 118, Canadá 56¹⁵³;
- México asignó 19% del valor bruto de la producción agropecuaria, Estados Unidos 22% y Canadá 19%; y en México la asignación de subsidio por trabajador agrícola se estimó en 81 dólares en promedio, 346 dólares en Estados Unidos y 168 dólares en Canadá; esta última información corresponde para el año 2001¹⁵⁴.

Gráfica No. 29: México, Estados Unidos y Canadá estimación del apoyo al sector agropecuario

MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ ESTIMACIÓN DEL APOYO AL SECTOR AGROPECUARIO
(Millones de Dólares)

(Elaboración propia con datos de Flores, Alonso y OCED, Agricultural Policies in OCED Countries, Monitoring and Evaluation)

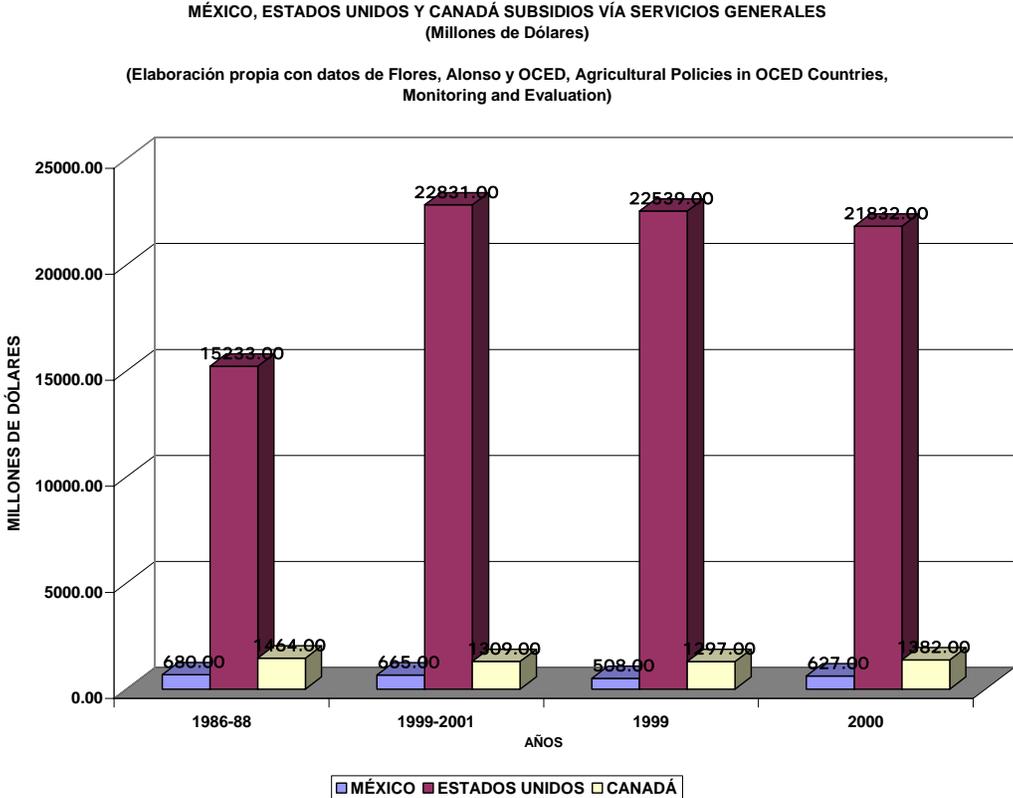


¹⁵³ *Loc. Cit.*

¹⁵⁴ *Ídem.*

Respecto de los subsidios vía servicios generales, los cuales se refieren a los apoyos relacionados con infraestructura, investigación y desarrollo; promoción y comercialización. Evolucionaron de la siguiente manera: (Véase gráfica No. 30.)

Gráfica No. 30: México, Estados Unidos y Canadá subsidios vía servicios generales



Tomando en consideración lo anterior, vemos que en el momento en que México inició su acelerado proceso de apertura comercial en 1986 los subsidios cayeron abruptamente, mientras que los agricultores de Estados Unidos y de Canadá recibieron sólidos apoyos continuando con los esfuerzos realizados en décadas anteriores para edificar agriculturas fuertes y competitivas. Sin duda, la producción de granos básicos en México recibió también apoyos considerables, pero sus objetivos fueron compensatorios antes que la eficiencia y la competitividad.

3.6.2 Evolución y competitividad del precio del maíz en la relación comercial México-Estados Unidos de Norteamérica en el ámbito del TLCAN 1994-2000

Para saber si nuestro país está produciendo sus granos básicos (maíz y trigo) con costos decrecientes (de manera competitiva), se analizará comparativamente el precio nacional, internacional y de Estados Unidos del maíz y trigo. Tomaremos como eje el precio internacional de cada uno de estos granos básicos y asumiremos que, si el precio local converge hacia el externo se está produciendo de manera competitiva.

El análisis comparativo de los precios se complementará con el estudio de la relación de precios nacionales entre los internacionales, que nos permitirá confirmar el nivel de competitividad de los productos nacionales respecto a los internacionales.

*La relación de precios es un coeficiente que resulta de dividir el precio nacional entre el precio internacional, originando tres opciones*¹⁵⁵:

- Sí la relación de precios (**P. MÉX / P. INTL.**) = 0, implica que el precio nacional es igual al internacional, como consecuencia, el consumidor será indiferente en su elección, es decir, obtendrá la misma utilidad si su demanda se satisface en el mercado nacional o internacional.
- Sí la relación de precios (**P. MÉX / P. INTL.**) > 0, entonces, el precio nacional es más caro que el internacional, en este caso, el consumidor ya no es indiferente a la elección, porque el producto local ha perdido competitividad respecto al mercado internacional, como consecuencia, preferirá satisfacer su demanda en el mercado mundial desplazando la producción nacional, esta situación generará un incremento en las importaciones.
- Sí la relación de precios (**P. MÉX / P. INTL.**) < 0, significa que el precio local es inferior al mundial, como consecuencia, los productos locales son competitivos externamente y, por lo tanto, los consumidores de otros países demandarán los productos nacionales, como resultado, las exportaciones se incrementarán.

En síntesis, un sistema de precios competitivos implica que la relación de precios debe ser igual o menor a 0, es decir (**P. MÉX / P. INTL.**) ≤ 0. Por el contrario, cuando no se está ante un esquema competitivo, la relación de precios es mayor que 0, (**P. MÉX / P. INTL.**) > 0.

¹⁵⁵ Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): *Ob. Cit.* Pág. 14

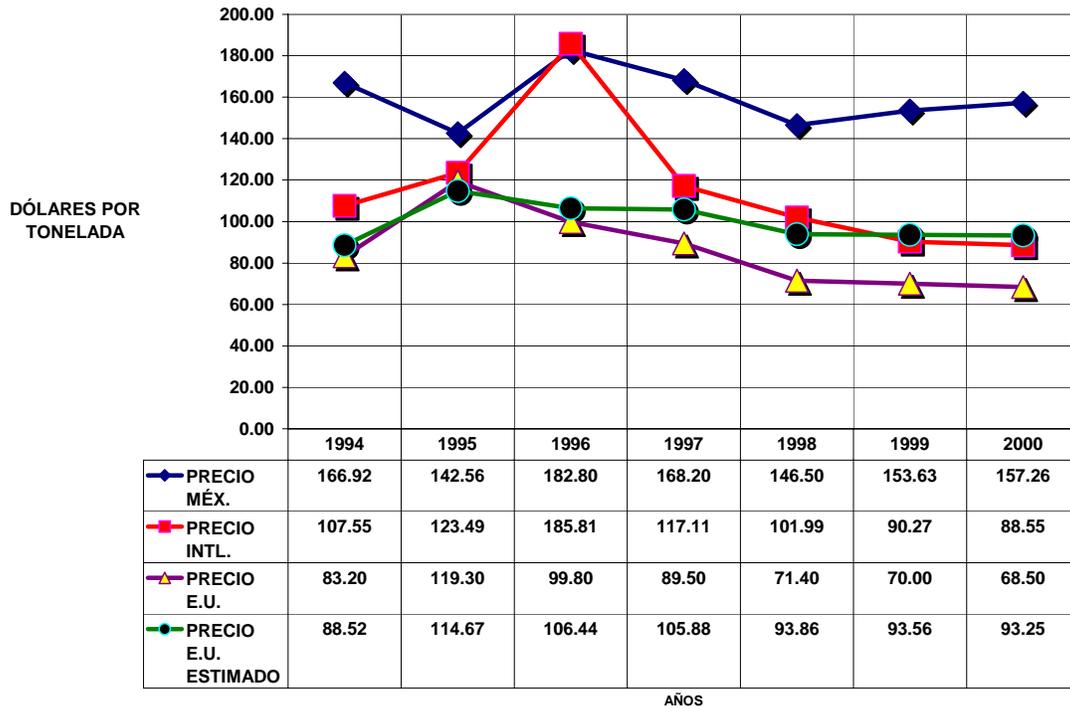
La importancia del maíz en el Subsector Agrícola se aprecia a través de su alta participación en la dieta nacional, en la superficie sembrada y su peso relativo en el valor de la producción. Además de lo anterior, el maíz se consume en forma directa como alimento básico por grandes núcleos de población adquiriendo especial importancia para la alimentación popular en zonas urbanas y rurales ya que constituye más de la mitad del consumo diario de calorías y proteínas, además de agrupar a más de las dos terceras partes de los productores agrícolas del país, por lo que se produce prácticamente en todos los estados de la República, bajo una diversidad de formas y procedimientos productivos, con diferentes grados de tecnificación y utilización de una amplia variedad de semillas, lo que se refleja en las características del producto. También es el empleador más grande de mano de obra rural, con el 72 por ciento de los agricultores dedicados a su producción.

Específicamente el precio del maíz en México fue superior al existente en el mercado internacional y en Estados Unidos, considerando inclusive el precio estadounidense al que se le aplicó el margen dumping calculado en este trabajo para el periodo de 1994-2000. A partir de 1998, este precio se empezó a incrementar en México, mientras que, en el mercado internacional y en Estados Unidos descendió. En el año 2000, mientras el precio del maíz de Estados Unidos convergió hacia el mercado internacional, el de México divergió de manera ostensible del precio internacional y el de Estados Unidos, inclusive del precio estimado que incluye el margen dumping calculado. En el año 2000, el precio del maíz en México fue de 157 dólares la tonelada d/t, en el mercado internacional se cotizó en 88.55 d/t y en Estados Unidos en 68.50 d/t. (Véase gráfica No. 31.)

Gráfica No. 31: México-Estados Unidos: Comparativo de precios para el maíz 1994-2000

COMPARATIVO DE PRECIOS PARA EL MAÍZ 1994-2000
(DÓLARES POR TONELADA)

(Elaboración propia: Metodología y datos en Cuadro No. 25)

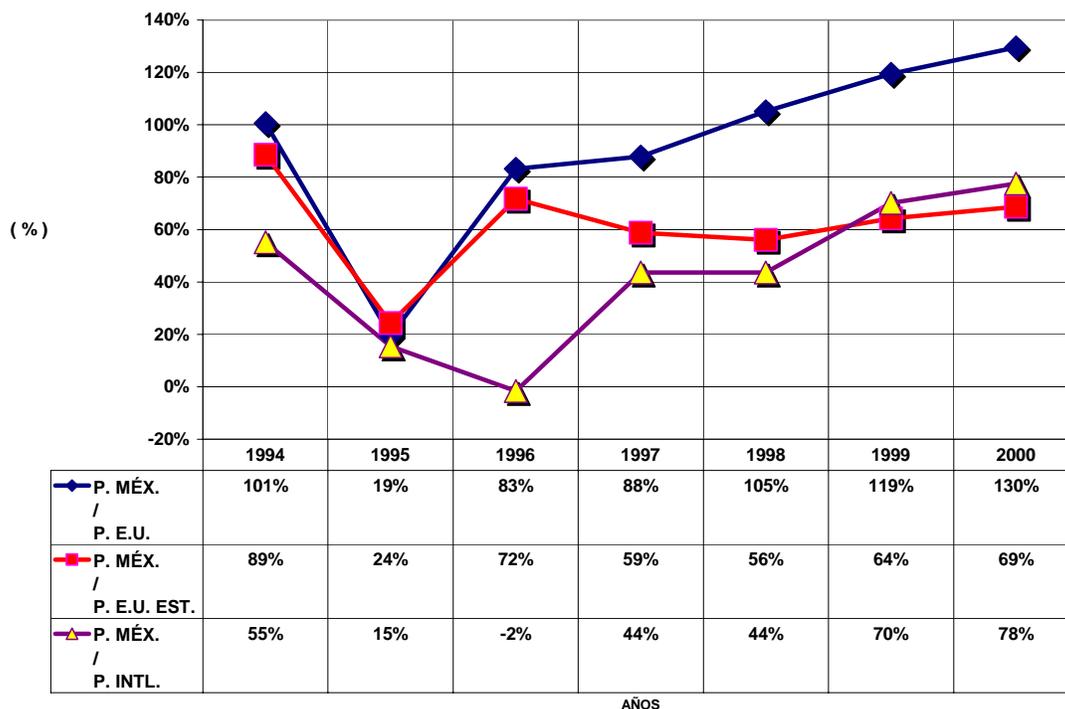


La relación de precios nos muestra que México no fue competitivo en la producción de maíz porque durante el periodo de 1994-2000 (con excepción del año de 1996). En el año 2000, la relación de precios de México respecto a Estados Unidos fue de 130%, es decir, el precio del maíz de nuestro país es 130% más caro que el precio de Estados Unidos, asimismo, el precio del maíz de México fue 78% más caro respecto al existente en el mercado internacional. (Véase gráfica No. 32.)

Gráfica No. 32: México-Estados Unidos: Relación de precios para el maíz 1994-2000

RELACIÓN DE PRECIOS PARA EL MAÍZ 1994-2000
(%)

(Elaboración propia: Metodología y datos en Cuadro No. 25)



El análisis de los precios del maíz nos mostró que México tiene precios superiores a los existentes en el mercado internacional, lo anterior se reflejó en una pérdida de competitividad de los productos nacionales en el mercado mundial, teniendo como efecto final la existencia del déficit en la balanza comercial total y específicamente con la balanza comercial entre México y Estados Unidos. El comercio entre estos dos países se ha incrementado sustancialmente, tanto en tamaño como en importancia relativa, aunque el impacto en la producción interna y en las balanzas comerciales agropecuarias ha sido diferente para cada uno de ellos.

La balanza comercial del maíz expresada en toneladas ha sido deficitaria en todos los años del periodo 1990-2002 en la relación México con Estados Unidos. Lo que significa que, dada la existencia de precios internos superiores a los externos, la demanda nacional de estos granos se ha cubierto con la producción internacional. (Véase cuadro No.4.)

Con base en las importaciones registradas en el periodo 1990-2002, nuestro país ha demandado cada vez mayores volúmenes de grano importado, no obstante que la producción promedio nacional durante el periodo de referencia alcanzó un poco más de 20 millones de toneladas. Al respecto, cabe precisar que las compras al exterior de maíz son realizadas bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN y son destinadas a satisfacer los volúmenes crecientes de demanda interna. (Véase cuadro No.4.)

En específico, el aumento de la demanda de maíz se debe a: Que uno de los productos derivados de la industrialización del grano es la elaboración del jarabe de maíz rico en fructosa, cuya producción ha ido en aumento, en donde México es el principal mercado latinoamericano, por lo que se estima que para su elaboración la demanda del grano seguirá en aumento ¹⁵⁶.

Respecto al consumo, nuestro país está situado en el cuarto lugar en la escala mundial, superado por Estados Unidos, China y Brasil; el consumo nacional promedio del período 1995/96-2001/02 alcanzó 22.9 millones de toneladas, que representan el 3.9 por ciento del consumo mundial, en tanto que en Estados Unidos, China y Brasil equivale al 31.7, 19.7 y 5.9 por ciento, respectivamente. En cuanto a las importaciones, México también figura en el cuarto lugar mundial, detrás de Japón, Corea del Sur y Taiwán. Las importaciones de México se realizan principalmente en el ámbito del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ¹⁵⁷.

Por lo que respecta al maíz, este ha enfrentado un déficit durante todo el periodo 1990-2002 convirtiéndose desde entonces en importador de ese producto. Si bien en algunos años la producción ha experimentado ligeros aumentos, no han sido suficientes para cubrir los incrementos anuales en la demanda de una creciente población. (Véase cuadro No.4.)

Aunque México es el segundo productor de maíz en América Latina después de Brasil, de las naciones con economías emergentes, nuestro país, como ya se señaló antes, es el cuarto importador más grande del mundo, después Japón, Corea del Sur y Taiwán.

Según la metodología propuesta por IATP (Para el cálculo de los márgenes dumping – Véase Anexo 3 –), se realiza tomando en consideración los subsidios estimados al productor, así como un cálculo del costo total de los cultivos involucrados. De esta forma, el abaratamiento artificial de precios genera una competencia desleal entre los distintos productores nacionales de bienes agrícolas respecto de los extranjeros, afectando a los productores nacionales principalmente, tornando a su estructura de costos y de precios como poco competitivas.

¹⁵⁶ Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP-SAGARPA). *Ob. Cit.* Pág.29.

¹⁵⁷ *Ibidem.* Pág. 24.

De la misma forma es importante determinar los usos mediante lo que SIAP-SAGARPA ha denominado como la Balanza Disponibilidad-Consumo, la cual es de gran trascendencia. En efecto, conocer la magnitud de la demanda de los productos agrícolas y contrastarla con la disponibilidad probable procedente de la producción nacional, permite no sólo estimar las necesidades de importación, sino evaluar las condiciones de la seguridad alimentaria nacional.

El cuadro siguiente, nos proporciona la metodología a aplicar a fin de determinar nuestra situación de dependencia alimentaria (para el caso específico del maíz), además de establecer la situación comercial entre México y Estados Unidos para este grano básico y observar como los precios en términos dumping han afectado en la evolución de dicho comercio. (Véase cuadro No.4.)

A continuación presento la Balanza de Disponibilidad-Consumo para el maíz y como se puede observar, es deficitaria para el periodo 1990-2002. En otras palabras, somos dependientes del exterior para poder satisfacer nuestros requerimientos de consumo de dicho grano. (Véase cuadro No.4.)

Cuadro No. 4: Comercio exterior y balanza de disponibilidad consumo México-Estados Unidos. Situación comercial del maíz

COMERCIO EXTERIOR Y BALANZA DE DISPONIBILIDAD CONSUMO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS SITUACIÓN COMERCIAL DEL MAÍZ (TONELADAS Y %) (Elaboración Propia) 1/											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
VARIACIÓN DE INVENTARIOS DE MAÍZ EN MÉXICO. (A) (Ton)	-1,147,968.00	1,062,188.00	-1,049,076.00	1,714,246.00	-2,216,637.00	-1,533,543.00	-3,005,795.00	685,785.00	545,617.00	-2,050,608.00	-1,021,773.00
PRODUCCIÓN DE MAÍZ EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	14,635,440.00	14,251,500.00	16,929,340.00	18,125,260.00	18,235,830.00	18,352,860.00	18,023,630.00	17,656,260.00	18,454,710.00	17,706,380.00	17,556,900.00
EXPORTACIÓN DE MAÍZ EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	58,664.00	32,724.00	43,220.00	84,181.00	144,259.00	146,308.00	144,109.00	190,612.00	296,660.00	79,346.00	61,247.00
TOTAL DE LA OFERTA DE MAÍZ EN MÉXICO. (A) (Ton)	13,546,136.00	15,346,412.00	15,923,484.00	19,923,687.00	16,163,452.00	16,965,625.00	15,161,944.00	18,532,657.00	19,296,987.00	15,735,118.00	16,596,374.00
(DEMANDA ó SUMINISTRO) INTERNO DE MAÍZ EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	17,650,554.00	16,768,117.00	17,229,154.00	20,134,331.00	18,910,091.00	19,652,546.00	21,004,694.00	21,051,519.00	24,508,850.00	21,280,929.00	21,943,992.00
IMPORTACIÓN DE MAÍZ EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	4,104,418.00	1,421,705.00	1,305,670.00	210,644.00	2,746,639.00	2,686,921.00	5,842,750.00	2,518,862.00	5,211,863.00	5,545,811.00	5,347,618.00
IMPORTACIONES DE MAÍZ ORIGINARIAS DE E.U. (B) (Ton)	2,293,700.00	889,700.00	754,400.00	957,200.00	3,058,100.00	5,945,500.00	3,737,000.00	3,774,000.00	5,501,301.00	4,768,669.00	5,554,194.00
EXPORTACIONES DE MAÍZ DE MÉXICO A E.U. (B) (Ton)	0.00	2,000.00	0.00	1,300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	31,160.00	6,835.00	3,573.00
BALANZA COMERCIAL MÉX.-E.U. PARA EL MAÍZ (Ton)	-2,293,700.00	-887,700.00	-754,400.00	-955,900.00	-3,058,100.00	-5,945,500.00	-3,737,000.00	-3,774,000.00	-5,470,141.00	-4,761,834.00	-5,550,621.00
BALANZA COMERCIAL TOTAL PARA EL MAÍZ. (A) (Ton)	-4,045,754.00	-1,388,981.00	-1,262,450.00	-126,463.00	-2,602,380.00	-2,540,613.00	-5,698,641.00	-2,328,250.00	-4,915,203.00	-5,466,465.00	-5,286,371.00
BALANZA COMERCIAL PARA EL MAÍZ. SALDO COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS (A) (Ton)	-2,293,700.00	-887,700.00	-754,400.00	-955,900.00	-3,058,100.00	-5,945,500.00	-3,737,000.00	-3,774,000.00	-5,470,141.00	-4,761,834.00	-5,550,621.00
AUTOSUFICIENCIA, SEGURIDAD Y SOBERANÍA ALIMENTARIA = IMPORTACIONES TOTALES (A) (Ton)	-4,104,418.00	-1,421,705.00	-1,305,670.00	-210,644.00	-2,746,639.00	-2,686,921.00	-5,842,750.00	-2,518,862.00	-5,211,863.00	-5,545,811.00	-5,347,618.00
IMPORTACIONES TOTALES COMO % DE LA PRODUCCIÓN TOTAL (%)	28.04%	9.98%	7.71%	1.16%	15.06%	14.64%	32.42%	14.27%	28.24%	31.32%	30.46%
IMPORTACIONES ORIGINARIAS DE E.U. COMO % DE LA PRODUCCIÓN TOTAL (%)	15.67%	6.24%	4.46%	5.28%	16.77%	32.40%	20.73%	21.37%	29.81%	26.93%	31.64%
PARTICIPACIÓN % DE LAS IMPORTACIONES DE E.U. DENTRO DE LAS IMPORTACIONES TOTALES (%)	55.88%	62.58%	57.78%	45.42%	111.34%	221.28%	63.96%	149.83%	105.55%	85.99%	103.86%

1/

NOTA: Las toneladas están expresadas en toneladas métricas (Tm). Para el maíz 1 Tm = 39.368 bushels. Lo anterior según el método aplicado por Institute for Agriculture and Trade Policy (2004).

(A)

fuente:

Elaboración propia con base en la metodología aplicada según SIAP-SAGARPA para el cálculo de Balanzas de Disponibilidad Consumo utilizando actualizados (Marcados con inciso "B") de FAOSTAT 2004 <http://faostat.fao.org/faostat>

3.6.3 Evolución y competitividad del precio del trigo en la relación comercial México-Estados Unidos de Norteamérica en el ámbito del TLCAN 1994-2000

Por su parte, la importancia que reviste el trigo; se debe a que en el mundo el trigo es el principal grano para la alimentación y junto con el maíz y el arroz es uno de los granos más importantes que se producen en un buen número de países.

Si bien es cierto que México no es un productor y comercializador importante en el orbe, también es cierto que es un producto significativo en la dieta de la población y cuya producción beneficia directa e indirectamente otras actividades productivas como a la industria.

El consumo del cereal no se realiza directamente, por lo que requiere de un proceso de transformación, que generalmente inicia con la molienda, cuyo primer producto es la harina, a partir de lo cual la industria harinera se ubica como el eslabón estratégico de la cadena producción-consumo y el principal factor de demanda del grano.

Una de las características esenciales en el destino del trigo es su alto grado de comercialización, de tal manera que el autoconsumo no es significativo. Para el consumo humano, el cereal requiere de un proceso de transformación mediante el cual se produce la harina, la que se utiliza como materia prima en determinadas industrias para la generación de productos finales. En este sentido, la mayor demanda del cereal se genera en la industria harinera, la que a su vez es proveedora de materia prima para los fabricantes de productos finales, predominando la industria del pan, en donde la calidad del producto está determinada por la cantidad y la calidad de la proteína del grano.

En el comercio mundial de trigo no predominan los principales países productores (China e India), ocupando su lugar Estados Unidos quien tiene el tercer lugar como productor pero el primero como exportador, por lo que su dinámica de ventas al exterior determina en buena medida el comportamiento del mercado mundial¹⁵⁸.

El comercio exterior de trigo en nuestro país se caracteriza porque las importaciones son mayores que las exportaciones, lo que obedece a requerimientos del grano panificable, el cual no se produce internamente con suficiencia y a que la producción nacional es fundamentalmente de grano duro o cristalino utilizado para la fabricación de pastas, espaguetis y macarrones¹⁵⁹.

¹⁵⁸ <http://www.siea.sagarpa.gob.mx/InfOMer/analisis/antrigo.html#intro>

¹⁵⁹ *Loc Cit.*

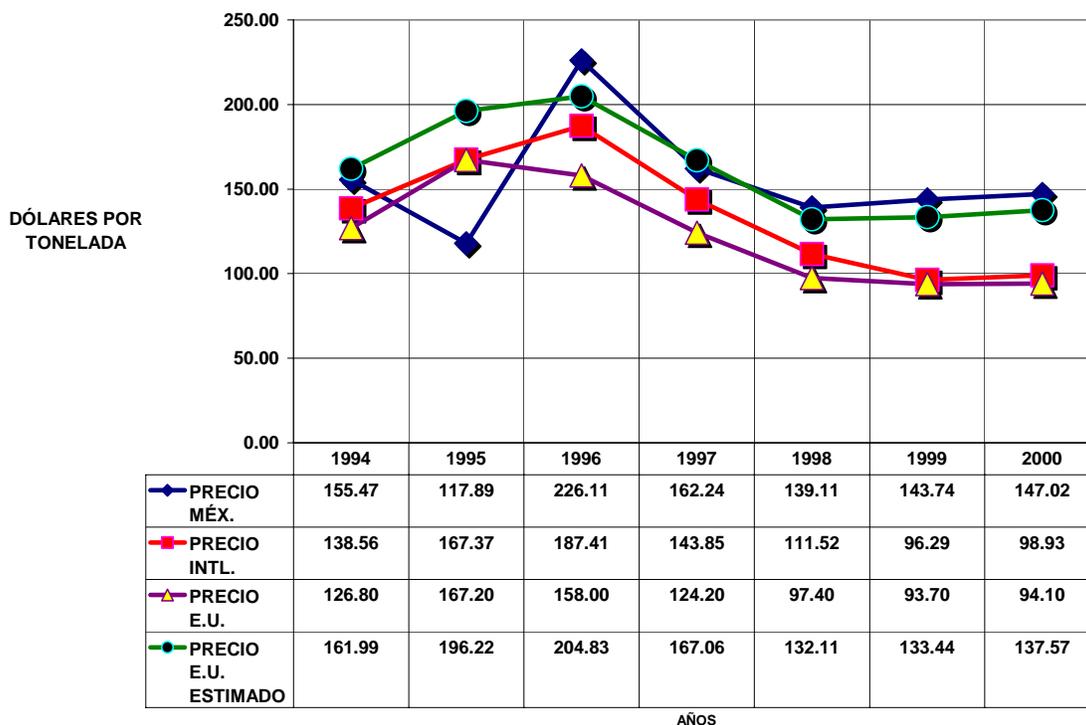
Durante la totalidad del periodo 1990-2002, las compras externas de trigo proceden prácticamente de los ahora socios comerciales dentro del TLCAN (Canadá y Estados Unidos), predominando la Unión Americana como principal proveedor del grano para nuestro país. Conformándonos como importadores netos de este grano básico. (Véase cuadro No.5.)

El comportamiento del precio del trigo es similar al del maíz, aunque los diferenciales nos son tan pronunciados. Durante el periodo de 1994-2000 el precio en México fue más alto que en el mercado internacional y en Estados Unidos, con excepción de 1995. Los tres indicadores alcanzaron su nivel máximo entre 1995 y 1996 empezando su descenso a partir de 1997, sin embargo, el precio de Estados Unidos convergió al internacional en el año 2000, mientras que el de México fue superior a ambos. En el año 2000, el trigo en México se cotizó en 147 d/t, en el mercado internacional tuvo un precio más bajo, casi 99 d/t y en Estados Unidos fue de 94.10 d/t. (Véase gráfica No. 33.)

Gráfica No. 33: México-Estados Unidos: Comparativo de precios para el trigo 1994-2000

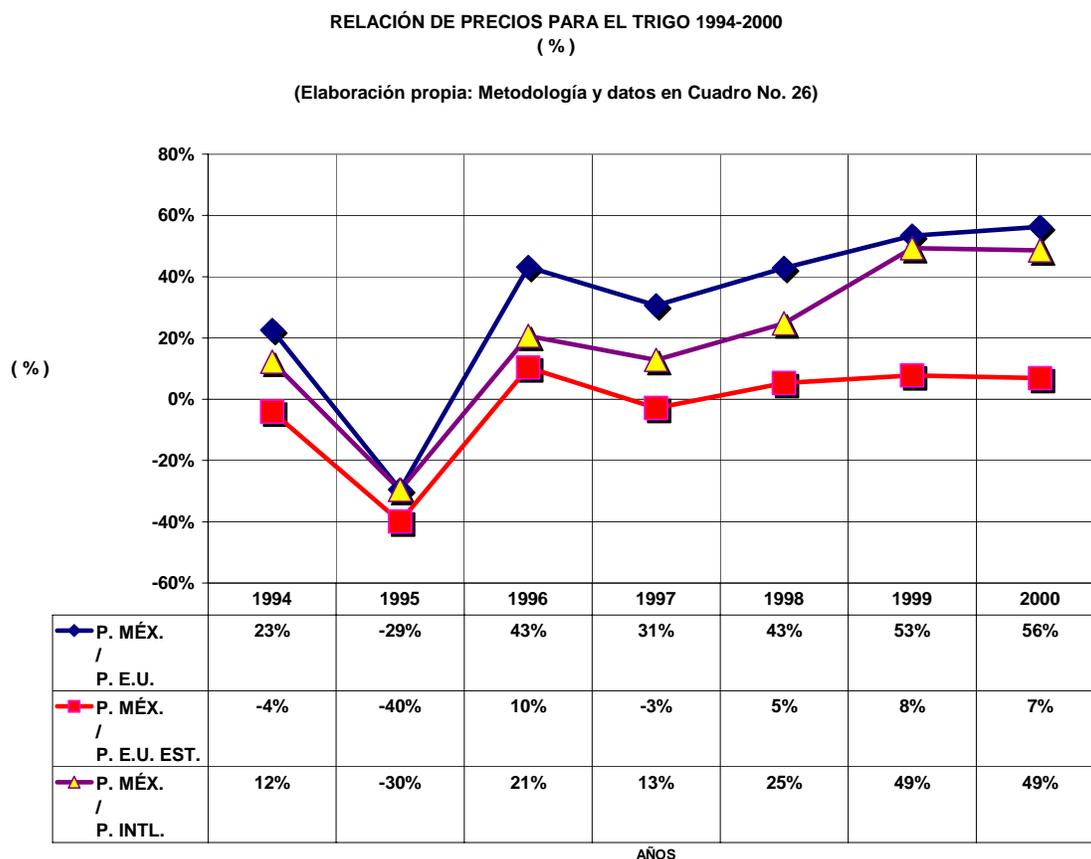
COMPARATIVO DE PRECIOS PARA EL TRIGO 1994-2000
(DÓLARES POR TONELADA)

(Elaboración propia: Metodología y datos en Cuadro No. 26)



Durante el periodo de 1994-2000, México mantuvo una relación de precios superior a 0 (excepto 1995, año en que fue menor a 0 y por lo tanto competitivo), lo que significa que el país, durante toda esta etapa, tuvo el precio del trigo por encima del mercado internacional y norteamericano. Nótese que en el año 2000 la relación de precios se aleja de 0, lo que significa que no existe convergencia del precio nacional respecto al internacional y al de Estados Unidos. Particularmente en el año 2000, el precio del trigo en México fue 56% más caro que en Estados Unidos y 49% más caro respecto al mercado internacional. (Véase gráfica No. 34.)

Gráfica No. 34: México-Estados Unidos: Relación de precios para el trigo 1994-2000



Previamente se estableció que cuando la relación de precios es superior a 0, implicaba que los precios nacionales son mayores a los internacionales, como consecuencia, los consumidores nacionales preferirán consumir los bienes externos, las importaciones crecen por encima de las exportaciones, exacerbándose el déficit comercial. (Véase cuadro No.5.)

El análisis mostró que México tiene precios superiores a los existentes en el mercado internacional, esta situación se reflejó en una pérdida de competitividad en el mercado mundial, teniendo como efecto final la existencia del déficit en la balanza comercial.

El comercio entre México y Estados Unidos se ha incrementado sustancialmente, tanto en tamaño como en importancia relativa, aunque el impacto en la producción interna y en las balanzas comerciales ha sido diferente para cada uno de ellos.

Así, el trigo registraron un déficit comercial (medida en toneladas) durante el periodo de 1990-2002, lo que significa que, dada la existencia de precios internos superiores a los externos la demanda nacional de estos granos se ha cubierto con la producción internacional. Aún a pesar de ser competitivos en el año de 1995 respecto del precio, el saldo de la balanza respecto de Estados Unidos es deficitario. (Véase cuadro No.5.)

Cabe mencionar que el trigo que predomina en la producción nacional es el duro o cristalino, cuyos niveles permiten atender la demanda de sectores industriales específicos e incluso para exportar; no así en los trigos panificables, por lo que en forma continua se recurre al mercado internacional para su adquisición. En contraparte nuestras exportaciones han estado limitadas, pues se han visto afectadas debido al carbón parcial del trigo que es causado por el hongo *Tilletia*. Indica ¹⁶⁰.

Su propagación ha originado el establecimiento de regulaciones fitosanitarias y cuarentenas en la última década, para evitar su introducción a otras áreas trigueras.

El mercado internacional del trigo se ha visto afectado, ya que la aplicación de las regulaciones es inconsistente y parece estar basada en aspectos del orden económico-político. Para las autoridades regulatorias la diseminación del hongo por medio de la semilla infectada o contaminada constituye el aspecto más importante de esta enfermedad. Sin embargo, en comparación con las royas u otros carbonos que atacan al trigo, la enfermedad es considerada de menor importancia por su distribución geográfica y por su potencial de causar daños económicos.

Actualmente, la cuarentena decretada por los Estados Unidos al trigo producido en México, está afectando a nuestro país económicamente, ya que además de interferir con la exportación de diferentes productos a dicho país, lo hace a otras regiones. La cuarentena en los Estados Unidos trajo como consecuencia que México quedara muy limitado en lo referente al mercado internacional de semilla de trigo.

Los decrecientes volúmenes producidos en los últimos años han requerido ampliar la magnitud de las compras externas del cereal, siendo Estados Unidos el principal proveedor. Con ello, las importaciones de México se realizan principalmente en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, en el cual se establecen las bases normativas que indican las cuotas de importación libre de arancel.

¹⁶⁰ *Idem.*

Aunado a lo anterior y de la misma forma que con el maíz IATP propuso una metodología que se realiza tomando en consideración los subsidios estimados al productor, así como un cálculo del costo total de los cultivos involucrados. De esta forma, el abaratamiento artificial de precios genera una competencia desleal entre los distintos productores nacionales de bienes agrícolas respecto de los extranjeros, afectando a los productores nacionales principalmente, tornando a su estructura de costos y de precios como poco competitivas. (Para metodología y el cálculo del margen dumping véase Anexo 3.)

De la misma forma es importante determinar los usos mediante lo que SIAP-SAGARPA ha denominado como la Balanza Disponibilidad-Consumo, la cual es de gran trascendencia.

Pues este ejercicio, se basa en una metodología diseñada en el seno del Gabinete Agropecuario en la década de los años ochenta para atender una problemática específica de la época (establecer la magnitud del déficit de los principales granos y oleaginosas, definir la temporalidad de las importaciones a realizar e, incluso, formular estimaciones sobre los precios oficiales de productos básicos de consumo final) es igualmente útil en las condiciones de mercados abiertos que caracterizan actualmente a la economía mexicana.

Pues no sólo permite estimar las necesidades de importación, sino evaluar las condiciones de la seguridad alimentaria nacional.

A continuación presento la Balanza de Disponibilidad-Consumo para el trigo y como se puede observar, es deficitaria para el periodo 1990-2002. En otras palabras, somos dependientes del exterior para poder satisfacer nuestros requerimientos de consumo de dicho grano.

El siguiente cuadro nos ayudara a determinar nuestra situación de dependencia alimentaria, además de establecer la situación comercial entre México y Estados Unidos para el caso del trigo y observar como los precios en términos dumping han afectado en la evolución de dicho comercio.(Véase cuadro No.5.)

**Cuadro No. 5: Comercio exterior y balanza de disponibilidad consumo
México-Estados Unidos. Situación comercial del trigo**

COMERCIO EXTERIOR Y BALANZA DE DISPONIBILIDAD CONSUMO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS SITUACIÓN COMERCIAL DEL TRIGO (TONELADAS Y %)											
(Elaboración Propia) 1/											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
VARIACIÓN DE INVENTARIOS DE TRIGO EN MÉXICO. (A) (Ton)	-47,120.00	-67,964.00	-70,789.00	-422,432.00	-659,469.00	-514,797.00	-468,828.00	-1,175,850.00	-835,558.00	-844,086.00	-1,515,398.00
PRODUCCIÓN DE TRIGO EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	3,930,934.00	4,060,738.00	3,620,503.00	3,582,450.00	4,150,920.00	3,468,220.00	3,375,008.00	3,656,594.00	3,235,080.00	3,020,889.00	3,493,210.00
EXPORTACIÓN DE TRIGO EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	23,560.00	33,982.00	32,095.00	56,116.00	174,634.00	557,398.00	234,964.00	589,575.00	319,779.00	524,043.00	760,999.00
TOTAL DE LA OFERTA DE TRIGO EN MÉXICO. (A) (Ton)	3,907,374.00	4,026,756.00	3,588,408.00	3,216,134.00	3,666,085.00	3,510,821.00	3,141,144.00	3,070,319.00	2,719,301.00	2,700,846.00	2,738,811.00
(DEMANDA ó SUMINISTRO) INTERNO DE TRIGO EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	4,287,412.00	4,667,737.00	4,809,144.00	5,080,378.00	5,210,147.00	4,796,417.00	5,245,366.00	5,001,475.00	5,321,745.00	5,481,662.00	5,650,435.00
IMPORTACIÓN DE TRIGO EN MÉXICO, SEGÚN FAOSTAT. (B) (Ton)	380,038.00	640,981.00	1,227,335.00	1,864,244.00	1,544,062.00	1,285,596.00	2,104,222.00	1,931,156.00	2,602,444.00	2,780,816.00	2,911,624.00
IMPORTACIONES DE TRIGO ORIGINARIAS DE E.U. (B) (Ton)	356,700.00	184,800.00	733,500.00	778,100.00	743,500.00	1,122,400.00	1,404,000.00	1,257,000.00	1,679,319.00	1,799,246.00	1,963,071.00
EXPORTACIONES DE TRIGO DE MÉXICO A E.U. (B) (Ton)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	26,725.00	3,097.00	32,017.00
BALANZA COMERCIAL MÉX.-E.U. PARA EL TRIGO (Ton)	-356,700.00	-184,800.00	-733,500.00	-778,100.00	-743,500.00	-1,122,400.00	-1,404,000.00	-1,257,000.00	-1,652,594.00	-1,796,149.00	-1,931,054.00
BALANZA COMERCIAL TOTAL PARA EL TRIGO. (A) (Ton)	-356,478.00	-606,999.00	-1,195,240.00	-1,808,128.00	-1,369,428.00	-728,198.00	-1,869,258.00	-1,341,581.00	-2,282,665.00	-2,256,773.00	-2,150,625.00
BALANZA COMERCIAL PARA EL TRIGO. SALDO COMERCIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS (A) (Ton)	-356,700.00	-184,800.00	-733,500.00	-778,100.00	-743,500.00	-1,122,400.00	-1,404,000.00	-1,257,000.00	-1,652,594.00	-1,796,149.00	-1,931,054.00
AUTOSUFICIENCIA, SEGURIDAD Y SOBERANÍA ALIMENTARIA = IMPORTACIONES TOTALES (A) (Ton)	-380,038.00	-640,981.00	-1,227,335.00	-1,864,244.00	-1,544,062.00	-1,285,596.00	-2,104,222.00	-1,931,156.00	-2,602,444.00	-2,780,816.00	-2,911,624.00
IMPORTACIONES TOTALES COMO % DE LA PRODUCCIÓN TOTAL (%)	9.67%	15.78%	33.90%	52.04%	37.20%	37.07%	62.35%	52.81%	80.44%	92.05%	83.35%
IMPORTACIONES ORIGINARIAS DE E.U. COMO % DE LA PRODUCCIÓN TOTAL (%)	9.07%	4.55%	20.26%	21.72%	17.91%	32.36%	41.60%	34.38%	51.91%	59.56%	56.20%
PARTICIPACIÓN % DE LAS IMPORTACIONES DE E.U. DENTRO DE LAS IMPORTACIONES TOTALES (%)	93.86%	28.83%	59.76%	41.74%	48.15%	87.31%	66.72%	65.09%	64.53%	64.70%	67.42%

1/ NOTA: Las toneladas están expresadas en toneladas métricas (Tm). Para el trigo 1 Tm = 36.7437 bushels. Lo anterior según el método aplicado por Institute for Agriculture and Trade Policy (2004).

(A)

Fuente:

Elaboración propia con base en la metodología aplicada según SIAP-SAGARPA para el cálculo de Balanzas de Disponibilidad Consumo utilizando actualizados (Marcados con inicio "B") de FAOSTAT 2004 <http://faostat.fao.org/faostat>

Con la caída de los precios de los cultivos básicos, los productores agrícolas no han podido superar la competencia en los mercados internos mucho menos en los mercados estadounidenses, por el creciente aumento de los costes de la producción. Muchos de ellos están obligados a cambiar a otros cultivos no básicos, o a emigrar hacia zonas urbanas u otros países, lo cual provoca serios problemas sociales . Esta caída en la producción de los cultivos básicos ha hecho a México uno de los principales importadores de cultivos básicos de los Estados Unidos de Norteamérica.

El gobierno mexicano ha permitido el ingreso de granos básicos en términos dumping al permitir importaciones sin arancel por arriba de los volúmenes negociados en el TLCAN. Las empresas transnacionales comercializadoras de granos y principales importadoras de maíz aprovecharon los créditos blandos a la exportación que otorga el gobierno de Estados Unidos para inundar el mercado con importaciones baratas y reducir el precio doméstico a los productores. Con la desaparición de la Comisión Nacional de Subsistencia Popular CONASUPO se constituyeron en la casi única alternativa de comercialización de las cosechas nacionales.

Es evidente la contracción en el sector agrícola en términos de producción por las caídas en precios, porque se supone que antes del TLCAN los productores vendían su producción excedente a la CONASUPO con un precio de garantía.. La introducción de los productos y elementos del progreso tecnológico en la producción y el impacto de los subsidios y sus consecuencias en los precios del mercado, han provocado la caída de los precios de los productos agrícolas internos.

Los costos que enfrentan son mayores que los que enfrentan sus homólogos estadounidenses, debido a que los subsidios que reciben éstos. Bajo estas circunstancias, difícilmente habrá productos domésticos que puedan competir con unos bienes importados que están siendo subvencionados implícitamente por sus gobiernos. A causa de este mecanismo, los productores agrícolas se encuentran con poca oportunidad de producir y también de exportar.

Resulta difícil mantener el dinamismo exportador del sector agrícola porque la estructura exportadora está dominada por un pequeño grupo de transnacionales como Cargill, la principal empresa exportadora de granos de los Estados Unidos, que es también la principal importadora de granos en México y ha comprado gran parte de la estructura de la CONASUPO . Por lo tanto, las perspectivas de los mercados estadounidenses y canadienses para los productos básicos mexicanos no permiten esperar aumentos de los precios. Ahora resulta que no sólo los productores mexicanos pierden como productores, sino también el país, que ya no exporta o exporta menos que lo que importa a los socios del TLCAN.

En efecto, el mercado mexicano de maíz está controlado por tres principales carteles: el integrado por Cargill-Continental-Monsanto, el formado por Maseca-Archer Daniels Midland-Dreyfus-Novartis y el constituido por Minsa-Arancia-Corn Products International. Estas empresas son las mayores comercializadoras de granos en ambos lados de la frontera, unidas a Monsanto y Novartis dos de los gigantes biotecnológicos productores de semillas de maíz transgénicas. La pieza que les falta para cerrar el círculo de control transnacional y dependencia campesina es eliminar la prohibición de siembra de maíz transgénico.

Desde que iniciaron las negociaciones bilaterales hasta que el TLCAN entró en vigor, no hubo tiempo para introducir un mecanismo apropiado en los aspectos sociales para mitigar los impactos negativos que conlleva el TLCAN para el sector agrícola; desde su inicio debió incluirse la modificación de la política agrícola en términos de reforma agrícola.

La política de apertura comercial significa ir reduciendo los aranceles a las importaciones y otras intervenciones, como cuotas o subsidios, para exponer al productor doméstico a la competencia cada vez mayor desde el exterior. El enfoque predominante de política económica estima que ello forzaría a los productores domésticos a elevar su eficiencia. En caso de que el país no tenga ventajas comparativas en ciertos rubros, debería abandonarlos y reasignar los recursos empleados hacia sectores donde que sí disponga de ventajas comparativas. Esta es la reestructuración productiva que se busca: la economía nacional reasigna los recursos desde los sectores menos eficientes hacia los más eficientes, a fin de aumentar con ello el bienestar general.

La existencia del TLCAN muestra cómo los países de primer mundo manipulan a los países en desarrollo. Se presiona a los países en desarrollo para que eliminen sus barreras comerciales al comercio mundial, en tanto los primeros mantienen las suyas contra los productos agrícolas, sin importarles que, de esa forma, priven a los países en desarrollo de los tan necesitados ingresos vía exportaciones. Mientras los países en desarrollo dejan entrar los productos manufacturados provenientes de las economías más fuertes, los desarrollados continúan protegiendo a sus productores agrícolas, colocándole un freno a los productos extranjeros.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En las grandes transformaciones del sector agrícola durante los últimos años han influido tres elementos que considero de suma importancia, estos son los conocidos Programas de Ajuste Estructural impuestos por parte del Fondo Monetario internacional FMI, luego de la “llamada crisis de la deuda” de los años ochenta, los acuerdos sobre agricultura derivados de la ronda de Uruguay del GATT y administrado por la actual Organización Mundial del Comercio OMC. Además de las políticas agrarias implementadas por las naciones desarrolladas, en particular los Estados Unidos.

Estados Unidos por su participación hegemónica en las exportaciones y su incidencia directa en la fijación de los precios internacionales de los productos agrícolas, reduce el margen de las políticas agrícolas de México.

Estas reformas, -llamadas también políticas de estabilización-, impactaron severamente a las instituciones públicas nacionales encargadas de promover el desarrollo agrícola. Debido a la restricción presupuestaria que estas enfrentaron y a la redefinición del rol del Estado en materia de intervención en la economía. Aún cuando las reformas económicas promovidas por el FMI, se orientaron a asegurar una apertura económica que “permitiera” a los países en desarrollo endeudados, mejorar sus posiciones financieras (resolver los problemas de deuda externa) y sus indicadores macroeconómicos, por la vía de reformar sus instituciones y criterios de política económica, fortalecer el rol del mercado e insertarse exitosamente en la economía internacional. En los hechos, dicho planteamiento dista de haberse cumplido.

El impacto en los productores agrícolas de granos básicos ha sido significativo, ya que el apoyo público hacia el sector se redujo. Adicionalmente, y debido a las reformas mencionadas se redujeron las líneas especiales de financiamiento para granos básicos, eliminación de subsidios a las tasas preferenciales, se aplicaron normas bancarias mucho más estrictas con respecto a las garantías, aumentaron las tasas de interés.

En suma los cultivos de granos básicos quedaron en una situación en extremo vulnerable y en contrapartida los recursos se reorientaron a rubros de exportación agrícola (productos agrícolas dinámicos o de exportación y que son productos distintos a los granos básicos), coherentemente con las nuevas orientaciones de política económica del FMI.

Posteriormente, con las negociaciones llevadas a cabo en la ronda de Uruguay que se realizaron bajo fuertes presiones por parte de los grupos de interés tuvieron un campo propicio para introducir la negociación agrícola en el antiguo GATT (precedente de la actual OMC).

Con la incorporación de la agricultura a las negociaciones multilaterales, Se incidió también en “la profunda convicción” de los responsables de la política económica de las naciones periféricas, en que la apertura comercial pondría a funcionar “correctamente” a los mercados, y que la eliminación de los subsidios y las entidades reguladoras de precios contribuirían a que el sector público ahorrara recursos, Contribuyendo a que se indujera con fuerza a la incorporación de este tema en las negociaciones multilaterales de comercio.

Es importante destacar que el propio gobierno de los Estados Unidos establece que la agricultura y la seguridad alimentaria son una cuestión de seguridad nacional. Ello es significativo, debido a que este argumento es el que permite exceptuar de las disciplinas comerciales de la OMC a la agricultura y les permite establecer criterios discrecionales en su política para el apoyo a su agricultura sin considerar los efectos que estas están teniendo en las economías que dependen esencialmente de la agricultura para su reproducción.

Considerando lo anterior, hemos visto como el gobierno mexicano ha recurrido poco a medidas contempladas en los propios acuerdos comerciales internacionales que podrían haber introducido cierta protección a los productos agropecuarios y gradualidad a los procesos de apertura. Con lo cual se puede comprender la limitada capacidad del Estado para enfrentar el sistema multilateral de comercio. A contrario de lo que ocurre con los Estados Unidos y la Unión Europea.

En la práctica, el gobierno norteamericano ha subvencionado su producción de granos básicos en especial a los cultivos de maíz y trigo. Estados Unidos es el principal productor y exportador de maíz del mundo y uno de los principales exportadores de trigo. La producción de este grano ha venido creciendo sostenidamente debido a los adelantos científicos y tecnológicos.

A pesar de ello, este sector sigue teniendo la mayor cantidad de ayudas económicas por el gobierno norteamericano. Los efectos de la mayor producción (sobreoferta) y la de ayudas a los productores han llevado en la practica a una caída significativa de los precios a nivel internacional, lo que tiende a hacer poco rentable la producción fuera de las fronteras norteamericanas.

Otro tipo de política complementaria a los subsidios y ayuda a los productores norteamericanos, son los llamados programas de crédito a la exportación. En esto el gobierno norteamericano garantiza el crédito del importador al exportador, evaluaciones realizadas recientemente plantean que este tipo de mecanismo también distorsiona el comercio, garantizando a grandes empresas transnacionales americanas el beneficio de las garantías y permite ampliar el acceso a los mercados no norteamericanos a productos de la dieta corriente de los consumidores mexicanos.

Aún cuando la evidencia respecto de la situación de dumping a la producción de maíz y trigo por parte de Estados Unidos ha sido suficientemente documentada, la autoridad norteamericana ha señalado, incluso en la propia OMC que no realiza estas prácticas o más bien, que los efectos de la política agraria de los Estados Unidos no distorsionan el comercio internacional. En los hechos, los Estados Unidos han llevado a cabo un traspaso de tipo de subsidio desde los prohibidos hacia los no prohibidos por la OMC. Con ello ha mantenido su política agraria intacta, mientras tanto los efectos en la actividad agrícola son de una urgente preocupación

Debido a lo anterior y considerando los efectos de la liberalización agrícola y comercial aunado a los compromisos del TLCAN provocaron el aumento de las importaciones de los granos básicos y de manera generalizada una disminución de la rentabilidad de los granos básicos.

Tanto las reformas a las políticas internas como el TLCAN, definieron el modelo que seguiría la agricultura mexicana con base en la teoría de las ventajas comparativas y asumieron los mayores niveles de competencia de Estados Unidos en la producción de los granos básicos. México realizó su apertura comercial sobre la base de un supuesto de libre mercado y como consecuencia, los sectores que debían haberse “ajustado” no lo hicieron.

Sin embargo, a liberalización agrícola sólo ha permitido el fortalecimiento de los grandes productores y de las empresas comercializadoras transnacionales que fortalecieron su presencia en el mercado nacional.

Las grandes empresas exportadoras de maíz de los Estados Unidos ejercen una enorme influencia en el mercado mexicano. Los precios bajos (que tienen origen en subsidios contemplados dentro de la política agrícola estadounidense) y sus ventajosas condiciones de financiación (gracias al volumen de producción que manejan y a los créditos a la exportación que el gobierno estadounidense concede a sus clientes) les otorgan una posición ventajosa respecto de los productores nacionales.

Además de eso, su participación como compradoras y comercializadoras en el mercado mexicano les permite aprovechar las ayudas nacionales, reforzando su posición. La estrategia se completa con la compra de participaciones en las principales empresas del país, en un proceso de concentración corporativa.

Las empresas multinacionales comercializadoras tienen gran incidencia en la definición de las políticas agrícolas de México: inciden en los volúmenes de importación, logrando sobrecupos de importación sin arancel, incidiendo en la definición de los precios al productor en el mercado doméstico, controlando el acopio regional, absorbiendo los subsidios de los programas.

La alta concentración en la comercialización de granos básicos y la eliminación de la empresa estatal Conasupo en 1998, provocó un desorden en el mercado de los granos que el gobierno mexicano no ha logrado resolver. Actualmente la distribución y comercialización de los alimentos básicos de la población está en el caso de maíz en manos de un puñado de grandes empresas, que condicionan el abasto y la comercialización a obtener subsidios estatales.

El mercado de granos básicos se ha establecido en una estructura de comercialización de carácter oligopólico, donde los grandes mayoristas inciden en la determinación de los precios a través de toda la cadena de distribución. Generando un diferencial sustantivo entre los precios al productor y los que llegan al consumidor final, generándose un amplio margen de captura de ganancias extra-normales (extra-normales, por que no se realizan en condiciones de competencia) en manos del intermediario.

Los precios al productor decaen, cuando al mismo tiempo los precios al consumidor se incrementan. Ello genera una fuerte caída en los términos de intercambio de los productores agrícolas. En la práctica el productor se hace más pobre debido a que para mantener la misma estructura de consumo, debe colocar en el mercado una mayor cantidad de granos. Generándose un empobrecimiento relativo de los productores y consumidores.

Con los hechos anteriores es evidente que los procesos de ajuste económico, apertura y desregulación tuvieron un ritmo de aplicación incongruente con la capacidad de adaptación del aparato productivo y de los agentes económicos a las nuevas reglas. Por lo menos en lo referente a granos básicos. Con ello se reconoce que la velocidad de las reformas no permitieron a los gobiernos y a los productores realizar evaluaciones e implementar medidas anticipatorias de los cambios que se vinieron en materia agrícola. Estos procesos no corrigieron las desigualdades existentes previamente.

Con ello la agricultura y la alimentación de los consumidores quedaron expuesta además de los propios factores intrínsecos de la actividad, a factores exógenos tales como el ciclo económico, las coyunturas económicas globales, la demanda global y aún más el desarrollo del sector agrícola quedó condicionado a la evolución de variables tales como la política fiscal, el tipo de cambio, la tasa de interés y otros de índole financiera, que otrora no incidían de la forma en que actualmente lo hacen.

Tal y como indica Rubio, se ha desencadenado: “Un proceso de crisis inducida en el campo mexicano. El descenso de los precios, la producción que no encuentra comprador, la caída del ingreso de los productores y la carencia de apoyos oficiales, asemejan una situación de crisis en el campo que no obedece a condiciones económicas, sino a la apertura comercial y a la manera en que operan las agroindustrias transnacionales. Se trata en este sentido de una crisis ficticia, inducida por la importación de bienes no necesarios para complementar la oferta nacional, que sustituyan una producción interna capaz de abastecer la demanda.”¹⁶¹

¹⁶¹ Rubio, Blanca (2004) *Ob. Cit.* Pág. 954.

En este análisis, la falta de competitividad agrícola de México se intentó explicar a partir de demostrar la carencia de elementos que constituyan una política agrícola integral. Es decir, una política que asigne de manera eficiente los factores productivos (tierra, trabajo, capital) y que considere: la tecnología, la política fiscal y crediticia, los apoyos y los subsidios al campo, entre otros.

La política agrícola en México no ha eliminado, reducido o minimizado las diferencias existentes entre el campo mexicano y Estados Unidos de Norteamérica, como consecuencia, la productividad y la competitividad de los granos básicos de nuestro país no han convergido al nivel de Estados Unidos, tal como se espera que ocurra entre naciones integradas comercialmente.

México cumplió en gran medida sus compromisos ante la OMC, abandonando los mecanismos que garantizaban precios mínimos para los campesinos y pasando a un sistema de ayudas directas para la producción y la comercialización.

Respecto de la relación comercial agrícola de México con Estados Unidos, esta fue desfavorable, porque la balanza comercial ha favorecido a Estados Unidos desde la entrada en vigor del TLCAN.

El estudio también nos permitió observar que la dinámica del comercio agrícola es mayor entre México y Estados Unidos que entre México y Canadá, además, la mayor parte se realiza con Estados Unidos. Existen dos características adicionales en el comercio intra-regional; la primera, que el flujo de importaciones y exportaciones que México tiene con Estados Unidos y Canadá está altamente concentrado en un rango máximo de siete productos y; la segunda, que nuestro país está aumentando la dependencia de granos básicos de sus dos socios comerciales norteamericanos.

Con lo anterior, podemos afirmar que: “La competencia alimentaria en escala mundial no reside en las capacidades productiva y tecnológica de cada país, sino en la de los gobiernos para otorgar subsidios que permitan a los productores soportar precios deprimidos y, a pesar de ello, incrementar la producción.”¹⁶²

Por ello, en el contexto internacional, hacen falta reglas de la OMC más estrictas para prohibir toda forma –directa o indirecta- de subsidio a la exportación. Esta prohibición debe hacerse extensiva al uso de créditos subvencionados a la exportación.

A la luz de lo que he expuesto, relativo a la determinación de la existencia de daño (Véase Anexo 2) y en los resultados arrojados en la investigación relativa a las importaciones de maíz y trigo procedentes de los Estados Unidos (Véanse los apartados 3.6.1, 3.6.2 y 3.6.3), concluyo que es necesario para nuestro país conformar una política agrícola integral y aplicar en su derecho de nación más favorecida lo siguiente:

- Conservar la posibilidad de utilizar barreras arancelarias frente a productos subsidiados.

¹⁶² *Ibidem*. Pág. 949.

- Aplicar mecanismos de salvaguarda.
- Definir productos agrícolas como altamente sensibles y por tanto exento de los compromisos de liberalización.
- Capacidad para renegociar compromisos arancelarios acordados durante la Ronda Uruguay cuando éstos afecten a cultivos y otros productos esenciales para la seguridad alimentaria.

Esto requeriría una mayor intervención gubernamental para eliminar los problemas estructurales mediante el desarrollo de una política agrícola integral. Asimismo, se deben tomar medidas en el ámbito internacional para reducir el poder de los conglomerados agrícolas en los mercados. El principio que debe regir este acuerdo es que ningún producto debe de ser exportado a precios por debajo del precio efectivo recibido por sus productores (lo que incluye las ayudas directas) o por debajo de sus costes de producción.

A manera de ejemplo, cito a Gómez y Schwentesius: “Un antecedente clave: El papel del Congreso de EE.UU. en el caso del transporte. A pesar de que el TLCAN consideraba la libre circulación de los vehículos entre el territorio de México y EE.UU. a partir de 1995, el gobierno vecino prohibió su circulación a través de una moratoria. Pasaron muchos años de controversias, hasta que el 6 de febrero de 2001 la OMC emite fallo favorable para México. El 5 de junio de 2001 el presidente Bush, por fin, en papel, autorizó el ingreso de los camiones mexicanos y ordenó el levantamiento de la moratoria de 1995. Sin embargo, el Congreso aprueba el acceso a EE.UU. de los camiones mexicanos de carga a partir del año 2002, condicionado a que se puedan contratar inspectores suficientes y el 1 de agosto de 2001, contraviniendo, argumenta el bloqueo, justificando la inseguridad de los transportes de México en las carreteras de Estados Unidos. Así, el Congreso de Estados Unidos nos enseña el camino. Pese al Tratado, ellos protegen a sus transportistas, sus fuentes de empleo y sus intereses nacionalistas.”¹⁶³

En virtud del papel estratégico de la agricultura como fuente generadora de empleo, productora de alimentos, de importancia para la protección del medio ambiente, por sus implicaciones sociales y culturales, etc., y en virtud de que no existen fondos de compensación para subsanar los efectos del TLCAN, de que nunca el presupuesto asignado será suficiente para hacer competitivo al sector frente a la agricultura del país más poderoso del mundo, considerando el Artículo 21 de la OMC (sobre la afectación de un Tratado) y del artículo 89 Constitucional, Fracción 10 (desigualdad jurídica) y en virtud de las facultades que la nación le otorga al poder legislativo se propone la revisión del capítulo agropecuario del TLCAN. México no debe renunciar a su soberanía nacional y puede aprovechar todas las disposiciones previstas en su Constitución Política, Tratados y Acuerdos desde el punto de vista de nación más favorecida y atendiendo los intereses de México.

¹⁶³ Gómez Cruz, Manuel Ángel; Schwentesius Rindermann, Rita (2003) *Ob. Cit.* Pág. 12.

La dependencia de granos básicos importados pone en serio riesgo la seguridad alimentaria al quedar esta expuesta a la capacidad de importar, dicha capacidad depende fundamentalmente de la disponibilidad de divisas (o mejor dicho de la capacidad de capturarlas). En suma la seguridad alimentaria queda reducida a las fluctuaciones de la balanza de pagos de cada economía.

Desde la perspectiva nutricional, se ha señalado en diversos estudios que el tipo de maíz que se importa desde los Estados Unidos contiene menores aportes nutricionales en relación al que tradicionalmente se ha cultivado en México y cuyas superficies y producción se han venido mermando. En este sentido se puede afirmar que el maíz americano es un sustituto no perfecto del maíz tradicional producido localmente, mirado desde la perspectiva nutricional y de la calidad del alimento.

De esta forma y considerando la protección de los productos más sensibles, se afectarán algunos intereses particulares, en especial a los importadores e intermediarios de los productos agropecuarios. Pero, como hemos demostrado, no existe tanto beneficio para el consumidor como se está argumentando desde las esferas oficiales. Por otro lado, no habrá afectación para los exportadores mexicanos, siempre y cuando se aprovechen los márgenes de maniobra que permite la OMC para países en desarrollo.

Las acciones concretas sugeridas se refieren en función de los resultados del análisis realizado y observando las estrategias de nuestros socios comerciales se sugiere que el sector agrícola sea objeto, principalmente como en los países desarrollados, de protección especial. Es generalizado que las potencias agroalimentarias en el mundo instrumenten diversas medidas para apoyar a los productores agrícolas; las principales políticas de apoyo se concentran en:

- Financiamiento
- Apoyo a los precios de los productos
- Protección comercial para estimular la producción interna
- Pagos directos al productor
- Venta de insumos a bajos precios
- Apoyos a la comercialización interna y al exterior
- Programas para estimular la producción, vía innovaciones tecnológicas, asesoría, desarrollo de infraestructura; etc.
- Un tratamiento especial y diferenciado en la agricultura, tomando en cuenta las necesidades de seguridad alimentaria y la producción de los pequeños productores.

- Equidad de poder en el mercado, permitiendo a los países la flexibilidad para apoyar a los pequeños productores y regulando el comportamiento monopólico de las corporaciones agrícolas transnacionales.

En síntesis, se debe proteger de forma efectiva al sector agrario por razones de desarrollo y seguridad alimentaria.

Anexo 1

Operación y tipo de créditos otorgados por parte de BANRURAL y FIRA

BANRURAL

El Sistema BANRURAL, es una institución de primer piso¹⁶⁴ de la banca de desarrollo del Gobierno Federal, integrado por el Banco Nacional de Crédito Rural y doce bancos regionales, su objetivo es el financiamiento a la producción primaria agropecuaria y forestal y a las actividades de beneficio, almacenamiento, transportación, industrialización y comercialización que llevan a cabo los productores en el medio rural¹⁶⁵.

La operación de BANRURAL se apoya en dos fuentes de financiamiento: los recursos a tasas subsidiadas provenientes de las fuentes de descuento (FIRA, NAFIN, BANCOMEXT) y los recursos propios.

Los créditos otorgados por BANRURAL responden a la siguiente clasificación:¹⁶⁶

Crédito de habilitación o avío

Se destinan al financiamiento del capital de trabajo (costos de adquisición de insumos, de mano de obra y de servicios) para las actividades destinadas a la producción primaria agropecuaria, forestal, pesca y acuicultura, su beneficio, extracción, conservación, transformación, transportación y comercialización, así como para el establecimiento de industrias rurales y, en general, a atender las necesidades de crédito del sector rural del país.

¹⁶⁴ Instituciones bancarias que realizan operaciones de manera directa con los clientes. En: CONAFOVI. Disponible en:

<http://www.conafovi.gob.mx/secciones/glosario/glosario/listado.asp?letra=B>

¹⁶⁵ Véase: *Reglas de operación para la asignación de subsidios en el ejercicio fiscal 2001 del Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C.* Página 1. Disponible en:

http://www.shcp.gob.mx/servs/normativ/rdiversas/rd_010518.html

¹⁶⁶ Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II). *La política de asignación del crédito agrícola en México durante el periodo de 1994-2000.* Pág. 6.

Crédito refaccionario

Se destinan a financiar la adquisición, construcción e instalación de activos fijos y bienes de consumo duradero, así como para la formulación de proyectos, obras de infraestructura, equipamiento, insumos y otros activos y conceptos.

Podrá otorgarse crédito refaccionario para la formulación de estudios de preinversión y factibilidad, ingeniería de detalle y gastos preoperativos necesarios para la operación de todo proyecto que propicie la producción, transformación, comercialización y distribución del sector rural.

Podrá pactarse en el contrato que una parte del crédito refaccionario, sin exceder del 50%, podrá destinarse al pago de responsabilidades fiscales que tenga la empresa del acreditado al tiempo de celebrarse el contrato.

También se podrá pactar que parte del crédito se aplique para pagar adeudos en que el acreditado hubiere incurrido por gasto de explotación o por la compra de los bienes muebles e inmuebles o la ejecución de las obras arriba señaladas, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Otros tipos de financiamiento

En apoyo a las actividades rurales señaladas en crédito de habilitación o avío.

FIRA

Es una entidad financiera de segundo piso¹⁶⁷ del Gobierno Federal, su misión consiste en crear valor en las redes productivas, de los sectores rural y pesquero, con criterios de eficiencia y rentabilidad, a través del desarrollo de los mercados financieros, de tecnología y servicios¹⁶⁸.

FIRA esta integrado por cuatro fideicomisos, de los cuales, los primeros tres están directamente vinculados con la agricultura:

¹⁶⁷ Las instituciones financieras públicas y privadas, comercial o de desarrollo, que realizan operaciones a través de las instituciones de primer piso. Disponible en:

<http://www.conafovi.gob.mx/secciones/glosario/glosario/listado.asp?letra=B>

¹⁶⁸ <http://www.fira.gob.mx/QuienesSomos/QuienesSomos.asp>

Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)

El objetivo del fondo es que los productores de bajos ingresos que sean sujetos de crédito de las instituciones de la banca múltiple reciban financiamiento en condiciones preferenciales para concepto de avío (excepto créditos para comercialización) otorgados para la producción primaria, industrialización y prestación de servicios en los sectores agropecuarios, forestal y pesquero, así como, otras actividades económicas que se realicen en el medio rural.

Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)

El objetivo del fondo es que los productores de bajos ingresos que sean sujetos de crédito de las instituciones de la banca múltiple y de BANRURAL reciban financiamiento en condiciones preferenciales para concepto de avío (excepto créditos para comercialización) otorgados para la producción primaria, industrialización y prestación de servicios en los sectores agropecuarios, forestal y pesquero, así como, otras actividades económicas que se realicen en el medio rural.

Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)

Facilitar el acceso al financiamiento formal a productores que por su requerimiento de crédito de hasta 33 mil unidades de inversión UDIS, bajo nivel de desarrollo y altos costos de transacción que implica atenderlos, no son financiado por las instituciones de banca múltiple. Promover el desarrollo del mercado rural que facilite la distribución de productos y servicios financieros y la formación de nuevos sujetos de crédito a través del otorgamiento de subsidios a las uniones de crédito y agentes PROCREA.

Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)

El objetivo del fondo es que los productores de bajos ingresos que sean sujetos de crédito de las instituciones de la banca múltiple reciban financiamiento en condiciones preferenciales para concepto de avío (excepto créditos para comercialización) otorgados para la captura, cría e industrialización de especies marinas y otras relacionadas con la pesca, comprendiendo la pesca de altura, ribereña y la acuicultura¹⁶⁹.

La clasificación de los créditos del FIRA son los siguientes:

¹⁶⁹ Reglas de operación del FIRA, 2001. En: <http://www.fira.gob.mx/>

Crédito de avío y prendario

Tiene como objetivo impulsar el sostenimiento e incremento de la producción, financiando el capital de trabajo, adquisición de insumo o para la comercialización. Estos créditos se otorgan hasta por 3 años.

Crédito Refaccionario

Se utilizan para realizar inversiones fijas y adquirir bienes duraderos para mejorar la capitalización e infraestructura productiva de las empresas. Sus plazos van hasta 20 años para proyectos de larga duración y 15 años en el resto de proyectos¹⁷⁰.

Clasificación de los productores sujetos de crédito

En la clasificación de los productores sujetos de crédito, FIRA y BANRURAL consideran el mismo rango de los ingresos netos del productor¹⁷¹, los cuales se estratifican de la siguiente manera:

- Productores de Bajos Ingresos (PD1), de ingresos menores a 1,000 veces el salario mínimo diario (vsmd).
- Productores de Ingreso Medio (PD2), de ingresos entre 1,000 y 3,000 vsmd.
- Productores de Ingreso Alto (PD3), de ingresos superiores a 3,000 vsmd¹⁷².

Una diferencia en los criterios de asignación de créditos entre FIRA y BANRURAL es la siguiente:

BANRURAL otorga sus créditos de acuerdo a las capacidades de pago de los sujetos de crédito, de la viabilidad del proyecto que respalda la recuperación, así como de las políticas que al respecto señalen las fuentes financieras y las que emita el Banco Nacional, en apego a lo que establezca la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y/o Banco de México.

FIRA asigna el monto del crédito de acuerdo al nivel de ingresos. Esto es, créditos de hasta 150,000.00 pesos a los PD1 y de más de 150,000.00 pesos a los PD2 y PD3.

¹⁷⁰ Modalidades de operación del FIRA. En:

<http://www.fira.gob.mx/ServiciosProgramas/Financiamiento.asp>

¹⁷¹ Es el remanente de operación (ingresos totales-costos totales) que obtiene el productor en un año por la actividad productiva objeto del financiamiento, más los ingresos netos que obtenga el productor por otros conceptos.

¹⁷² Modalidades de Operación de FIRA y Reglas de operación de BANRURAL.

En materia de tasas de interés, en BANRURAL son determinadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco Nacional de Crédito Rural, las fuentes financieras y, en su caso, el Banco de México, las cuales serán dadas a conocer por el Banco Nacional de Crédito Rural.

Por su parte, el FIRA hace la siguiente estratificación: para los productores que tengan ingresos hasta por 1 000 veces el salario mínimo o créditos hasta por 150 mil pesos, que demanden un crédito refaccionario, avío o prendario, se le aplica una tasa de interés equivalente a los Certificados de la Tesorería de la Federación CETES.

Los productores con ingresos superiores a más de 1 000 veces el salario mínimo o créditos de más de 150 mil pesos y que hayan solicitado un crédito refaccionario, se les aplica una tasa de interés igual a CETES más 4 puntos. Los productores con idénticas características al último punto, que hayan contratado un crédito de avío o prendario, se les aplica una tasa libre¹⁷³.

¹⁷³ Modalidades de operación del FIRA.

Anexo 2

Factores integrantes del dumping expresado como discriminación de precios

En términos legales, las exportaciones en condiciones de discriminación de precios son aquellas que se realizan a precios inferiores al valor normal en el marco de operaciones comerciales normales.

El valor normal se debe comparar con el precio de exportación de la mercancía de que se trate y cuando la comparación arroja una diferencia entre el valor normal y el precio de exportación relativa a éste último precio, se da una discriminación de precios cuyo monto, en términos específicos o porcentuales, se conoce por el nombre de margen dumping.

La comparación entre el precio de exportación y el valor normal, debe ser equitativa, por lo que los precios se deben comparar en un mismo nivel comercial.

Por ello, el cálculo del valor normal y del precio de exportación a México se realiza según los precios promedio ponderados que se hayan observado en el periodo investigado, aplicando técnicas de muestreo.

Los ajustes al valor normal y al precio de exportación a México se realizan cuando se considera que existen diferencias que impiden una correcta comparación entre el valor normal y el precio de exportación a México, se pueden aplicar ciertos ajustes con el fin de hacerlos comparables.

El valor normal y el precio de exportación a México se ajustan a modo de neutralizar cualquier diferencia que afecte la comparación entre ambos. Específicamente, los dos precios anteriores se pueden ajustar observando las diferencias en condiciones de venta, considerando para ello el tratamiento tributario, la tasa de cambio, diferencias físicas del producto, descuentos por cantidad, diferencias en la financiación de la venta y en la provisión de garantías, la asistencia técnica, fletes, seguros, créditos, comisiones y servicios post-venta.

Cuando se trata de productos diferenciados, ambos precios se determinan por tipo de producto.

Precio de exportación

El precio de exportación es el efectivamente pagado o a ser pagado en una venta, comercio o intercambio, relacionados con la entrada del producto a la economía doméstica.

Valor normal

Valor normal se refiere al precio pagado, o por ser pagado, por un producto idéntico o similar al importado, cuando éste es vendido en el mercado interno del país de origen o de exportación, en el curso de operaciones comerciales normales.

Cuando no se realicen ventas de mercancías idénticas o similares en el país de origen o esas ventas no permitan una comparación válida, se considera como valor normal, en orden sucesivo:

- El precio de exportación del país de origen a un tercer país de mercancías idénticas o similares, en el curso de operaciones comerciales normales.
- El valor reconstruido en el país de origen, que se obtiene de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, en condiciones de operaciones comerciales normales. Este último método consiste en reconstruir el precio sobre la base de los costos de producción más la porción correspondiente al producto de los gastos de administración, comercialización y generales de la empresa, a la que se adiciona una ganancia normal para la actividad correspondiente.

Asimismo, el valor normal se puede ajustar por:

- Diferencias en volumen de venta, por ejemplo, cuando las ventas internas en el país exportador son de bajo volumen, con precios relativamente altos, mientras que las de exportación a México son de alto volumen, con precios relativamente bajos;
- Diferencias en cargas impositivas, por ejemplo, cuando los precios de las ventas internas incluyen el pago de impuesto al valor agregado y los de exportación a México no;
- Diferencias físicas, por ejemplo, cuando los tipos de producto que se venden internamente son diferentes desde el punto de vista de sus características físicas a los que se exportan a México.

Operaciones comerciales normales

Una transacción comercial **NO** ha sido hecha en el curso de operaciones comerciales normales en las siguientes situaciones:

- Se consideran como representativas, es decir, cuando el volumen total de las ventas internas representa más del cinco por ciento del volumen total exportado a México, ó bien, las ventas se realizan durante un periodo prolongado, normalmente de un año, y en cantidades sustanciales de por lo menos el 20 por ciento de las ventas internas.

- Cuando las transacciones comerciales se realiza entre instancias relacionadas. Es decir, cuando el precio está afectado por la existencia de relaciones societarias, entre las empresas vendedora y compradora, que permitan presuponer la existencia de un precio de transferencia que pueda ser distinto del establecido en una operación entre partes independientes.
- Cuando son transacciones a pérdida. Las transacciones a pérdida son aquellas cuyos precios son inferiores al costo total de producción, esto es, costo de manufactura más gastos generales.
- Cuando existen precios que no permiten recuperar los costos en un periodo razonable, es decir, los precios tienen que ser inferiores no sólo al costo total en el momento de la venta, sino también al costo total promedio que corresponde al periodo razonable.
- Cuando se trate de ventas realizadas a precios que están por debajo de los costos de producción, variables y fijos.

Anexo 3

Metodología y cálculo de márgenes dumping según criterios de Institute for Agriculture and Trade Policy IATP para el maíz y trigo

IATP ha propuesto una metodología que se realiza tomando en consideración los subsidios estimados al productor, así como un cálculo del costo total de los cultivos involucrados.

De esta forma, el abaratamiento artificial de precios genera una competencia desleal entre los distintos productores nacionales de bienes agrícolas respecto de los extranjeros, afectando a los productores nacionales principalmente, tornando a su estructura de costos y de precios como poco competitivas.

Cuadro No. 6: Metodología y cálculo de margen dumping según la metodología de IATP 1990-2002

Cuadro No. 7: Cálculo de margen dumping para el maíz según IATP 1990-2002

Cuadro No. 8: Cálculo de margen dumping para el trigo según IATP 1990-2002

Cuadro No. 9: Cálculo de margen dumping para el maíz según metodología de IATP y datos de Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28 1994-2000

Cuadro No. 10: Cálculo de margen dumping para el trigo según metodología de IATP y datos de Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28 1994-2000

Cuadro No. 6 Metodología y cálculo de margen dumping según la metodología de IATP 1990-2002

(Elaboración propia)

CONCEPTO	AÑO												
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL ECONOMIC COST OF PRODUCTION USD/ACRE (1)	USDA-ERS, U.S. Production Costs and Returns, 1989-2002. (http://www.ers.usda.gov/data/costandreturns/espick.htm)												
YIELD BUSHELS/PLANTED ACRE (1)	USDA-ERS, U.S. Production Costs and Returns, 1989-2002. (http://www.ers.usda.gov/data/costandreturns/espick.htm)												
FARMER PRODUCTION COST USD/BUSHEL (A)	B5:B6	C5:C6	D5:D6	E5:E6	F5:F6	G5:G6	H5:H6	I5:I6	J5:J6	K5:K6	L5:L6	M5:M6	N5:N6
PAYMENTS BASED ON INPUT USE USD/aa (2)	Producer Support Estimate by Commodity, Source OECD. (http://www.sourceoecd.org/content.html/index.htm)												
PRODUCTION 1000 TONS	USDA-ERS, Agricultural Outlook, 1992-2003. (http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm) USDA-NASS, Agricultural Statistics, 1994-2003. (http://www.usda.gov/nass/pubs/agstats.htm)												
PRODUCTION 1000 BUSHEL 1 metric ton = 39.368 bushels (maize) 1 metric ton = 36.7437 bushels (soybean)	=(F5*39.368) =(F5*36.7437)	=(F6*39.368) =(F6*36.7437)	=(F7*39.368) =(F7*36.7437)	=(F8*39.368) =(F8*36.7437)	=(F9*39.368) =(F9*36.7437)	=(F10*39.368) =(F10*36.7437)	=(F11*39.368) =(F11*36.7437)	=(F12*39.368) =(F12*36.7437)	=(F13*39.368) =(F13*36.7437)	=(F14*39.368) =(F14*36.7437)	=(F15*39.368) =(F15*36.7437)	=(F16*39.368) =(F16*36.7437)	=(F17*39.368) =(F17*36.7437)
GOVERNMENT SUPPORT COSTS PSE (B)	=(B8B10)*1000	=(C8C10)*1000	=(D8D10)*1000	=(E8E10)*1000	=(F8F10)*1000	=(G8G10)*1000	=(H8H10)*1000	=(I8I10)*1000	=(J8J10)*1000	=(K8K10)*1000	=(L8L10)*1000	=(M8M10)*1000	=(N8N10)*1000
MARKET YEAR AVERAGE PRICES (IOWA - MAIZE) (KANSAS - WHEAT) (4)	USDA-NASS, Agricultural Statistics, 1994-2003. (http://www.usda.gov/nass/pubs/agstats.htm)												
TRANSPORTATION PERCENTAGE OF FULL COST	=(B14:B16)	=(C14:C16)	=(D14:D16)	=(E14:E16)	=(F14:F16)	=(G14:G16)	=(H14:H16)	=(I14:I16)	=(J14:J16)	=(K14:K16)	=(L14:L16)	=(M14:M16)	=(N14:N16)
TRANSPORTATION & HANDLING COSTS USD/BUSHEL (D) AVERAGE	=(B17:B12)	=(C17:C12)	=(D17:D12)	=(E17:E12)	=(F17:F12)	=(G17:G12)	=(H17:H12)	=(I17:I12)	=(J17:J12)	=(K17:K12)	=(L17:L12)	=(M17:M12)	=(N17:N12)
TRANSPORTATION COST USD/BUSHEL (E)	=(PROMEDIOB14:N14)												
FULL COST USD/BUSHEL (F)	=(B7-B11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(C7-C11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(D7-D11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(E7-E11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(F7-F11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(G7-G11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(H7-H11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(I7-I11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(J7-J11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(K7-K11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(L7-L11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(M7-M11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14	=(N7-N11)+PROMEDIO/SBS14-SNS14
EXPORT PRICE USD/BUSHEL (C) (3)	USDA-ERS, Agricultural Outlook, 1992-2003. (http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm)												
PERCENT OF EXPORT DUMPING (4)	=(B16-B17)/B16	=(C16-C17)/C16	=(D16-D17)/D16	=(E16-E17)/E16	=(F16-F17)/F16	=(G16-G17)/G16	=(H16-H17)/H16	=(I16-I17)/I16	=(J16-J17)/J16	=(K16-K17)/K16	=(L16-L17)/L16	=(M16-M17)/M16	=(N16-N17)/N16

(1) Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel.

(2) Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels (wheat: 1 metric ton = 38.308 bushels [bush]) and 1 metric ton = 24.747 bushels [barley], in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. This figure is conditional on the in-form use of specific fixed or variable input. It includes explicit and implicit payment affecting specific variable input costs. Policies included are: Agricultural Credit Program (or Agricultural Credit Insurance Program), Energy Payments, Irrigation Payments, Grazing Payments, Feed Assistance (or Emergency Feed Assistance Program, Foreign Assistance Program, and Disaster Reserve Assistance Program), Extension Service, Agricultural Cooperative Service, Outreach for Specialty Crops, Farm, Grazing Land Conservation Incentives, Pest and Disease Control, Emergency Conservation Program, and Farmland Protection Program.

(3) Shows the export price, valued at f.o.b. at Gulf Ports (3).

(4) Shows the calculation of the transportation costs. The market average price received by farmers in Iowa (wheat) (4) or Kansas (barley) (4) is subtracted from the export price at the Gulf. It should be noted that, since this value was not calculated previous to 1991, the 1990 price is a US average price received by farmers (5).

(5) Shows the calculation of the average transportation cost.

(6) $(3) + (4) + (5) = (6)$
The government support cost and the cost of transportation & handling are added to the farmer production cost to calculate the full cost of production.

(7) Shows the calculation of the percent of export dumping for maize. The percent of export dumping is the difference between the full cost of production and the export price, divided by the full cost of production.

Notes:

* Figures are presented in current year dollars, and are thus not adjusted for inflation.

(1) Source: USDAERS, U.S. Production Costs and Returns, 1989-2002 (<http://www.ers.usda.gov/data/lossandreturnandregtick.htm>)

(2) Source: Producer Support Estimates by Commodity, Source OECD (<http://www.oecd.org/dataoecd/0/0/govmain07en01.xls.htm>)

(3) Source: USDAERS, Agricultural Outlook, 1990-2000, Table 26 (<http://www.ers.usda.gov/publications/agoutlook/AGOUTables.htm>)

(4) Source: USDA/NASS, Agricultural Statistics, 1994-2005, (<http://www.usda.gov/nass/pubs/algstat.htm>)

(5) Source: USDAERS, Agricultural Outlook, 1990-2000, Table 5 (<http://www.ers.usda.gov/publications/agoutlook/AGOUTables.htm>)

ELABORACION CONFORME LA METODOLOGIA DE IATP EN:

Instituto for Agriculture and Trade Policy (2006), United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Instituto for Agriculture and Trade Policy, United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Cuadro No. 7: Cálculo de margen dumping para el maíz según IATP
1990-2002

CONCEPTO	AÑO												
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL ECONOMIC COST OF PRODUCTION	292.52	292.55	302.33	287.10	321.47	333.42	350.53	360.29	359.46	361.30	374.84	343.90	329.54
USD/ACRE (1) YIELD	117.50	110.38	133.82	99.15	143.15	115.85	130.00	130.00	136.00	135.00	138.00	144.00	134.00
BUSHEL/PLANTED ACRE (1) FARMER PRODUCTION COST	2.49	2.65	2.26	2.90	2.25	2.88	2.70	2.77	2.64	2.68	2.72	2.39	2.46
USD/BUSHEL (A) PAYMENTS BASED ON INPUT USE	655.10	641.40	626.70	514.80	688.70	709.10	700.80	623.10	581.40	568.60	639.90	659.80	724.10
USD mn (2) PRODUCTION	201,534.8	189,875.5	240,729.1	160,943.3	255,297.3	187,971.7	234,519.9	233,866.5	247,892.3	239,560.7	251,854.9	241,491.2	228,688.9
1000 TONS PRODUCTION	7,934,022	7,475,019	9,477,023	6,336,016	10,050,544	7,400,070	9,232,579	9,206,856	9,759,024	9,431,026	9,915,024	9,507,026	9,003,025
1000 BUSHEL GOVERNMENT SUPPORT COSTS	0.08	0.09	0.07	0.08	0.07	0.10	0.08	0.07	0.06	0.06	0.06	0.07	0.08
PSE (B) MARKET YEAR AVERAGE PRICES (IOWA) (4)	2.28	2.30	2.00	2.44	2.22	3.20	2.60	2.33	1.86	1.72	1.75	1.90	2.25
TRANSPORTATION PERCENTAGE OF FULL COST	16%	14%	23%	5%	18%	-2%	47%	19%	22%	17%	15%	13%	14%
TRANSPORTATION & HANDLING COSTS USD/BUSHEL (D)	0.51	0.45	0.66	0.18	0.52	-0.07	1.57	0.65	0.72	0.57	0.49	0.38	0.44
AVERAGE TRANSPORTATION COST USD/BUSHEL (E)	0.54												
FULL COST USD/BUSHEL (F)	3.12	3.28	2.87	3.52	2.86	3.52	3.32	3.38	3.25	3.28	3.32	3.00	3.08
EXPORT PRICE USD/BUSHEL (C) (3)	2.79	2.75	2.66	2.62	2.74	3.13	4.17	2.98	2.58	2.29	2.24	2.28	2.69
PERCENT OF EXPORT DUMPING (G)	10%	16%	7%	26%	4%	11%	-26%	12%	21%	30%	33%	24%	13%

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of corn.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 39.368 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of input or factors of production. This figure is conditional on the on-farm use of specific fixed or variable input; it includes explicit and implicit payment affecting specific variable input costs. Policies included are: Agricultural Credit Program (or Agricultural Credit Insurance Program), Energy Payments, Irrigation Payments, Grazing Payments, Feed Assistance (or Emergency Feed Assistance Program, Forage Assistance Program, and Disaster Reserve Assistance Program), Extension Service, Agricultural Cooperative Service, Outreach for Socially Disadvantaged Farms, Grazing Land Conservation Initiative, Pet and Disease Control, Emergency Conservation Program, and Farmland Protection Program.

(C)

Shows the export price for corn, valued at f.o.b. at Gulf Ports (3).

(D)

Shows the calculation of the transportation costs. The market year average price received by farmers in Iowa (4) is subtracted from the export price at the gulf. It should be noted that, since this value was not calculated previous to 1991, the 1990 price is a US average price received by farmers (5).

(E)

Shows the calculation of the average transportation cost.

(F)

(F) = (A) + (B) + (E)

The government support cost and the cost of transportation & handling are added to the farmer production cost to calculate the full cost of production.

(G)

Shows the calculation of the percent of export dumping for maize. The percent of export dumping is the difference between the full cost of production and the export price, divided by the full cost of production.

Notes:

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of corn.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 39.368 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of input or factors of production. This figure is conditional on the on-farm use of specific fixed or variable input; it includes explicit and implicit payment affecting specific variable input costs. Policies included are: Agricultural Credit Program (or Agricultural Credit Insurance Program), Energy Payments, Irrigation Payments, Grazing Payments, Feed Assistance (or Emergency Feed Assistance Program, Forage Assistance Program, and Disaster Reserve Assistance Program), Extension Service, Agricultural Cooperative Service, Outreach for Socially Disadvantaged Farms, Grazing Land Conservation Initiative, Pet and Disease Control, Emergency Conservation Program, and Farmland Protection Program.

(C)

Shows the export price for corn, valued at f.o.b. at Gulf Ports (3).

(D)

Shows the calculation of the transportation costs. The market year average price received by farmers in Iowa (4) is subtracted from the export price at the gulf. It should be noted that, since this value was not calculated previous to 1991, the 1990 price is a US average price received by farmers (5).

(E)

Shows the calculation of the average transportation cost.

(F)

$(F) = (A) + (B) + (E)$

The government support cost and the cost of transportation & handling are added to the farmer production cost to calculate the full cost of production.

(G)

Shows the calculation of the percent of export dumping for maize. The percent of export dumping is the difference between the full cost of production and the export price, divided by the full cost of production.

Notes:

* Figures are presented in current year dollars, and are thus not adjusted for inflation.

(1) Source: USDA/ERS, U.S. Corn Production Costs and Returns, 1989-2002. (<http://www.ers.usda.gov/data/costsandreturns/testpick.htm>)

(2) Source: Producer Support Estimate by Commodity, Source OECD. (<http://www.sourceoecd.org/content/html/index.htm>)

(3) Source: USDA/ERS, Agricultural Outlook, 1992-2003, Table 24. (<http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm>)

(4) Source: USDA/NASS, Agricultural Statistics, 1994-2003. (<http://www.usda.gov/nass/pubs/agstats.htm>)

(5) Source: USDA/ERS, Agricultural Outlook, 1992-2003, Table 5. (<http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm>)

ELABORACION CON DATOS PARA EL MAÍZ DE:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Cuadro No. 8: Cálculo de margen dumping para el trigo según IATP
1990-2002

CONCEPTO	AÑO												
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL ECONOMIC COST OF PRODUCTION	149.90	133.96	150.67	153.32	154.52	170.03	180.48	180.27	165.19	166.15	173.86	183.34	175.63
USD/ACRE (1) YIELD	33.91	28.28	33.77	33.18	33.40	31.92	30.36	35.90	41.40	38.63	37.60	34.50	27.90
BUSHEL/PLANTED ACRE (1)													
FARMER PRODUCTION COST	4.42	4.74	4.46	4.62	4.63	5.33	5.94	5.02	3.99	4.30	4.62	5.31	6.29
USD/BUSHEL (A) PAYMENTS BASED ON INPUT USE	265.40	218.00	262.40	251.50	245.00	293.60	278.00	236.00	212.30	189.20	203.20	193.70	190.70
USD mn (2) PRODUCTION	74,292.4	53,890.6	67,135.3	65,220.4	63,166.8	59,403.6	61,980.4	67,534.5	69,326.7	62,568.5	60,745.1	53,260.8	43,980.3
1000 TONS PRODUCTION	2,729,778	1,980,140	2,466,799	2,396,439	2,320,982	2,182,708	2,277,389	2,481,467	2,547,319	2,298,998	2,232,000	1,956,999	1,615,999
1000 BUSHEL PRODUCTION													
GOVERNMENT SUPPORT COSTS	0.10	0.11	0.11	0.10	0.11	0.13	0.12	0.10	0.08	0.08	0.09	0.10	0.12
PSE (B)													
MARKET YEAR AVERAGE PRICES (KANSAS) (4)	2.61	2.81	3.13	3.00	3.32	4.59	4.63	3.16	2.53	2.25	2.65	2.69	3.45
TRANSPORTATION PERCENTAGE OF FULL COST	21%	13%	19%	15%	14%	4%	15%	20%	19%	15%	9%	13%	9%
TRANSPORTATION & HANDLING COSTS	1.11	0.71	1.00	0.83	0.77	0.23	1.00	1.19	0.91	0.79	0.52	0.81	0.64
USD/BUSHEL (D)													
AVERAGE TRANSPORTATION COST USD/BUSHEL (E)	0.81												
FULL COST													
USD/BUSHEL (F)	5.33	5.66	5.38	5.53	5.54	6.27	6.88	5.93	4.88	5.19	5.52	6.22	7.22
EXPORT PRICE													
USD/BUSHEL (C) (3)	3.72	3.52	4.13	3.83	4.09	4.82	5.63	4.35	3.44	3.04	3.17	3.50	4.09
PERCENT OF EXPORT DUMPING (G)	30%	38%	23%	31%	26%	23%	18%	27%	30%	41%	43%	44%	43%

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of wheat.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 36.7437 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of input or factors of production. This figure is conditional on the on-farm use of specific fixed or variable input; it includes explicit and implicit payment affecting specific variable input costs. Policies included are: Agricultural Credit Program (or Agricultural Credit Insurance Program), Energy Payments, Irrigation Payments, Grazing Payments, Feed Assistance (or Emergency Feed Assistance Program, Forage Assistance Program, and Disaster Reserve Assistance Program), Extension Service, Agricultural Cooperative Service, Outreach for Socially Disadvantaged Farms, Grazing Land Conservation Initiative, Pet and Disease Control, Emergency Conservation Program, and Farmland Protection Program.

(C)

Shows the export price for wheat, valued at f.o.b. at Gulf Ports (3).

(D)

Shows the calculation of the transportation costs. The market year average price received by farmers in Kansas (4) is subtracted from the export price at the gulf. It should be noted that, since this value was not calculated previous to 1991, the 1990 price is a US average price received by farmers (5)

(E)

Shows the calculation of the average transportation cost.

(F)

(F) = (A) + (B) + (E)

The government support cost and the cost of transportation & handling are added to the farmer production cost to calculate the full cost of production.

(G)

Shows the calculation of the percent of export dumping for wheat. The percent of export dumping is the difference between the full cost of production and the export price, divided by the full cost of production.

Notes:

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of wheat.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 36.7437 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of input or factors of production. This figure is conditional on the on-farm use of specific fixed or variable input; it includes explicit and implicit payment affecting specific variable input costs. Policies included are: Agricultural Credit Program (or Agricultural Credit Insurance Program), Energy Payments, Irrigation Payments, Grazing Payments, Feed Assistance (or Emergency Feed Assistance Program, Forage Assistance Program, and Disaster Reserve Assistance Program), Extension Service, Agricultural Cooperative Service, Outreach for Socially Disadvantaged Farms, Grazing Land Conservation Initiative, Pet and Disease Control, Emergency Conservation Program, and Farmland Protection Program.

(C)

Shows the export price for wheat, valued at f.o.b. at Gulf Ports (3).

(D)

Shows the calculation of the transportation costs. The market year average price received by farmers in Kansas (4) is subtracted from the export price at the gulf. It should be noted that, since this value was not calculated previous to 1991, the 1990 price is a US average price received by farmers (5)

(E)

Shows the calculation of the average transportation cost.

(F)

$(F) = (A) + (B) + (E)$

The government support cost and the cost of transportation & handling are added to the farmer production cost to calculate the full cost of production.

(G)

Shows the calculation of the percent of export dumping for wheat. The percent of export dumping is the difference between the full cost of production and the export price, divided by the full cost of production.

Notes:

* Figures are presented in current year dollars, and are thus not adjusted for inflation.

(1) Source: USDA/ERS, U.S. Wheat Production Costs and Returns, 1989-2002. (<http://www.ers.usda.gov/data/costsandreturns/respick.htm>)

(2) Source: Producer Support Estimate by Commodity, Source OECD. (<http://www.sourceoecd.org/content/html/index.htm>)

(3) Source: USDA/ERS, Agricultural Outlook, 1992-2003, Table 24. (<http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm>)

(4) Source: USDA/NASS, Agricultural Statistics, 1994-2003. (<http://www.usda.gov/nass/pubs/agstats.htm>)

(5) Source: USDA/ERS, Agricultural Outlook, 1992-2003, Table 5. (<http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm>)

ELABORACION CON DATOS PARA EL TRIGO DE:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Cuadro No. 9:
Cálculo de margen dumping para el maíz según metodología de IATP
y datos de Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28
1994-2000

(Elaboración propia) 1/

CONCEPTO	AÑO						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL ECONOMIC COST OF PRODUCTION	321.47	333.42	350.53	360.29	359.46	361.30	374.84
USD/ACRE (1)							
YIELD	143.15	115.85	130.00	130.00	136.00	135.00	138.00
BUSHEL/PLANTED ACRE (1)							
FARMER PRODUCTION COST	2.25	2.88	2.70	2.77	2.64	2.68	2.72
USD/BUSHEL (A)							
PAYMENTS BASED ON INPUT USE	688.70	709.10	700.80	623.10	581.40	568.60	639.90
USD mn (2)							
PRODUCTION	255,297.3	187,971.7	234,519.9	233,866.5	247,892.3	239,560.7	251,854.9
1000 TONS							
PRODUCTION	10,050,544	7,400,070	9,232,579	9,206,856	9,759,024	9,431,026	9,915,024
1000 BUSHEL							
GOVERNMENT SUPPORT COSTS	0.07	0.10	0.08	0.07	0.06	0.06	0.06
PSE (B)							
MARKET YEAR AVERAGE PRICES	2.22	3.20	2.60	2.33	1.86	1.72	1.75
(IOWA)							
(4)							
TRANSPORTATION PERCENTAGE OF FULL COST	-5%	-6%	-2%	-2%	-2%	2%	0%
TRANSPORTATION & HANDLING COSTS	-0.11	-0.17	-0.06	-0.06	-0.05	0.06	-0.01
USD/BUSHEL (D)							
AVERAGE TRANSPORTATION COST USD/BUSHEL (E)	-0.06						
FULL COST USD/BUSHEL (F)	2.26	2.92	2.72	2.78	2.65	2.68	2.72
EXPORT PRICE USD/BUSHEL (C) (3)	2.11	3.03	2.54	2.27	1.81	1.78	1.74
PERCENT OF EXPORT DUMPING (G)	6%	-4%	7%	18%	31%	34%	36%

1/

NOTA 1: Elaborado con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002.

(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28).

NOTA 2: La metodología para calcular los % dumping se basa en la propuesta por IATP en:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Los precios estadounidenses que corresponden a los previstos por el Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28.

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of corn.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 39.368 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of

1/

NOTA 1: Elaborado con datos de la División de Economía y Comercio del Servicios de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002.

(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28).

NOTA 2: La metodología para calcular los % dumping se basa en la propuesta por IATP en:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Los precios estadounidenses que corresponden a los provistos por el Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28.

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of corn.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 39.368 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of input or factors of production. This figure is conditional on the on-farm use of specific fixed or variable input; it includes explicit and implicit payment affecting specific variable input costs. Policies included are: Agricultural Credit Program (or Agricultural Credit Insurance Program), Energy Payments, Irrigation Payments, Grazing Payments, Feed Assistance (or Emergency Feed Assistance Program, Forage Assistance Program, and Disaster Reserve Assistance Program), Extension Service, Agricultural Cooperative Service, Outreach for Socially Disadvantaged Farms, Grazing Land Conservation Initiative, Pet and Disease Control, Emergency Conservation Program, and Farmland Protection Program.

(C)

Shows the export price for corn, valued at f.o.b. at Gulf Ports (3).

(D)

Shows the calculation of the transportation costs. The market year average price received by farmers in Iowa (4) is subtracted from the export price at the gulf. It should be noted that, since this value was not calculated previous to 1991, the 1990 price is a US average price received by farmers (5).

(E)

Shows the calculation of the average transportation cost.

(F)

(F) = (A) + (B) + (E)

The government support cost and the cost of transportation & handling are added to the farmer production cost to calculate the full cost of production.

(G)

Shows the calculation of the percent of export dumping for maize. The percent of export dumping is the difference between the full cost of production and the export price, divided by the full cost of production.

Notes:

* Figures are presented in current year dollars, and are thus not adjusted for inflation.

(1) Source: USDA/ERS, U.S. Corn Production Costs and Returns , 1989-2002. (<http://www.ers.usda.gov/data/costsandreturns/tepick.htm>)

(2) Source: Producer Support Estimate by Commodity , Source OECD. (<http://www.sourceoecd.org/content/html/index.htm>)

(3) Source: Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28

(4) Source: USANAASS, Agricultural Statistics , 1994-2003. (<http://www.usda.gov/nass/pubs/agstats.htm>)

(5) Source: USDA/ERS, Agricultural Outlook , 1992-2003, Table 5. (<http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm>)

ELABORACION CON DATOS PARA EL MAÍZ DE:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Cuadro No. 10:
Cálculo de margen dumping para el trigo según metodología de IATP
y datos de Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28
1994-2000

(Elaboración propia) 1/

CONCEPTO	AÑO						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL ECONOMIC COST OF PRODUCTION USD/ACRE (1) YIELD	154.52	170.03	180.48	180.27	165.19	166.15	173.86
BUSHEL/PLANTED ACRE (1)	33.40	31.92	30.36	35.90	41.40	38.63	37.60
FARMER PRODUCTION COST USD/BUSHEL (A)	4.63	5.33	5.94	5.02	3.99	4.30	4.62
PAYMENTS BASED ON INPUT USE USD mn (2)	245.00	293.60	278.00	236.00	212.30	189.20	203.20
PRODUCTION 1000 TONS	63,166.8	59,403.6	61,980.4	67,534.5	69,326.7	62,568.5	60,745.1
PRODUCTION 1000 BUSHEL	2,320,982	2,182,708	2,277,389	2,481,467	2,547,319	2,298,998	2,232,000
GOVERNMENT SUPPORT COSTS PSE (B)	0.11	0.13	0.12	0.10	0.08	0.08	0.09
MARKET YEAR AVERAGE PRICES (KANSAS) (4)	3.32	4.59	4.63	3.16	2.53	2.25	2.65
TRANSPORTATION PERCENTAGE OF FULL COST	3%	-1%	-5%	4%	3%	7%	-2%
TRANSPORTATION & HANDLING COSTS USD/BUSHEL (D)	0.13	-0.04	-0.33	0.22	0.12	0.30	-0.09
AVERAGE TRANSPORTATION COST USD/BUSHEL (E)	0.04						
FULL COST USD/BUSHEL (F)	4.78	5.51	6.11	5.16	4.12	4.43	4.76
EXPORT PRICE USD/BUSHEL (C) (3)	3.45	4.55	4.30	3.38	2.65	2.55	2.56
PERCENT OF EXPORT DUMPING (G)	28%	17%	30%	35%	36%	42%	46%

1/

NOTA 1: Elaborado con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002.

(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28).

NOTA 2: La metodología para calcular los % dumping se basa en la propuesta por IATP en:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)
Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Los precios estadounidenses que corresponden a los provistos por el Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28.

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of wheat.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 36.7437 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of

NOTA 1: Elaborado con datos de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002.

(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28).

NOTA 2: La metodología para calcular los % dumping se basa en la propuesta por IATP en:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Los precios estadounidenses que corresponden a los provistos por el Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28.

(A)

Shows how the farmer paid cost of production per unit was calculated. Total economic costs are full ownership costs (cash and noncash) for operating the business. They include variable and fixed cash expenses (except interest payments), capital replacement, input costs of land, unpaid labor, and capital invested in production inputs and machinery. The total economic costs (1) are divided by the yield (1) to calculate the total cost of production per bushel of wheat.

(B)

Shows the government paid cost of production, which is represented by the Producer Support Estimate (PSE), Payments Based on Input Use (2). The figure is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of inputs or factors of production. These payments are divided by total production (2), converted from tons to bushels using 1 metric ton = 36.7437 bushels, in order to calculate the cost of production paid by government.

The Producer Support Estimate (PSE) is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from consumers and taxpayers to support agricultural producers, measured at farm gate level, arising from policy measures, regardless of their nature, objectives or impacts on farm production or income.

Payments Based on Input Use is an indicator of the annual monetary value of gross transfers from taxpayers to agricultural producers arising from policy measures based on the use of a specific input or a specific group of input or factors of production. This figure is conditional on the on-farm use of specific fixed or variable input; it includes explicit and implicit payment affecting specific variable input costs. Policies included are: Agricultural Credit Program (or Agricultural Credit Insurance Program), Energy Payments, Irrigation Payments, Grazing Payments, Feed Assistance (or Emergency Feed Assistance Program, Forage Assistance Program, and Disaster Reserve Assistance Program), Extension Service, Agricultural Cooperative Service, Outreach for Socially Disadvantaged Farms, Grazing Land Conservation Initiative, Pet and Disease Control, Emergency Conservation Program, and Farmland Protection Program.

(C)

Shows the export price for wheat. (3).

(D)

Shows the calculation of the transportation costs. The market year average price received by farmers in Kansas (4) is subtracted from the export price at the gulf. It should be noted that, since this value was not calculated previous to 1991, the 1990 price is a US average price received by farmers (5).

(E)

Shows the calculation of the average transportation cost.

(F)

(F) = (A) + (B) + (E)

The government support cost and the cost of transportation & handling are added to the farmer production cost to calculate the full cost of production.

(G)

Shows the calculation of the percent of export dumping for wheat. The percent of export dumping is the difference between the full cost of production and the export price, divided by the full cost of production.

Notes:

* Figures are presented in current year dollars, and are thus not adjusted for inflation.

(1) Source: USDA/ERS, U.S. Wheat Production Costs and Returns, 1989-2002. (<http://www.ers.usda.gov/data/costsandreturns/testpick.htm>)

(2) Source: Producer Support Estimate by Commodity, Source OECD. (<http://www.sourceoecd.org/content/html/index.htm>)

(3) Source: Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (I): Págs. 27 y 28

(4) Source: USDA/NASS, Agricultural Statistics, 1994-2003. (<http://www.usda.gov/nass/pubs/agstats.htm>)

(5) Source: USDA/ERS, Agricultural Outlook, 1992-2003, Table 5. (<http://www.ers.usda.gov/publications/Agoutlook/AOTables.htm>)

ELABORACION CON DATOS PARA EL TRIGO DE:

Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update)

Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1

Cuadros

Cuadro No. 11: Participación del sector agropecuario en el PIB total

PARTICIPACIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL PIB TOTAL (PORCENTAJES)			
	MÉXICO 1/	E.U.	CANADÁ
PROMEDIO 1986-1988	7.70	1.90	2.70
PROMEDIO 1992-1994	6.20	1.50	2.20
PROMEDIO 1997-1999	4.90	1.70	2.20

1/ Para el caso de México porcentajes calculados con base en cifras a precios corrientes.

Fuente: Presidencia de la República, Segundo Informe de Gobierno, Talleres Gráficos de la Nación, México, 2002, Anexo, pág. 305.
(Flores Alonso: Pág. 2.)

Cuadro No. 12: México: PIB y empleo en el sector agropecuario

MÉXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EMPLEO EN EL SECTOR AGROPECUARIO									
CONCEPTO	1988	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PRODUCTO INTERNO BRUTO									
PIB AGROPECUARIO / PIB TOTAL (EN %) 1/	7.90	7.80	5.70	5.50	6.10	5.50	5.20	4.60	4.10
ESTRUCTURA PIB AGROPECUARIO (EN %) 2/	100	100	100	100	100	100	100	100	100
AGRICULTURA	62.5	68.6	67.8	65.5	66.1	63.6	65.6	65.3	62.9
GANADERIA	28.7	23.7	25.0	27.1	27.5	29.4	27.3	26.8	28.7
SILVICULTURA	5.1	4.6	4.3	4.0	3.7	4.0	4.4	4.9	5.3
PESCA	3.7	3.2	2.9	3.3	2.8	3.0	2.8	3.0	3.2
EMPLEO									
POBLACIÓN OCUPADA EN ACTIVIDADES AGROPECUARIAS / POBLACIÓN TOTAL OCUPADA (EN %) 3/	N.D.	26.8	26.9	24.7	22.5	24.1	20.2	21.0	18.1

1/ La relación del PIB agropecuario entre el PIB total, corresponde al valor agregado bruto a precios básicos del sector agropecuario. Si al valor agregado bruto total a precios básicos se adiciona el monto neto total de impuestos menos subsidios a los productos, se obtiene el Producto Interno Bruto Total a precios de mercado, calculados con base en cifras a precios corrientes.

El PIB agropecuario incluye a la actividad agropecuaria, silvicultura y pesca. Para 1999 cifras revisadas por INEGI.

2/ La suma de los parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras. Estructura con base en cifras a precios corrientes. Cifras de 1999 revisadas por INEGI.

3/ Datos obtenidos a partir de la Encuesta Nacional de Empleo. Las cifras consignadas para 1990 y 1994 corresponden a 1991 y 1993, respectivamente.

n. d. No disponible

Fuente: Presidencia de la República, Segundo Informe de Gobierno, Talleres Gráficos de la Nación, México, 2002, Anexo, pág. 304
(Flores Alonso: Pág. 3.)

Cuadro No. 13: Participación del crédito agrícola como porcentaje del crédito total y del PIB

PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO AGRÍCOLA COMO PORCENTAJE DEL CRÉDITO TOTAL Y DEL PIB							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
% del crédito total. 1/							
Banca de desarrollo como % del crédito total	2.24	2.63	2.57	1.84	1.53	1.55	1.7
Banca comercial como % del crédito total	6.15	4.21	4.95	4.83	4.77	4.06	3.71
CRÉDITO (TOTAL)	8.39	6.84	7.52	6.67	6.3	5.61	5.41
% del PIB. 2/							
Banca de desarrollo como % del PIB	0.73	0.84	0.72	0.44	0.35	0.34	0.31
Banca comercial como % del PIB	1.99	1.35	1.39	1.15	1.08	0.89	0.68
TOTAL como % del PIB	2.72	2.19	2.11	1.59	1.43	1.23	0.99
<p>Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información de Presidencia de la República y el Consejo Nacional Agropecuario.</p> <p>1/ El monto del crédito agrícola por tipo de banca y el crédito total fue tomado de las estadísticas básicas del Consejo Nacional Agropecuario 2000. Página 91.</p> <p>2/ El dato del PIB fue tomado del Anexo del II Informe de Gobierno, 2002. Página 171.</p> <p>(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II): Pág. 11.)</p>							

Cuadro No. 14: Crecimiento del PNB en el contexto del TLCAN. 1994-2000

CRECIMIENTO DEL PNB EN EL CONTEXTO DEL TLCAN 1994 - 2000						
PAÍS	MILLONES DE DÓLARES 1994	MILLONES DE DÓLARES 2000	CRECIMIENTO NOMINAL % 1994 - 2000	TAMAÑO DE LA AGRICULTURA MEXICANA 1994	TAMAÑO DE LA AGRICULTURA MEXICANA 2000	RANKING MUNDIAL 2000
MÉXICO	368,679.00	497,000.00	34.81			11
ESTADOS UNIDOS	6,737,367.00	9,601,500.00	42.51	18.27	19.32	1
CANADÁ	569,949.00	649,800.00	14.01	1.55	1.31	8

Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Banco Mundial.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Pág. 5.)

Cuadro No. 15: Crecimiento del PNB por habitante en el contexto del TLCAN. 1994-2000

CRECIMIENTO DEL PNB POR HABITANTE EN EL CONTEXTO DEL TLCAN 1994 - 2000						
PAÍS	DÓLARES POR HABITANTE 1994	DÓLARES POR HABITANTE 2000	CRECIMIENTO NOMINAL % 1994 - 2000	TAMAÑO DEL PNB POR HABITANTE 1994	TAMAÑO DEL PNB POR HABITANTE 2000	RANKING MUNDIAL 2000
MÉXICO	4,010.00	5,070.00	76.7			69
ESTADOS UNIDOS	24,780.00	34,100.00	51.6	6.2	6.7	7
CANADÁ	19,570.00	21,130.00	-0.6	4.9	4.20	26

Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Banco Mundial.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Pág. 6.)

Cuadro No. 16: PNB y empleo agrícola en países que integran el TLCAN

PNB Y EMPLEO AGRÍCOLA EN PAÍSES QUE INTEGRAN EL TLCAN				
PAÍS	PNB AGRÍCOLA / PNB		EMPLEO AGRÍCOLA / FUERZA LABORAL	
	1994	2000	1994	2000
MÉXICO	5.28	3.72	24.88	17.11
ESTADOS UNIDOS	1.66	1.51	2.71	2.43
CANADÁ	2.56	n.d	3.81	3.06

Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información de la OCDE.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II) : Pág. 6.)

Cuadro No. 17: Importaciones agrícolas de los países que integran el TLCAN. 1995-2000

IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL TLCAN 1995 y 2000 (MILLONES DE DÓLARES).						
PAÍS	IMPORTACIONES AGRÍCOLAS		IMPORTACIONES TOTALES		IMPORTACIONES AGRÍCOLAS / IMPORTACIONES TOTALES	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000
MÉXICO	6,250.00	11,565.00	75,858.00	182,702.00	8.24	6.33
ESTADOS UNIDOS	53,056.00	69,115.00	770,852.00	1,259,297.00	6.88	5.49
CANADÁ	12,204.00	15,272.00	168,426.00	244,786.00	7.25	6.24

Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información de la OMC.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II) : Pág. 7.)

Cuadro No. 18: Exportaciones agrícolas de los países que integran el TLCAN. 1995-2000

EXPORTACIONES AGRÍCOLAS DE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL TLCAN 1995 y 2000 (MILLONES DE DÓLARES).						
PAÍS	EXPORTACIONES AGRÍCOLAS		EXPORTACIONES TOTALES		EXPORTACIONES AGRÍCOLAS / EXPORTACIONES TOTALES	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000
MÉXICO	7,189.00	9,100.00	79,542.00	166,367.00	9.04	5.47
ESTADOS UNIDOS	80,435.00	71,408.00	584,743.00	781,125.00	13.76	9.14
CANADÁ	32,214.00	34,789.00	192,197.00	276,635.00	16.76	12.58

Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información de la OMC.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II) : Pág. 7.)

Cuadro No. 19: Balanza comercial agrícola de los países que integran el TLCAN. 1995-2000

BALANZA COMERCIAL AGRÍCOLA DE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL TLCAN 1995 y 2000 (MILLONES DE DÓLARES).						
PAÍS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL AGRÍCOLA	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL AGRÍCOLA
	1995			2000		
MÉXICO	7,189.00	6,250.00	939.00	9,100.00	11,565.00	-2,465.00
ESTADOS UNIDOS	80,435.00	53,056.00	27,379.00	71,408.00	69,115.00	2,293.00
CANADÁ	32,214.00	12,204.00	20,010.00	34,789.00	15,272.00	19,517.00

Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información de la OMC.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (II) : Pág. 8.)

**Cuadro No. 20: Comercio Exterior agrícola de México con Estados Unidos.
1994-2000**

COMERCIO EXTERIOR AGRÍCOLA DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS 1994-2000 (MILLONES DE DÓLARES)			
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL SALDO
1994	2895.00	4594.00	-1699.00
1995	3836.00	3541.00	295.00
1996	3765.00	5445.00	-1680.00
1997	4111.00	5178.00	-1067.00
1998	4688.00	6160.00	-1472.00
1999	4883.00	5634.00	-751.00
2000	5079.00	6545.00	-1466.00

Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) (2001), "NAFTA's impact on U.S agricultural trade: an overview. Página 20.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III): Pág. 9)

Cuadro No. 21: Principales productos agrícolas que México importa de Estados Unidos. 1994-2000

PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS QUE MÉXICO IMPORTA DE ESTADOS UNIDOS 1994-2000 (MILLONES DE DÓLARES)							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
GRANOS Y SEMILLAS	1228.00	1228.00	2069.00	1165.00	1639.00	1576.00	1709.00
FRUTAS	185.00	185.00	95.00	117.00	128.00	190.00	247.00
JUGOS DE FRUTAS	12.00	12.00	7.00	8.00	15.00	16.00	30.00
NUEZ	44.00	44.00	45.00	44.00	47.00	60.00	80.00
VEGETALES	250.00	250.00	249.00	281.00	432.00	376.00	464.00
ACEITE DE SEMILLAS	852.00	852.00	1099.00	1192.00	1156.00	1051.00	1033.00
TOTAL DE LA MUESTRA	2571.0	2571.0	3564.0	2807.0	3417.0	3269.0	3563.0
IMPORTACIONES AGRÍCOLAS COMPRADAS A E.U.	4594.0	3541.0	5445.0	5178.0	6160.0	5634.0	6545.0
MUESTRA / IMPORTACIONES = %	56.0	72.6	65.5	54.2	55.5	58.0	54.4

Fuente: Tomado de la USDA (2001), "NAFTA's impact on U.S agricultural trade: an overview". Página 20.
(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III): Pág. 10)

**Cuadro No. 22: Relación comercial agrícola de México con Estados Unidos.
1995-2000**

RELACIÓN COMERCIAL AGRÍCOLA DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS 1995-2000 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE)			
AÑO	1995	1999	2000
COMERCIO EXTERIOR AGRÍCOLA TOTAL DE MÉXICO (MDD)			
EXPORTACIONES	7189.00	8145.00	9100.00
IMPORTACIONES	6250.00	9972.00	11565.00
SALDO	939.00	-1827.00	-2465.00
COMERCIO EXTERIOR AGRÍCOLA DE MÉXICO CON E.U. (MDD)			
EXPORTACIONES	3836.00	4883.00	5079.00
IMPORTACIONES	3541.00	5634.00	6545.00
SALDO	295.00	-751.00	-1466.00
COMERCIO EXTERIOR AGRÍCOLA DE MÉXICO CON E.U. (%)			
EXPORTACIONES	53.4	60.0	55.8
IMPORTACIONES	56.7	56.5	56.6
SALDO	31.4	41.1	59.5
<p>Fuente: Elaborado por la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información de la Organización Mundial del Comercio y de la USDA.</p> <p>1/ Los datos del comercio exterior agrícola de México se obtuvieron de la página electrónica de la Organización Mundial del Comercio. http://www.wto.org</p> <p>2/ La información relacionada con el comercio internacional agrícola entre México y Estados Unidos se obtuvo del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) (2001).</p> <p>*NAFTA's impact on U.S agricultural trade: an overview. Página 20.</p> <p>(Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III): Pág. 9)</p>			

Cuadro No. 23: Principales productos agrícolas que México exporta a Estados Unidos

PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS QUE MÉXICO EXPORTA A ESTADOS UNIDOS 1994-2000 (MILLONES DE DÓLARES)							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
CAFÉ	333.00	333.00	570.00	664.00	511.00	446.00	464.00
GRANOS Y SEMILLAS	85.00	85.00	128.00	158.00	156.00	161.00	168.00
FRUTAS	358.00	358.00	508.00	530.00	676.00	854.00	701.00
JUGOS DE FRUTAS	58.00	58.00	74.00	65.00	91.00	71.00	68.00
VEGETALES	1125.00	1125.00	1499.00	1484.00	1791.00	1679.00	1778.00
TOMATES	315.00	315.00	580.00	517.00	567.00	490.00	412.00
BEBIDAS	219.00	219.00	360.00	484.00	631.00	759.00	884.00
TOTAL DE LA MUESTRA	2493.0	2493.0	3719.0	3902.0	4423.0	4460.0	4475.0
EXPORTACIONES AGRÍCOLAS VENDIDAS A E.U.	2895.0	3836.0	3765.0	4111.0	4688.0	4883.0	5079.0
MUESTRA / EXPORTACIONES = %	86.1	65.0	98.8	94.9	94.3	91.3	88.1
Fuente: Tomado de la USDA (2001), "NAFTA's impact on U.S agricultural trade: an overview". Página 20. (Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (III): Pág. 10)							

Cuadro No. 24: México, Estados Unidos y Canadá. Subsidios al sector agropecuario

MÉXICO, ESTADOS UNIDOS y CANADÁ SUBSIDIOS AL SECTOR AGROPECUARIO (MILLONES DE USD)				
PAÍS	1986-88	1999-2001	1999	2000
ESTIMACIÓN DEL APOYO AL SECTOR AGROPECUARIO				
MÉXICO	1287.00	6999.00	5710.00	7396.00
ESTADOS UNIDOS	68540.00	95455.00	99018.00	92089.00
CANADÁ	7161.00	5231.00	5006.00	5535.00
SUBSIDIOS A TRAVES DE SERVICIOS GENERALES 1/				
MÉXICO	680.00	665.00	508.00	627.00
ESTADOS UNIDOS	15233.00	22831.00	22539.00	21832.00
CANADÁ	1464.00	1309.00	1297.00	1382.00
1/ Son apoyos relacionados con infraestructura, investigación y desarrollo; promoción y comercialización. Fuente: OCED, Agricultural Policies in OCED Countries, Monitoring and Evaluation ; Paris, OCED Publications, 2002, págs. 169; 176. (Flores Alonso: Pág. 13)				

Cuadro No. 25: Comparativo de precios para el maíz. 1994-2000

COMPARATIVO DE PRECIOS PARA EL MAÍZ 1994-2000 (DÓLARES POR TONELADA) (Elaboración Propia) 1/							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PRECIOS DEL MAÍZ MÉXICO (A) (US DÓLAR POR TONELADA)	166.92	142.56	182.80	168.20	146.50	153.63	157.26
PRECIOS DEL MAÍZ INTERNACIONAL (A) (US DÓLAR POR TONELADA)	107.55	123.49	185.81	117.11	101.99	90.27	88.55
PRECIOS DEL MAÍZ ESTADOS UNIDOS (A) (PRECIO USADO COMO BASE EN LA ESTIMACIÓN DE MARGEN DUMPING) (US DÓLAR POR TONELADA)	83.20	119.30	99.80	89.50	71.40	70.00	68.50
PERCENT OF EXPORT DUMPING (SEGÚN IATP) (%) (B)	4%	11%	-26%	12%	21%	30%	33%
PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL MAÍZ SEGÚN IATP (B) (US DÓLAR POR TONELADA)	107.87	123.22	164.16	117.32	101.57	90.15	88.18
ESTIMACIÓN DE MARGEN DUMPING SEGÚN METODOLOGÍA DE IATP (%) 1/	6%	-4%	7%	18%	31%	34%	36%
ESTIMACION DE PRECIO REAL ESTADOUNIDENSE POR TONELADA (US DÓLAR POR TONELADA) 1/	88.52	114.67	106.44	105.88	93.86	93.56	93.25
RELACIÓN DE PRECIOS: PRECIO MÉXICO / PRECIO ESTADOS UNIDOS (%) (A) 1/	101%	19%	83%	88%	105%	119%	130%
RELACIÓN DE PRECIOS: PRECIO MÉXICO / PRECIO E.U. (ESTIMADO QUE INCLUYE % DUMPING) (%) (A) 1/	89%	24%	72%	59%	56%	64%	69%
RELACIÓN DE PRECIOS: PRECIO MÉXICO / PRECIO INTERNACIONAL (%) (A) 1/	55%	15%	-2%	44%	44%	70%	78%
<p>1/</p> <p>NOTA 1: Elaborado con base a datos y metodología de la División de Economía y Comercio del Servicios de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002. (Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28).</p> <p>NOTA 2: La metodología para calcular los % dumping y demás estimados se basa en la propuesta por IATP en: Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update) Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1</p> <p>Y la estimación de los precios estadounidenses se realizó considerando esta metodología y datos del Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28.</p> <p>(A)</p> <p>Fuente: División de Economía y Comercio del Servicios de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002. (Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28)</p> <p>(B)</p> <p>Fuentes:</p> <p>Institute for Agriculture and Trade Policy (2004). United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update) Institute for Agriculture and Trade Policy. United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1</p>							

Cuadro No. 26: Comparativo de precios para el trigo. 1994-2000

COMPARATIVO DE PRECIOS PARA EL TRIGO 1994-2000 (DÓLARES POR TONELADA) (Elaboración Propia) 1/							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PRECIOS DEL TRIGO MÉXICO (A) (US DÓLAR POR TONELADA)	155.47	117.89	226.11	162.24	139.11	143.74	147.02
PRECIOS DEL TRIGO INTERNACIONAL (A) (US DÓLAR POR TONELADA)	138.56	167.37	187.41	143.85	111.52	96.29	98.93
PRECIOS DEL TRIGO ESTADOS UNIDOS (A) (PRECIO USADO EN LA ESTIMACIÓN DE MARGEN DUMPING) (US DÓLAR POR TONELADA)	126.80	167.20	158.00	124.20	97.40	93.70	94.10
PERCENT OF EXPORT DUMPING (SEGÚN IATP) (%) (B)	26%	23%	18%	27%	30%	41%	43%
PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL TRIGO SEGÚN IATP (B) (US DÓLAR POR TONELADA)	150.28	177.10	206.87	159.84	126.40	111.70	116.48
ESTIMACIÓN DE MARGEN DUMPING SEGÚN METODOLOGÍA DE IATP (%) 1/	28%	17%	30%	35%	36%	42%	46%
ESTIMACION DE PRECIO REAL ESTADOUNIDENSE POR TONELADA (US DÓLAR POR TONELADA) 1/	161.99	196.22	204.83	167.06	132.11	133.44	137.57
RELACIÓN DE PRECIOS: PRECIO MÉXICO / PRECIO ESTADOS UNIDOS (%) (A) 1/	23%	-29%	43%	31%	43%	53%	56%
RELACIÓN DE PRECIOS: PRECIO MÉXICO / PRECIO E.U. (ESTIMADO QUE INCLUYE % DUMPING) (%) (A) 1/	-4%	-40%	10%	-3%	5%	8%	7%
RELACIÓN DE PRECIOS: PRECIO MÉXICO / PRECIO INTERNACIONAL (%) (A) 1/	12%	-30%	21%	13%	25%	49%	49%
<p>1/</p> <p>NOTA 1: Elaborado con base a datos y metodología de la División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002. (Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28).</p> <p>NOTA 2: La metodología para calcular los % dumping y demás estimados se basa en la propuesta por IATP en: Institute for Agriculture and Trade Policy (2004), United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update) Institute for Agriculture and Trade Policy, United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1 Y la estimación de los precios estadounidenses se realizó considerando esta metodología y datos del Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28.</p> <p>(A) Fuente: División de Economía y Comercio del Servicio de Investigación y Análisis de la Cámara de Diputados con información del Consejo Nacional Agropecuario y el Anexo del II Informe de Gobierno, 2002. (Servicio de investigación y Análisis, División de Economía y Comercio (1): Págs. 27 y 28)</p> <p>(B) Fuentes: Institute for Agriculture and Trade Policy (2004), United States Dumping on World Agricultural Markets. (February 2004 Update) Institute for Agriculture and Trade Policy, United States Dumping on World Agricultural Markets. Cancun Series Paper No. 1</p>							

Bibliografía e Información Documental

1. Amin, Samir
(2001) *¿Globalización o apartheid a escala global?*
2. Antonelli, Cristiano
(1990) *La difusión internacional de innovaciones: Pautas, determinaciones y efectos.* Revista de economía política. Pensamiento Iberoamericano. No.16. Madrid.
3. Beinstein, Jorge
(1999) *La declinación de la economía global. Encuentro internacional de economistas sobre globalización y problemas del desarrollo.* La Habana, Cuba.
<http://www.globalizacion.cubaweb.cu>
4. Borrego, John
(1998) *Dos mil cincuenta: El momento hegemónico del capitalismo global.* Investigación Económica. Vol. LVII. México.
5. Centro de Estadística Agropecuaria (CEA-SAGAR)
Situación actual y perspectiva de la producción de trigo en México. 1990-2000. Documento elaborado por (CEA-SAGAR) con apoyo del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América (USDA).
6. CEPAL
(2000) *Equidad, desarrollo y ciudadanía: Una visión global.* Equidad, desarrollo y ciudadanía. Vigésimo octavo período de sesiones. Capítulo 2. México, D.F.
7. Cervantes M., Rafael y Otros
(2001) *Historia universal y globalización capitalista. Cómo se presenta y en qué consiste el problema.* Cuba XXI.
http://www.cubaxxi.f2s.com/economia/cervantes_gil_reg_zardoya1_310301.html

8. Comings, Margaret
(1992) *From security to trade in U.S. Latin American relations: Explaining U.S. support for a Free Trade Agreement with Mexico.* Ponencia presentada al XVII Congreso Internacional de la Latin American Studies Association (LASA). septiembre 24-27. Los Ángeles.
9. Corbière J., Emilio
(2002) *El mito de la globalización capitalista “Socialismo o Barbarie”.* Primera Parte (1 de 4). Editado por e-libro.net.
10. David Ricardo
(1973) *Principios de economía política y tributación.* Fondo de Cultura Económica. México.
11. Departamento de Estado de Estados Unidos de América
La agricultura de Estados Unidos de América. Oficina de Programas de Información Internacional.
<http://usinfo.state.gov/espanol/>
12. Flores Alonso, María de Lourdes
Los granos básicos en México ante la apertura comercial (1980 - 2001). Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. México.
13. Friedmann, Harriet
(1982) *The political economy of food: the rise and fall of the postwar international food order.* American Journal of Sociology.

(1987) *Family farms and international food regimes.* Citado por Teodor, Shanin (Comp.). *Peasants and peasant societies.* Oxford Basil Blackwell.

(1991) *Agro-food complexes and export agriculture: Changes in the international division of labour.* En W.H. Friedland, L. Busch, y F.H. Buttel (Comp.) *The new political economy of agriculture.* Westview Press.
14. García M.,Federico
(2001) *Anthony Giddens y la globalización en “La Tercera Vía”.* En: Globalización. Revista web mensual de economía, sociedad y cultura.
<http://www.rcci.net/globalizacion/2000/fg148.htm>
15. Gómez Cruz, Manuel Ángel; Schwentesius Rindermann, Rita
(2003) *Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario: Evaluación a 10 años.* PIAI-CIESTAAM, ciestaam@avantel.net

16. Hirsh, Joachim
(1997) *¿Qué es la Globalización?*. Revista Cuadernos del Sur. No. 24
Editorial Tierra del Fuego. Mayo 1997 Argentina.
17. Institute for Agriculture and Trade Policy
(2004) *United States dumping on world agricultural markets.
(February 2004 Update)* 2105 First Ave S Minneapolis, Minnesota 55404
USA.

United States dumping on world agricultural markets.
Cancun series paper No. 1 2105 First Ave S Minneapolis,
Minnesota 55404 USA.
www.iatp.org, www.tradeobservatory.org
18. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (INEGI)
*Anuario estadístico del comercio exterior de los E.U.M.
XII Censo General de Población y Vivienda.*
www.inegi.gob.mx
19. Kohls, Richard L. y Joseph, N. Uhl
(1990) *Marketing of agricultural products.* McMillan publishing
company. New York.
20. Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice
(1995) *Economía internacional. Teoría y política.* McGraw Hill
Interamericana de España S.A. Madrid.
21. Lamarca, Chusa
(2001) *El globalitarismo de las transnacionales.* Comisión
internacional de ecologistas en acción de Madrid.
22. Llambi, Luis
(1993) *Reestructuración mundial y sistemas agroalimentarios.
Necesidad de nuevos enfoques.* Comercio Exterior. Vol. XLIII. No. 3
México.

(1995) *Reestructuraciones mundiales de la agricultura y la
alimentación: el papel de las transnacionales y los grandes estados.*
Agroalimentaria No. 1, Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas.
Caracas, Venezuela.

(1996) *Globalización y nueva ruralidad en América Latina: Una
agenda teórica y de investigación.* Hubert C. De Grammont (coordinador).
La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. Vol. I. Plaza y Valdés.
México.

23. Loera Martha Eva
(2002) *Las transnacionales generan poco bienestar en el país.* Gaceta Universitaria, 4 de noviembre de 2002.
24. Marx, Karl
(1983) *El manifiesto comunista y otros ensayos.* Editorial Sarpe, Colección Los Grandes Pensadores. España.
25. McMichael, Philip
(1999) *La política alimentaria global.* Cuadernos agrarios No. 17/18 Nueva época. México.
26. OCDE
(2002) *Agricultural policies in OCED countries. Monitoring and evaluation.* Paris.
27. Ornelas, Raúl
Las empresas transnacionales y el liderazgo económico mundial. Balance y Perspectivas. Documento PDF.
28. Oxfam Internacional
(2003) *Dumping sin fronteras: Cómo las políticas agrarias de EE.UU destruyen los medios de vida de los productores mexicanos de maíz.* Documento de Oxfam Internacional, No.50. Disponible en ALAI, América Latina en Movimiento.
<http://alainet.org/>
29. Pantoja García, Emilio
(1993) *Free trade and U.S. Caribbean basin relations: The specter of the NAFTA.* Manuscrito inédito.
30. Petit, Pascal y Soete, Luc
(1999) *La globalización en busca de un futuro.* Revista internacional de ciencias sociales. No. 160, junio UNESCO.
<http://firewall.unesco.org/issj/rics160/petitspa.html#pp>
31. Romero, Alberto
(2002) *Globalización y Pobreza.* Editorial Universitaria, Universidad de Nariño. Colombia.
32. Rubio, Blanca
(2002) *La exclusión de los campesinos y las nuevas corrientes teóricas de interpretación.* Revista Nueva Sociedad. No. 182 Nov-Dic. 2002. Venezuela.
- (2004)** *La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano.* Comercio Exterior, Vol. 54. Núm. 11. noviembre de 2004.

33. Salcedo, Salomón
(1999) *Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago, Chile.
34. Secretaria de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)
Situación actual y perspectiva de la producción de maíz en México 1990-1999.
35. Secretaría de Economía
El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ¿Qué es?.
<http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcan/res12c.htm>
36. SELA
(2000) *Globalización, inserción e integración: Tres grandes desafíos para la región*. (SP / Di N° 8-2000). Secretaría Permanente. junio.
<http://lanic.utexas.edu/~sela/docs/spdi8-2000.htm>
37. Servicios de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP-SAGARPA)
Situación actual y perspectiva de la producción de maíz en México 1990-2004.
38. Servicios de Investigación y Análisis, División de Economía y Comercio
(I) Asimetrías, productividad y competitividad en el sector agrícola de los países que integran el TLCAN. Cámara de Diputados, Dirección General de Bibliotecas. México.

(II). La política de asignación del crédito agrícola en México durante el periodo de 1994-2000. Cámara de Diputados, Dirección General de Bibliotecas. México.

(III). La liberalización y el comercio intra-regional agrícola de México con los países que integran el TLCAN. Cámara de Diputados, Dirección General de Bibliotecas. México.
39. Schwentesius R., Rita; Gómez Cruz, Manuel Ángel y de Ita Rubio, Ana
(2002) *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura? Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario*. Comisión de Agricultura, LVII Legislatura, Palacio Legislativo. México.
40. Soros, George
(1999) *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*. Plaza & Janés. Barcelona, España.

41. Tamayo, Eduardo
(2000) *Transnacionales: Más poderosas que nunca*. América Latina en Movimiento, No 322, 24-10-2000, Quito Ecuador.
42. Teubal, Miguel
(2002) *Agro y alimentos en la globalización: Una perspectiva crítica*. Editorial La Colmena. Argentina.
43. Torres, Felipe
(2001) *El saldo del Siglo XX: La inseguridad alimentaria en México*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, XXI Seminario de economía agrícola.
44. Tussie Diana y Casaburi Gabriel
(1991) *Los nuevos bloques comerciales: A la búsqueda de un fundamento perdido*. Desarrollo Económico. Revista de ciencias sociales. abril-junio,1991. Vol.31. No.121. Buenos Aires, Argentina.
45. Vidal, Gregorio
Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa Ciudad de México.
gvb@xanum.uam.mx
46. Vidal Villa, José María
(1993) *Mundialización: Diez tesis y otros artículos*. Icaria. Barcelona.
47. Wise, Timothy
(2004) *Subsidios agrícolas, dumping y reformas en políticas*. Basado en el documento de trabajo: *The paradox of agricultural subsidies: Measurement issues, agricultural dumping, and policy reform*.
48. Zahniser, Steven
Foreing agricultural trade of the United States.
www.ers.usd.gov
49. Zahniser, Steven y Link, John.
International agriculture and trade reports. NAFTA, Economic Research Service, United States Department of Agriculture, WRS-99-1
www.econ.ag.gov
50. Zorrilla Ornelas, Leopoldo
(2003) *El sector rural mexicano a fines del siglo XX*. Comercio Exterior, Vol. 53, No. 1, 01 de enero del 2003. México.