



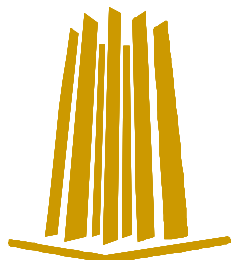
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN

**“LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.
PERSPECTIVA DE MÉXICO SOBRE EL DUMPING DE MAÍZ
PROVENIENTE DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO (2000 - 2006)”.**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
VIRIDIANA DE LA PEÑA MORALES

ASESOR: MTRO. JAIME LLANOS MARTÍNEZ





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.

DEDICATORIA

A mis padres

*A quienes me han heredado el tesoro más valioso que puede dársele a una hija:
Amor.*

*A quienes sin escatimar esfuerzo alguno han sacrificado gran parte de su vida
para formarme y educarme.*

*A quienes la ilusión de su vida ha sido convertirme en una persona de
provecho.*

*A quienes nunca podré pagar todos sus desvelos ni aún con las riquezas más
grandes del mundo.*

*Por todo lo que soy y por todo
El tiempo que les robe pensando en mí.*

Gracias

Los llevo y los llevaré por siempre conmigo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis madre la Sra. Martha Morales Chaparro, por haberme brindado la oportunidad de nacer y así darme la oportunidad de cumplir esta meta, por todos tus desvelos, tus atenciones y tu amor incondicional que siempre has sabido darme, y que tal vez, no he sabido valorar.

**POR TU AMOR INCONDICIONAL Y TUS ENORMES ENSEÑANZAS
GRACIAS MA**

Agradezco a mi padre el Sr. José Francisco De La Peña Rojas por sembrar, junto con mi madre, la semilla del estudio en mí y siempre impulsarme a seguir adelante.

Gracias, por enseñarme que todo tiene solución, por tu confianza y estímulos constantes, por tu amor incondicional, por ser un ejemplo de vida, y por ser mi padre.

**POR TU APOYO INCONDICIONAL Y TUS SABIOS CONSEJOS
GRACIAS PA**

A mis hermanos: Martha Guadalupe, José Francisco y Cristhian Tadeo De La Peña Morales, así como a mi cuñada Caro, por su apoyo y cariño sinceros.

**PARA USTEDES MI AGRADECIMIENTO Y AMOR FRATERNAL PARA
SIEMPRE. LOS QUIERO MUCHO**

A ti Sergio, por siempre apoyarme profundamente, por darme tu comprensión tu cariño y tu amor sincero e incondicional. Gracias por ser la chispa que enciende el fuego y la leña que ayuda a mantenerlo, por la llave que abre puertas, por la mano que acompaña y tranquiliza. Gracias por ser el maravilloso ser humano que eres y compartirlo conmigo.

**GRACIAS FLACO, POR HACER DE ESOS MOMENTOS, UN
VERDADERO VIVIR.**

Un agradecimiento especial al Mtro. Jaime Llanos Martínez por su gran ayuda, por sus conocimientos, disposición y finas atenciones para el logro de esta tesis.

GRACIAS MTRO. JAIME LLANOS MARTÍNEZ

A los profesores de mi jurado, los cuales con sus conocimientos y sabiduría ayudaron a la realización de esta tesis.

Lic. Rodolfo Arturo Villavicencio López
Mtro. Jaime Llanos Martínez
Lic. Armando Ramírez Becerra
Mtro. Alejandro Austria De La Vega
Lic. José Vicente Martínez Figueroa

**POR SUS VALIOSAS APORTACIONES,
GRACIAS**

Mi total reconocimiento a la máxima casa de estudios La Universidad Nacional Autónoma de México y mi agradecimiento para la Facultad de Estudios Superiores Aragón, y a los profesores que aquí laboran, por brindarme los elementos necesarios para mi vida estudiantil y profesional.

A todos mis compañeros y amigos que comparten la esperanza del estudio y la fortuna de pertenecer a la máxima casa de estudios. Gracias por su camaradería y por todos esos maravillosos momentos.



**ES UN ORGULLO PERTENECER A LA UNAM
ES UN ORGULLO SER PUMA
¡ GRACIAS UNIVERSIDAD!**

ÍNDICE

PÁG.

INTRODUCCIÓN.....

CAPÍTULO 1 - EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN, LIBERALIZACIÓN E INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

1.1	Características principales del nuevo entorno global.....	2
1.2	Los gobiernos ante la globalización.....	13
1.3	Los costos del proceso de globalización	14
1.4	La globalización y el comercio internacional	15
1.5	Las políticas de globalización en el dumping.....	19
1.6	Apertura comercial y desregulación económica en México	19
1.7	Globalización, integración y desarrollo económico.....	20
1.8	Modelos de integración regional.....	21
1.9	Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). Hoy Organización Mundial de Comercio (OMC).....	27

CAPÍTULO 2 - LAS PRÁCTICAS DESLEALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

2.1	Definición de prácticas desleales de comercio internacional.....	50
2.2	Dumping o discriminación de precios	51
2.3	Subsidios o subvenciones.....	56
2.4	Conceptos fundamentales en las practicas desleales.....	57
2.5	Procedimiento de investigación sobre prácticas desleales en México.....	62
2.6	Leyes de prácticas desleales de comercio internacional.....	73

CAPÍTULO 3 –EL CASO DEL MAÍZ Y LA CRISIS AGRÍCOLA, EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

3. 1	Importancia económica y alimenticia del maíz en México.....	82
3.2	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	85
3.3	La crisis agrícola en materia de granos básicos México.....	101
3.4	Incorporación del maíz al Tratado del Libre Comercio de América del Norte.....	109
3.5	El TLCAN y la crisis del campo mexicano.....	114
3.6	Dimensión de la crisis del campo mexicano a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	118
3.7	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el fenómeno de la migración.....	125
3.8	Impacto del TLCAN en el sector agrícola.....	131

CAPÍTULO 4 – PERSPECTIVA DE MÉXICO SOBRE EL DUMPING DE MAÍZ PROVENIENTE DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO (2000 – 2006).

4.1 Apertura comercial del maíz en México..... 134

4.2 El dumping de maíz en México por parte de Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....137

4.3 El impacto del dumping en las comunidades agrícolas de México.....147

4.4 El sistema de apoyo de las políticas del maíz de Estados Unidos.....149

4.5 Daño colateral del dumping de maíz, el problema del maíz genéticamente modificado.....155

4.6 Consecuencias del dumping de maíz en México..... .161

4.7 Beneficiados y perjudicados con la liberalización del maíz y el dumping.....162

4.8 Una consecuencia más . Aumento del precio de la tortilla en el 2007..... .165

CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS..... 184

GLOSARIO..... 190

BIBLIOGRAFÍA..... 192

INTRODUCCIÓN

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite de la cooperación y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas. La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político, económico, social o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado. La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional, entendiendo a este como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

México es uno de los principales productores mundiales de maíz, cultivo que empezaron a producir los mayas hace miles de años y que sigue estando en el corazón de la cultura mexicana y en su dieta. Unos tres millones de personas cultivan maíz en México, y se benefician millones de personas más.

A pesar de que el maíz es uno de los principales productos alimenticios y parte de la cultura y la identidad de muchos pueblos del continente americano, países como México no han sido autosuficientes desde hace casi medio siglo. A pesar de ello gran parte del maíz que consumen los mexicanos es importado de Estados Unidos, una tendencia que en vez de disminuir, va en aumento.

La "crisis del maíz" que vive México no es nueva. Forma parte de un ciclo que se repite una y otra vez, parecería que cada vez con más intensidad.

A pesar de que el maíz es uno de los principales productos alimenticios y parte de la cultura y la identidad de muchos pueblos del continente americano, países como México no han sido autosuficientes desde hace casi medio siglo.

Lo que hoy está pasando en México, no sólo con el maíz sino también con otros productos, es resultado de una política de abandono de la ruralidad mexicana que tiene una historia de más de veinte años, pues se pensó que la manera de lograr la eficiencia de la agricultura era abandonándola. Hoy en día estamos viendo los resultados de esto, que son una pobreza extrema en muchas partes del campo mexicano, el aumento en la migración hacia Estados Unidos y un deterioro paulatino de las tierras cultivables.

Uno de los problemas más graves es precisamente la distribución desigual de los recursos entre todos los productores de maíz. Hoy, el 75% de los recursos públicos que destina el Estado mexicano a la agricultura se va a los agricultores ricos que están en el norte del país en su gran mayoría, y solamente el 25% de los recursos va a los productores pequeños, que son los productores más importantes en términos de números, no en términos de productividad o de avance tecnológico.

La mayoría de los productores maiceros en México cultivan el maíz en espacios limitados de hasta cinco hectáreas y están ubicados en estados como Oaxaca y Chiapas, que se consideran de los más pobres del país. Los campesinos que cultivan maíz en estos lugares se oponen a que se importe el grano de otros países y abogan por una política de apoyo a los productores internos que se traduzca en subsidios, asistencia técnica, ayuda con créditos y desarrollo de una estrategia de comercialización.

La incorporación del maíz al TLCAN, pactada en 1992, fue el preámbulo de un nuevo giro en las políticas para el grano. Concebido el Tratado como un acuerdo de apertura total entre ambos países, poco margen quedaba para la continuidad de las políticas previas de protección. Así, de igual forma que los demás granos, el maíz ingresaría a partir de la puesta en marcha del Acuerdo en un periodo de abrupta transición. Las nuevas directrices contemplaban, además de su liberalización, un cambio radical en la política de subsidios, con el paso de los apoyos administrados por la vía de los precios a un sistema de pagos directos a los productores. Así, también, los sistemas estatales de comercialización tendieron a ser cancelados, transfiriendo esta actividad a los agentes privados. Las

ayudas a través de los insumos y tasas de interés declinaron bruscamente, con la privatización y reestructuración de las empresas estatales.

La enorme brecha de costos y rendimientos entre el maíz estadounidense y del mexicano, hizo que el último sucumbiera ante el primero, convirtiendo a México en una plataforma importadora. Por ello la economía mexicana tiene una gran dependencia del mercado internacional, en especial del estadounidense, es por ello que el perjuicio del dumping en México es mayor que en otros países. Puesto que a pesar de que México es uno de los exportadores más importantes a nivel mundial, también es el país que tiene sus exportaciones más concentradas hacia un solo mercado y eso es sumamente riesgoso.

En cuanto al dumping es importante ya que el sector del maíz en México se enfrenta a una crisis sin precedentes. La liberación del mercado ha provocado un incremento rápido de importaciones baratas procedentes de EEUU, lo que ha forzado a la baja los precios que reciben los campesinos mexicanos, con efectos devastadores para las comunidades rurales pobres.

En las comunidades agrícolas de México, el TLCAN ha perjudicado a la gran mayoría de los productores del campo, toda vez que los precios internacionales de mercado, que tienden a la baja, están sirviendo de referencia para la fijación de los precios de la producción en México.

El ingreso de México en el TLCAN, ha traído graves consecuencias para los pequeños y medianos productores agropecuarios, entre ellas, el desbarajuste y la destrucción de sus modos de vida y de sustento. El incremento en las migraciones y la miseria en el campo, es el resultado más evidente de la apertura comercial y del abandono de las políticas públicas para el campo. La apertura comercial se traduce en la entrega de la soberanía alimentaria a las grandes empresas transnacionales, las cuales monopolizan aceleradamente la producción de alimentos en el mundo. El dominio que las compañías transnacionales tienden a profundizar sobre el proceso productivo de la cadena agroalimentaria, que les permite: apropiarse de las semillas que han sido un valor de uso colectivo de los pueblos, cobrar por contaminación, en los casos en que las semillas transgénicas invaden los cultivos plantados con las semillas tradicionales, e ingresar cada vez mayores cantidades de productos transgénicos en América Latina.

Por todo ello el análisis de este tema es de suma importancia ya que para los maiceros mexicanos, el TLCAN, las políticas estadounidenses de dumping y la aptitud del Gobierno mexicano han traído competencia desleal, inseguridad y mayores niveles de pobreza, generando con ello, una difícil situación para el comercio de México con el exterior.

Es así como con la firma del TLCAN, es en el campo en donde se ve con más crudeza cómo las promesas del libre comercio no se cumplieron, y por el contrario hay un desastre social en el campo, un incremento en la migración y aumento de nivel de pobreza.

En la elaboración de esta tesis la hipótesis planteada es la siguiente: Con la eliminación y/o control del dumping de maíz en México, se garantizaría el derecho de los países en desarrollo a proteger sus economías de forma efectiva, en particular de ciertos sectores esenciales como lo es el agrario, disminuyendo los problemas que el dumping trae consigo, mejorando con ello la calidad de vida de los agricultores mexicanos. Así con la verdadera implementación de nuevas y mejores políticas alternativas, podría disminuir la práctica del dumping de maíz en México, mejorando con esto al sector agropecuario mexicano.

Así aplicando correctamente las leyes y sin caer en un extremo proteccionismo, que vaya en contra de la política en materia de comercio exterior que México ha manejado en los últimos años, se tendrá una seguridad comercial que garantice que las empresas extranjeras que cometan prácticas desleales de comercio internacional sean sancionadas de forma suficiente para eliminar el daño causado y prevenir el uno futuro.

Nuestra legislación regula el sistema de protección contra las prácticas desleales de comercio internacional, a través de la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. Con base en el artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior, estas prácticas son la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios, así como las subvenciones. Quienes incurran en estas prácticas estarán obligados a pagar una cuota compensatoria en los términos que disponga la propia Ley.

A pesar de dicha regulación, nuestro sistema no brinda el grado de protección que podría ofrecer a su industria nacional y que países como los Estados Unidos de América sí otorgan, dejando a nuestro aparato productivo en una posición de franca desventaja.

Toda vez que el principal socio comercial de México es precisamente ese país, es necesario buscar una equidad comercial en el trato que se les da a las empresas importadoras y exportadoras en ambos países. Ya que precisamente, la forma desleal de dominar un mercado es diferenciando los precios de forma que distorsione el mercado del país importador. Así es necesaria y justificada la adopción de medidas compensatorias de carácter defensivo por parte del país afectado por el dumping de maíz.

Siendo el objetivo de esta investigación el analizar las prácticas desleales que se cometen en México, caso específico del dumping de Maíz proveniente de Estados Unidos en México, así como las repercusiones económicas, políticas y sociales que trajo consigo la incursión del maíz en la firma del TLCAN, dando para ello algunas alternativas para el mejor funcionamiento del sector agropecuario de México, la economía mexicana y las relaciones comerciales de México con el mundo.

Bajo este escenario, en este trabajo, se establecerá de una manera objetiva un análisis crítico, sobre el dumping de maíz proveniente de Estados Unidos en México. Para lo que en el primer capítulo daremos una visión global de lo que es la globalización, el libre mercado y la integración económica y su influencia en el dumping de maíz de Estados Unidos en las comunidades agrícolas de México.

En el segundo capítulo se definirá el concepto de prácticas desleales de comercio internacional, como lo es el dumping, así como la legislación, y el procedimiento de investigación sobre prácticas desleales en México, a fin de tener un conocimiento más profundo acerca de estas prácticas que se comenten en México en el sector agropecuario.

En el tercer capítulo se analizará la crisis agropecuaria de México, en específico el caso del maíz en el contexto de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el fenómeno de la migración y la dimensión de la crisis del campo mexicano a partir de la firma del TLC.

En el cuarto capítulo se analizará la liberalización y el dumping de maíz en México, su impacto en las comunidades agrícolas, el sistema de apoyo por parte de Estados Unidos

(EEUU), así como los alcances, económicos, políticos y sociales que ha traído consigo la liberalización y el dumping de maíz en México.

La teoría que se utilizará para el análisis de este tema de tesis, es La globalización, la cual es una teoría entre cuyos fines se encuentra la interpretación de los eventos que actualmente tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias culturales y políticas. Siendo un conjunto de propuestas teóricas que subrayan especialmente dos grandes tendencias: los sistemas de comunicación mundial; y las condiciones económicas, especialmente aquellas relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales.

A través del proceso de globalización, uno de los supuestos esenciales es que cada vez más naciones están dependiendo de condiciones integradas de comunicación, el sistema financiero internacional y de comercio. Por lo tanto, se tiende a generar un escenario de mayor intercomunicación entre los centros de poder mundial y sus transacciones comerciales. Efectos e influencias derivados de los "aspectos integradores" pueden ser estudiados desde dos perspectivas principales: el nivel externo de los países, o nivel sistémico; y el nivel de las condiciones internas de los países, o aproximación subsistémica. En este último caso, las unidades de análisis serían aquellas que corresponden con las variables de crecimiento y desarrollo económico, así como indicadores sociales.

Respecto a los procesos de globalización que están teniendo lugar en la actualidad, en la esfera económica, existen dos aspectos medulares relacionados con el área de la política económica internacional: la estructura del sistema económico mundial, y cómo esta estructura ha cambiado. Estos temas pueden ser abordados a partir de la teoría de la globalización tomando en cuenta los conceptos del desarrollo. Los fundamentos de la globalización señalan que la estructura mundial y sus interrelaciones son elementos claves para comprender los cambios que ocurren a nivel social, político, de división de la producción y de particulares condiciones nacionales y regionales. La premisa fundamental de la globalización es que existe un mayor grado de integración dentro y entre las sociedades, el cual juega un papel de primer orden en los cambios económicos y sociales que están teniendo lugar. Este fundamento es ampliamente aceptado. Sin embargo, en lo

que se tiene menos consenso es respecto a los mecanismos y principios que rigen esos cambios.

Dentro de una misma posición de países, por ejemplo dentro de la periferie, se pueden detectar variaciones significativas entre las naciones, tales como tamaño de las economías, demanda efectiva interna, estructura de exportación, y niveles de crecimiento y desarrollo económico y existe fuerte evidencia de que los patrones de concentración económica entre naciones, especialmente en los campos del comercio internacional y de las finanzas mundiales; estos rasgos estarían asociados a los niveles de desarrollo que son abordados con insistencia por autores de la corriente teórica del neoestructuralismo en el desarrollo.

Además de la globalización, las otras teorías que tienen un papel central en los estudios del desarrollo son: modernización; de sistemas mundiales; y de la dependencia. Desde una óptica más comparativa, la teoría de la globalización coincide en ciertos aspectos con la teoría de la modernización. Uno de esos aspectos es que ambos enfoques establecen que la "dirección orientativa" del desarrollo son las condiciones propias de Europa Occidental y de Estados Unidos. Se enfatiza el hecho de que los avances tecnológicos y los patrones de acumulación que se establecen en esos polos de desarrollo son los instrumentos para alcanzar mejores niveles de vida.

Las anteriores consideraciones dan base para afirmar que la teoría de la globalización y la teoría de los sistemas mundiales toman como unidad fundamental de análisis lo global, más que la categoría de estado-nación, la cual es más utilizada en los estudios de modernización y de dependencia. El sentido contrastante entre la globalización y la teoría de los sistemas mundiales se refiere, no obstante, a que esta última contiene adaptaciones de principios de materialismo dialéctico e histórico, mientras que la globalización acentúa sus fundamentos más bien estructurales y funcionalistas. De allí que los globalistas consideren

Bajo este escenario se utilizará a la globalización como teoría para analizar la perspectiva de México sobre el dumping de maíz, proveniente de Estados Unidos visto desde un punto de transformaciones graduales dados por este proceso en el que la globalización dicta las reglas para que las sociedades se adapten secuencialmente a las innovaciones que plantean los nuevos escenarios con sus cambios en las esferas de comunicación y la economía.

En este trabajo no se pretende dar la solución a este grave problema, pues es bien sabido que no es suficiente exponer únicamente una realidad, como lo es el dumping de maíz en México, sino que basados en la dinámica de México, el fin de esta tesis es presentar y promover alternativas para la evaluación, control de manera responsable y congruente del dumping de maíz en México, punto que corresponde a la última parte de este trabajo.

EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN, LIBERALIZACIÓN E INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

La economía mundial ha atravesado por una serie de cambios profundos que tienden hacia una nueva configuración económica mundial, en el marco de un despliegue de la vocación universal del capital que rompe las fronteras que se oponen a su expansión. Esta expansión multiplicada del capital constituye el proceso central al que define como globalización económica. Estamos ante un proceso dinámico de profundas mutaciones o cambios de la economía mundial, que no eliminan las desigualdades intra o internacionales del desarrollo y por lo tanto, no se trata de un escenario de armonía y estabilidad política y económica. Si no por el contrario, hasta ahora lo que se ha venido evidenciando es una profunda polarización social.

La globalización y la integración económica no son fenómenos recientes, tienen sus raíces en los orígenes del capitalismo y podemos situar sus inicios en el Siglo XV, que es cuando las potencias hegemónicas de Europa empiezan la conquista del resto de los países del orbe, fundamentalmente: Portugal, España, Francia, Holanda o Países Bajos, Alemania, Italia y el Reino Unido; aunque en la actualidad se estén dando transformaciones en los ámbitos económico, político y social en el ámbito mundial, que les otorgan características de actualidad. La globalización de la economía ha dado lugar a cambios que implican una redefinición de las relaciones económicas entre los agentes involucrados, el mundo ya no es exclusivamente un conjunto de naciones.

La racionalidad económica capitalista establece las bases para el desarrollo de unas relaciones sociales de producción con carácter internacional que dan la pauta a lazos de interdependencia entre los Estados y a la integración entre los países, de tal manera que la globalización económica se muestra en la dinámica del desarrollo del capitalismo como un fenómeno que propicia la integración económica.

Los cambios que en el orden mundial se están llevando a cabo en todos los ámbitos (social, económico, político, etc.) por la forma que ha adoptado su discusión, tienen un carácter de contemporaneidad, como si la globalización y la integración económica fueran

fenómenos que se han originado en los últimos años, sólo con revisar el desarrollo del capitalismo se hace patente que esta problemática tiene orígenes remotos. El comercio internacional ha evolucionado de sus etapas más elementales (mercantilismo: simple intercambio de mercancías) hasta su estructura actual, altamente heterogénea (intercambio de bienes y servicios, factores productivos, capitales, tecnología, etc.), redefiniendo a la economía mundial, en la que los capitales tienen un espacio de gestión ampliado que involucra a todo el planeta, siendo éste el significado de la globalización de la economía.

El entorno de globalización de las actividades económicas no ha estado ajeno a los sectores económicos de México, ya que a partir del impulso al comercio internacional en los últimos años, nuestro país se ha suscrito a 42 tratados comerciales. A partir de la firma de estos acuerdos, los diferentes sectores productivos han planteado sus puntos de vista sobre las oportunidades, implicaciones y riesgos que significa la apertura comercial.

1.1 Características principales del nuevo entorno global

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, la economía mundial se dividió en cierta cantidad de grupos, caracterizados por su ínfimo nivel de integración, en los que dominaban divisas como la libra esterlina, el franco francés, las economías asociadas con Estados Unidos y el Consejo para la asistencia económica recíproca que vinculaba a la Unión Soviética con las economías socialistas de Europa Oriental .

Las altas tarifas, la multiplicación de cuotas y otras barreras contra la actividad comercial formaban parte de las políticas de cada zona, los controles sobre los movimientos de capitales y divisas eran sumamente restrictivos; y las tasas de cambio no respondían a las exigencias de las fuerzas del mercado, al grado de que en muchos países existían tasas múltiples o sus equivalente. Sin embargo, durante las últimas cuatro décadas , esta fragmentación del planeta en varias economías diferentes entre sí se ha subsanado hasta cierto punto, del tal manera que en la actualidad, considerables regiones del mundo han alcanzado una plena integración económica y financiera.

El entorno mundial, al igual que todos los aspectos de la sociedad, se encuentra en constante proceso evolutivo. En constante cambio. Aunque el término "Nuevo Orden Mundial" fue popularizado a principios de la década de los 90 y hoy constituye una expresión desfasada, la verdad es que nunca como ahora la sociedad ha tenido un Nuevo Orden como el que ahora tenemos en este nuevo milenio.

La situación internacional está en constante evolución y flujo. El mundo ve con expectativas el surgimiento de una nueva economía mundial con características muy diferentes a las que tenía hasta hace pocos años atrás. Desaparecen fronteras ideológicas, físicas y culturales. El comercio y el desarrollo mundial se manifiestan con una óptica completamente nueva y dinámica.

Las Relaciones Internacionales presentan nuevas características, las relaciones de país a país se ven sustituidas por las relaciones inter-bloques que prevalecieron a la Post Guerra y a la era de la Guerra Fría. Están siendo sustituidas por el fenómeno de Globalización que no se limita al comercio internacional, sino que también implica socio político.

Por ello se piensa que en este nuevo entorno mundial el estar Integrados es la única manera de sobrevivir al Nuevo Orden que se fundamenta en las relaciones financieras, económicas, comerciales y socio políticas más que en cualquier otro tipo de relaciones.

Inicios de la globalización

La especie humana ha mostrado una fuerte tendencia a extender su presencia en todo el mundo. Mucho antes de que aparecieran las primeras civilizaciones, el ser humano ya se había extendido por la totalidad de la superficie terrestre, con excepción de la Antártida.

Las investigaciones históricas sobre el poblamiento de las diversas partes del mundo, han puesto de manifiesto que los grandes océanos de la Tierra fueron cruzados varias veces por gran cantidad de civilizaciones. En este sentido la histórica travesía de Cristóbal Colón en 1492 además de ser en sí misma un hecho inédito, abrió camino a una expansión global de la civilización europea, que conquistó y colonizó bajo su dominio la mayor parte del mundo, casi con la única excepción de China y Japón. En 1494, en el primer tratado

global de la historia, España y Portugal se reparten el mundo a ser conquistado por mitades, dividiendo el mundo en dos por la línea de Tordesillas.

La inmensa transferencia de riquezas que comenzaron a fluir desde las colonias de todo el mundo hacia Europa generaron una acumulación de capital sin precedentes que dará origen a fines del siglo XVIII al sistema capitalista industrial. En el siglo XIX se produce la primera división internacional del trabajo, básicamente asignando a Europa la producción de bienes industriales y a los países no europeos, mayoritariamente coloniales, la producción de materias primas y alimentos, guiándose por la teoría de la ventaja comparativa desarrollada por Adam Smith y David Ricardo. Durante cinco siglos masas crecientes de población europea producirán grandes migraciones hacia todos los puntos de la Tierra. En las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX se produce una enorme expansión del transporte, las comunicaciones, el comercio y las inversiones internacionales. Los capitalistas individuales europeos y norteamericanos se fusionaron para originar grandes empresas de capital colectivo con mayores posibilidades de influir en los mercados denominándose: corporaciones, trusts o sociedades anónimas. Estas corporaciones europeas y norteamericanas comenzaron a instalar filiales en todo el mundo. Algunos estudiosos han denominado a este período como la primera ola de mundialización.

Entre 1910 y 1945, una serie de crisis económicas, en particular la gran depresión de 1929, y las dos sangrientas guerras mundiales (básicamente intra-europeas), causan grandes sufrimientos a los pueblos y enormes daños a las economías, llevando a la retracción del volumen y la importancia de los flujos internacionales de comercio. En esas condiciones se produce en 1917 la Revolución Rusa que establece el primer estado comunista: la Unión Soviética.

En 1945, poco antes de finalizar la Segunda Guerra Mundial, las Naciones Unidas, aún en proceso de constitución, realizan una Conferencia Financiera en Bretton Woods (EEUU), donde se decide crear el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Poco después, en 1947, se firma el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), antecesor de la OMC.

Al salir de la Segunda Guerra Mundial decenas de países del este de Europa organizaron Estados comunistas y formarán un bloque comunista conducido por la Unión Soviética, el COMECON. El mundo comunista creció con nuevas revoluciones como la de China (1949), Corea del Norte (1952), Cuba (1958) y Vietnam (1970). Por su parte, los pueblos de las colonias europeas iniciaron una serie de luchas de descolonización que triunfaron en todos los casos y llevó a la creación de más de 100 nuevas naciones independientes. El mundo quedó dividido en dos bloques enfrentados en una guerra fría y conducidos por dos superpotencias: el bloque capitalista con el liderazgo indisputado de Estados Unidos y el bloque comunista con el liderazgo también indisputado de la Unión Soviética. El poder atómico con que contaron ambos bloques expuso a la Humanidad al peligro de una guerra nuclear y, por primera vez, a la posibilidad de autodestruirse como especie. Esta inédito peligro para la Humanidad, produjo el fenómeno mismo de "guerra fría", y generó por primera vez una conciencia global de destino común como especie.

Entre ambos mundos capitalista y comunista, emergió un tercero que se organizó como Movimiento de Países No Alineados que, aún manteniendo cierta relación con uno o los dos bloques, se mantenían neutrales en la confrontación global. En la década de 1960, China, con un cuarto de la población mundial, se separa del bloque comunista soviético, y permanece básicamente aislada, sin siquiera tener representación en las Naciones Unidas. Lentamente reorganizó sus relaciones con el resto del mundo, y fundamentalmente su economía, abriendo paso a una inédita economía socialista de mercado, denominada liberalismo socialista. Cabe aclarar que en ese mundo fragmentado de la segunda mitad del siglo XX la economía capitalista internacional se reorganizó en el marco de los Acuerdos de Bretton Woods.

El comercio internacional se expandió. "Las corporaciones europeas, norteamericanas y ahora también japonesas, se organizan definitivamente como Empresas Multinacionales, con un gran poder económico y político. La crisis del petróleo de 1973 impulsó una reorganización radical del capitalismo, fundada en la intensa promoción de la innovación tecnológica (TIC), la reforma total de la empresa y el desmantelamiento del Estado de Bienestar, históricamente impulsado por los gobiernos de Reagan en EEUU y Thatcher en Gran Bretaña.

El 16 de noviembre de 1989, se produjo la caída del Muro de Berlín, abriendo camino a la implosión de la Unión Soviética en 1991 y la desaparición del bloque comunista. A partir de ese momento comenzó una nueva etapa histórica: la globalización”.¹

Tanto la liberalización del comercio, como la globalización, tienen que analizarse en el mundo real, en el mundo en que vivimos. En este mundo, 1 mil 200 millones de personas tratan de sobrevivir con menos de un dólar diario y la mitad de la población del planeta. Nuestro mundo es radicalmente desigual: según el Informe de Desarrollo Humano del PNUD, el 1% de los humanos más ricos gozan de un ingreso similar al que tiene el 57% de los humanos más pobres.

“El mundo de hoy está marcado por lo que se conoce como la globalización, es decir, la creciente gravitación de los procesos económicos, sociales y culturales de carácter mundial sobre aquellos de carácter nacional o regional.”² Aunque no se trata de un proceso nuevo sus raíces históricas son profundas, los drásticos cambios en los espacios y tiempos generados por la revolución de las comunicaciones y la información le han dado nuevas dimensiones, que representan transformaciones cualitativas con respecto al pasado.

Los términos global y “globalización” empezaron a ser usados en las facultades económicas de Harvard, Columbia, Stanford y otras universidades de EEUU a principios de los años 80. Numerosas obras publicadas en estos centros, y la prensa económica y financiera anglosajona fue el vehículo utilizado para dar a conocer masivamente estas palabras. Existe una cierta confusión por el uso indistinto de las expresiones “globalización” y “mundialización”, realidades que son distintas una de la otra. Al decir globalización nos referimos a la última fase del capital, que apunta a una expresión universal para mantener y aumentar sus ritmos de beneficios y ganancias, que subordina los valores humanos y la conservación del planeta al crecimiento económico. “Mundialización” define el sentimiento de pertenencia a un mundo común, en el que estamos relacionados de una u otra manera, y al que tenemos que prestar toda nuestra atención para conservarlo en toda su riqueza y diversidad. En definitiva, hacerlo un lugar en el que la vida sea posible para todos.

¹ Bonilla Sandí, Alban. “¿Globalizar o humanizar?”. 1. ed. Heredia : UNAM, México, 1996, p.303, 307 pp.

² Beck, U., “¿Qué es la globalización?”, ed. Paidós, 2000, p.104, 204 pp.

Tras finalizar el periodo de crecimiento económico que se puso en marcha al acabar la II Guerra Mundial, se desató una crisis estructural del sistema que dio origen al neo-liberalismo, es decir a una nueva dominación del viejo capitalismo de siempre, que tuvo como principales exponentes a Reagan y Thatcher. El neo-liberalismo es la máxima expresión política e ideológica de la globalización, y se ha convertido en un dogma, en el modelo único en el que se inspiran todos los países capitalistas, y puesto en marcha en muchas ocasiones por gobiernos autodenominados “socialistas”.

Sin embargo, el Diccionario de la Real Academia Español registra la entrada "globalización", entendida como la "tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales"³ mientras que la entrada "mundialización" no está en el Diccionario, por lo tanto tomaremos el termino globalización, para referirnos en esta tesis.

Globalización es un término moderno “especialmente usado para describir los cambios en las sociedades y la economía mundial que resultan en un incremento sustancial del comercio internacional y el intercambio cultural”⁴. El término fue utilizado por primera vez en 1985, por Theodore Levitt en *The Globalization of Markets* para describir las transformaciones que venía sufriendo la economía internacional desde mediados de la década de los 60.

Por lo tanto, la globalización es un fenómeno el cual contempla un proceso de cambio en la sociedad que da continuidad a otro proceso de grandes cambios económicos y culturales. Pudiendo definir a esta como un proceso, o un juego de procesos, que implica una transformación del espacio de las relaciones y transacciones, y que se manifiesta en flujos y redes transcontinentales o Interregionales de actividades e interacciones del poder.

En la globalización se pueden identificar cuatro tipos de procesos. Un cambio en el espacio físico: las actividades sociales, políticas y económicas sobrepasan las fronteras, las regiones y los continentes. Otro cambio es la intensificación y la ampliación de las

³ Diccionario de la Real Academia Española, 23ª. Edición. 2006 .

⁴ Ianni, Octavio. “*Teorías de la globalización*”. 2. ed, Siglo Veintiuno Editores, México, 1997, p.166, 215 pp

interconexiones y los flujos del comercio, de la inversión, de las finanzas, de las migraciones, de la cultura, etc. Esto provoca otro cambio: una mayor velocidad de las interacciones y de los procesos globales, pues el desarrollo de sistemas mundiales de transporte y de comunicación aumentan la velocidad de la difusión de ideas, bienes, información, capital y personas. También es un cambio que todos estos cambios tengan un impacto cada vez más profundo y que las consecuencias de acontecimientos distantes tengan efectos tan significativos en cualquier lugar, que los acontecimientos locales tengan consecuencias globales.

La globalización se produce a partir de la confluencia de una compleja serie de procesos sociales, políticos, económicos y culturales. Los principales son:

- El desarrollo tecnológico, especialmente de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), entre las que se destaca Internet;
- La aparición y desarrollo masivo de la computadora personal (PC) en el trabajo y el hogar;
- La emergencia de la llamada Sociedad de la Información como superadora de la Sociedad Industrial.
- Las Empresas Multinacionales (EMN) y su influencia creciente en la economía mundial.
- La caída del muro de Berlín en 1989 y sobre todo el colapso de la Unión Soviética en 1991, que terminó con el mundo bi-polar de la Guerra Fría, abrió nuevos horizontes para los países de Europa del este que ahora se están integrando en la Unión Europea (UE) y creó un nuevo escenario favorable a la expansión del mercado internacional.
- Las limitaciones y posteriores crisis del Estado de Bienestar que se manifestaron a finales de la década del 60, y que tiene su más clara expresión histórica en los gobiernos de Reagan (1981-1989) en EEUU y Thatcher (1979-1990) en Gran Bretaña.
- La integración de los mercados de capital.

En este escenario los factores económicos encuentran un terreno favorable para su expansión y la posibilidad de generar nuevas interrelaciones entre los mercados de todo el mundo (consumidores, trabajo, recursos naturales, inversiones financieras, etc.). Por

sus características, las Empresas Multinacionales se encuentran en óptima situación para aprovechar el nuevo escenario.

Por otro lado tenemos las crisis internas de los países ricos, sus altos costos de producción que confluyen con la apertura de los países del este, China e India que modifican sus posiciones políticas respecto al mercado de capitales y su inclusión como miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

“La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en desarrollo, en el sentido de que desnuda irregularidades respecto a leyes de protección a trabajadores, protección del medio ambiente y formas de establecer negocios con corporaciones que si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada, también pueden beneficiarse de irregularidades subsistentes en un determinado país.”⁵

Es también un desafío a los planes de desarrollo de los países en vías de desarrollarse, pues al requerir mano de obra calificada, desnuda igualmente las falencias del estado de la educación de la población joven potencial a ser empleado en el futuro.

Para tener una visión global de todo este proceso de globalización , que ha implicado la reestructuración del sistema internacional y sus principales actores y fuerza, lo podemos hacer en los siguientes términos:

- Las relaciones entre países se caracterizan por una interdependencia compleja. Principalmente en lo que se refiere al intercambio comercial , financiero y de inversiones.

Esto implica que actualmente las relaciones entre los actores internacionales se han formado tan complejas que resulta imposible caracterizarlas en términos de simetrías (cuando los países tienen nivel de desarrollo semejantes) o simetrías (cuando hay disparidad en el nivel de desarrollo de los países).

⁵ Huaylupo Alcazar, Juan. *“Los Procesos de globalización ¿Reproducción de la desigualdad en las relaciones internacionales o la creación de las condiciones de equidad entre países?”* 1. ed., Universidad para la Paz, San José , 1996, p.64, 330 pp.

- Creciente interacción entre los niveles local , regional e internacional.

Si bien, la globalización de los mercados es un rasgo distintivo del sistema internacional actual, de igual manera lo es el fortalecimiento de las asociaciones económicas regionales. Las dos opciones de desarrollo de estas últimas no sólo son diferentes sino contradictorias: o un regionalismo excluyente y proteccionista , o un regionalismo abierto y universal.

- Desarrollo de tecnologías de comunicación y cibernéticas de punta que han incrementado y agilizado los intercambios en todos los niveles.

Esto ha posibilitado, a un muy bajo costo, la transmisión de enormes volúmenes de información a través de grandes distancias, dotado de los medios técnicos necesarios para la globalización financiera. Asimismo, ha puesto a la disposición inmediata de los consumidores potenciales, información sobre un creciente número de bienes y servicios, contribuyendo a su vez a la globalización de la demanda. “Del mismo modo que la mecánica inspiró el liberalismo, la termodinámica inspiró el Marxismo, es en la teoría de la información en todas sus formas - biología, informática, lingüística y antropología- en lo que debe basarse actualmente un análisis social”.⁶

- Generalización de las ideas de libre mercado, democracia (entendida como la alternativa del poder o la simple contraposición con las dictaduras tanto de izquierda como de derecha) y respeto a los derechos humanos.

Derivado de lo anterior , procurar la paz y seguridad internacionales en términos de la difusión y práctica de estas ideas, se han convertido en prioridades de la comunidad internacional.

- Aparición de nuevos actores en la escena internacional, ONG´S, medios, opinión pública, entre otros.

⁶ Jaques Attali, *Economista Francés* citado en: Del Brutto, Bibiana Apolonia, , “**Globalización y el nuevo orden internacional: las sociedades de la información**” , 2003 Revista *TEXTOS de la CiberSociedad* 3. *Temática Variada* p. 6, 40 pp.

El fortalecimiento de la sociedad civil y del sector privado en su contribución al desarrollo económico y político de la mayoría de las naciones se ha manifestado también a nivel internacional, gracias en parte al desarrollo enorme de la tecnología y los medios de comunicación, así como a la creciente interdependencia y competencia económica, al fortalecer los contactos de estos actores a nivel individual o a través de las empresas multinacionales y las Organizaciones no Gubernamentales. Mientras dichas relaciones se regulen adecuadamente mediante el establecimiento de normas transparentes a nivel multilateral y el respeto a las legislaciones nacionales, contribuirán al mejor desempeño mundial económico y social.

- Surgimiento de fenómenos que en su esencia y repercusiones son a escala global.

A raíz de temas tales como problemas políticos, económicos, sociales, el medio ambiente, la migración, el “dumping”, se ha generado una situación inequitativa entre la apertura unilateral de las economías en desarrollo y la persistencia de prácticas proteccionistas no arancelarias de países industrializados.

“El término globalización apunta a la idea que las sociedades cohesionadas y aisladas con economías domésticas ya no se sostienen y que es necesario impulsar y sostener economías y sociedades globales. Las consecuencias de este pensamiento que se ha tornado unívoco y monista son múltiples. Una de ellas ha sido la traslación lineal a partir de la década de los 70, pero de forma acentuada en los años 90, la transformación cualitativa del capitalismo que opera y operó de manera semejante en todos los países. Otra derivación es el énfasis puesto en una relación de interdependencia con un nuevo capitalismo mas allá de los estados nacionales.”⁷

Los procesos de integración conforman e impulsan el fenómeno de la globalización, dentro de estos procesos de integración se encuentra el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que esta basado en la apertura comercial y del cual hablaremos mas adelante.

⁷ Del Brutto, Bibiana Apolonia, , “**Globalización y el nuevo orden internacional: las sociedades de la información**”, 2003 Revista *TEXTOS de la CiberSociedad* 3. *Temática Variada* p. 13, 40 pp.

Por tanto la globalización ha sido construida como un concepto que refiere a la discusión sobre la organización económica entre países, pero además a la organización política, social y cultural. Durante el último cuarto de siglo XX se expandió como un hecho natural al que se adaptaron gobiernos, sistemas económicos y políticos. Por ello, hoy las fronteras entre lo nacional y lo global son cada vez más fluidas por lo que la globalización amplía, acelera, intensifica y aumenta los impactos de todo lo que ocurre entre esas dos fronteras.

Características de la globalización

La globalización se caracteriza por el creciente significado y dominio de la estructura financiera, que lleva a la categorización de las finanzas como forma superestructural de análisis de los fenómenos. Así mismo por la importancia atribuida a la estructura del saber, del conocimiento, como un factor de producción.

Se presenta un cambio de la noción de tiempo y espacio por el uso de las tecnologías de información y comunicación, y su transnacionalización, con el énfasis puesto en el factor conocimiento, a la vez que una dependencia de las innovaciones tecnológicas pero con monopolios en su difusión y reproducción, especialmente de los Estados Unidos. Se presenta un ascenso del papel de las corporaciones transnacionales en conjunto con bancos transnacionales que poseen cada vez mayor injerencia en gobiernos, políticas y perspectivas de sociedades. Conjuntamente al deterioro y desbaraque del Estado-Nación se produjo la desregulación de las economías, por lo que el poder político se ve cada vez más atado a decisiones globales.

Se presenta una creciente intervención y papel destacado de organismos internacionales que van de las Naciones Unidas como organismo de contralor global, a organismos dependientes de los Estados Unidos, como son el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el continuo crecimiento y papel de organizaciones multilaterales.

ES importante mencionar la desvalorización del trabajo en los estados como consecuencia de diferentes formas de la circulación del capital y la adopción de los métodos flexibles en la organización del trabajo, por lo que se da una creciente desvalorización de lo que antes se denominó el movimiento obrero y la sustitución por

masas de trabajadores desocupados/as; un aumento de las migraciones internacionales y la transformación de las culturas que adoptan formas homogéneas en función de la globalización comunicacional y la hostigación por el consumo. Cabe recordar que se dice que lo que se globaliza es el Sector industrial, Comercial y Servicios, no el País.

Así mismo con la globalización se presenta disminución de los costos y el incremento de la participación en el mercado, aumenta la competencia, se da la diversificación de nuevos productos y servicios, se produce la internacionalización de la producción, así como el uso de políticas de la desregulación aduanera y se observa un importante avance en las tecnologías de la comunicación logística y distribución.

1.2 Los gobiernos ante la globalización

Ante la globalización de las relaciones económicas y financieras, los gobiernos se vieron en la necesidad de emprender agresivos programas de estabilización económica y amplias reformas de cambio estructural. Estos programas en general han incluido saneamiento financiero del sector público, el control de la inflación, adopción de los regímenes de tipo de cambio más adecuados (principalmente flotante, dejando a las libres fuerzas del mercado – oferta y demanda – su fijación y en otros casos de flotación sucia cuando se quiere tener un relativo control del tipo de cambio). Por su parte las reformas de cambio estructural incluyen la liberalización comercial y financiera, (baja en barreras arancelarias) la desincorporación de empresas públicas y la desregulación.

Cada país ha reaccionado a dicho desafío a partir de su propia experiencia nacional, y en todos los casos, el estado ha sido el promotor de las reformas. Las distintas experiencias modernizadoras y de reforma estructural han sido concebidas con la intención de atender, antes que nada, las necesidades internas de cada país.

Se ha llevado a cabo una reevaluación de la intervención gubernamental, de los costos y beneficios, programas y actividades de las instituciones públicas. Algunos países se han abocado a la tarea de reducir y racionalizar al sector público e incentivar a la participación del sector privado, mientras que otros han concebido al gobierno el papel motor del desarrollo social y económico. Ambas políticas tienen en común hacer más eficiente la labor de los gobiernos.

1.3 Los costos del proceso de globalización

Un balance general de estas reformas indica que si bien han tenido efectos “positivos”, a nivel macroeconómico (tales como crecimiento económico aunque con bajas, relativa estabilidad cambiaria, inflación moderada, dinamismo en la inversión privada, entrada de inversión extranjera, etc.), al mismo tiempo se han observado importantes tendencias hacia la polarización en la distribución del ingreso, un aumento de la población en condiciones de pobreza extrema y una caída en los niveles de educación. Esa polarización también se ha dado en los países desarrollados. Por otra parte la mayor competitividad se está traduciendo en un mayor desempleo.

En el aspecto social, las exigencias del mundo moderno han conducido a una desintegración de los tradicionales valores familiares y de comunidad. Esto ha limitado las posibilidades de acción conjunta entre los diferentes actores de la sociedad en programas de interés común y de altos beneficios sociales.

Efectos de la globalización.

La globalización ha traído consigo una serie de cambios radicales, en especial en lo que al comercio se refiere entre los efectos más importantes se encuentran:

- La estandarización de productos y servicios, la seducción de barreras arancelarias y las economías de escala.
- La estandarización de productos que significa que estos tienen poca o nula variación entre los distintos países o regiones donde se distribuye. Si un producto necesita ser modificado significativamente para introducirse en otra región, este ya no es un producto estándar.
- La seducción de las barreras arancelarias, ha introducido el llamado consumo de productos masivos, permitiendo que tengan acceso a muchos países.
- La economía a escala puede hacer a los más competitivos con estrategias poco costosas, aumentando la productividad y distribuyendo los costos fijos entre un mayor número de unidades.

- La globalización ha provocado la creación de grandes corporaciones en ciertos sectores industriales, haciendo que las pequeñas y medianas empresas sean vendidas a esas corporaciones.
- Otro de los fenómenos que tiene su origen en la globalización, es la integración de las empresas, se trata de empresas que se desarrollan exitosamente en mercados importantes

Es importante mencionar que si bien en el caso del maíz, la globalización no ha traído beneficios considerables, si los ha traído en otros campos como los son: En el caso de la Economía y mercado globales, que puede llevar a un mejor aprovechamiento de los recursos, así como un acceso universal a la cultura y la ciencia, mayor desarrollo científico-técnico, así como mayor capacidad de maniobra frente a las fluctuaciones de las economías nacionales, una mayor cooperación internacional y un sistema global de protección de los derechos humanos.

Dentro de los riesgos que se presentan con la globalización podemos mencionar: la falta de control sobre los mercados y las Empresas Multinacionales (gobernancia), el aumento de los desequilibrios económicos, sociales y territoriales, así como la concentración de la riqueza y aumento de la desigualdad social.

Así mismo se da un incumplimiento de los estándares laborales mínimos (empleo precario). Se da un aumento del Consumismo, que a su vez genera daño al medio ambiente, esto amenaza la diversidad biológica y cultural, a su vez se da la desaparición del Estado de Bienestar, predominando la economía financiera-especulativa sobre la Economía real, generando un pensamiento único, con desprecio de la posibilidad de soluciones alternativas

1.4 La globalización y el comercio internacional

Al hablar de comercio internacional estamos haciendo referencia, en sentido amplio, al intercambio de bienes y servicios entre Estados, haciéndose así particular hincapié en el traspaso de productos a través de las fronteras nacionales. Pensar en comercio, significa evocar su internacionalismo, acentuar su globalización.

Si bien desde el siglo XVIII a la primera parte del XX, el comercio internacional se caracterizó por la presencia del Estado intervencionista como regulador excluyente de la voluntad privada; después de las guerras mundiales, la competitividad y la liberalización del comercio, bajo el símbolo liberal de mercado, marcó otro tiempo, el del actual comercio internacional.

La capacidad productiva, los costos internos y regulatorios, y la seguridad jurídica, entre otros factores, asumen una importancia decisiva en la competitividad de los países y su inserción en el mundo económico actual. El comercio global actual es producto, tanto de los avances tecnológicos como de la liberalización del mismo. Los fundamentos filosóficos y políticos de la globalización han sido la libertad de comercio, la libertad de inversión del capital y la libertad de establecimiento de empresas en países extranjeros.

El carácter internacional de los negocios potenció la necesidad de dotar de seguridad jurídica a las transacciones comerciales, determinando la adopción de reglas uniformes tanto en la interpretación como en la aplicación del derecho. De esta manera, se generaron en el ámbito internacional una serie de principios como la identidad, igualdad, reciprocidad y la cooperación que se fueron plasmando en diferentes convenciones internacionales; dando origen a un “orden internacional del comercio”. En este orden de ideas, los diversos tratados, acuerdos, convenciones, leyes uniformes referentes a distintos aspectos del comercio global, establecieron y establecen aún hoy, un marco jurídico normativo del mismo.

Así debemos reconocer que el siglo XX significó una era de cambios y transformaciones que repercutió de gran manera en el comercio internacional. Por un lado, la evolución acelerada de la tecnología, la informática y los medios de transporte multiplicaron los intercambios, y; en lo jurídico, el Tratado de Marrakesh de 1994 que da nacimiento a la Organización Mundial del Comercio (OMC), así el Derecho deja de ser una concepción jurídica exclusiva de cada Estado y se convierte en un derecho regulador común de actividades que, tradicionalmente, estaban bajo la potestad soberana del Estado. La globalización económica ha restringido esa potestad al condicionar, a través de regímenes jurídicos internacionales, su función de legislador y regulador.

Es así como la globalización hace referencias a fenómenos multidimensionales que se aplican en cuestiones de política, sociología, cultura o economía, comercio etc. En política podemos citar el ejemplo de las decisiones tomadas durante la guerra fría por dos naciones que impactaron en el resto del mundo, en sociología los movimientos estudiantiles que se desataron a nivel mundial en los años 60's, con respecto a la cultura podemos destacar la influencia de los movimientos y costumbres que se desplazan hacia otros países mediante el aculturamiento, transculturalización etc. Y en lo que respecta al comercio los mercados se han vuelto mercado globales en los que se ha liberado el comercio provocando con ello el surgimiento de mas políticas competitivas a nivel mundial.

El fenómeno Globalización engloba al libre comercio, al movimiento de capitales a corto plazo, a la inversión extranjera directa y al desarrollo de la tecnología de las comunicaciones. Sin embargo se tiende más a utilizar el concepto de la Globalización como un proceso económico

Hoy en día esto es apreciable en todas las economías internacionales donde lo que llegó a suceder con los Efectos Tequila (México) Vodka (Rusia), Dragón (Hong Kong), Tango (Argentina) y Zamba (Brasil) repercutieron a nivel internacional ocasionando graves problemas económico-financieros no sólo en las regiones desatadoras del problema sino en el resto del mundo. Otro ejemplo de interdependencia se puede dar en las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos o bien el del MERCOSUR con la Unión Europea.

Para efectos del Comercio Internacional la globalización ha jugado un papel fundamental en este desarrollo y mediante distintas evoluciones y comportamientos. El comercio es un mecanismo clave para mover alrededor del planeta los artículos y cada vez mas los servicios y también es esencial para la transferencia de tecnología. En la actualidad es una parte integral de la estructura de la producción Nacional en todos los estados modernos. El comercio ha revolucionado las perspectivas de todos los sectores industriales; hoy en día son pocas las industrias que dependen exclusivamente de los mercados de su país. Es así como el comercio global implica un sistema de intercambio regularizado de bienes y servicios que funcionan Inter.-regionalmente por ellos es

necesario que para que exista mercado global haya niveles significativos de intercambio regularizado de bienes o servicios.

El comercio de productos de todo el globo en grandes volúmenes tiene lugar en arcas de intercambio institucionalizadas y centralizadas, estas áreas de intercambio cumplen la función de recabar y difundir la información acerca de las condiciones de la oferta y la demanda globales estableciendo así un nivel fijo para los precios mundiales. Para que este comercio tenga una sustancial repercusión económica estructural, debe constituir una proporción significativa de la producción para convertirse en una parte integral de la economía en su conjunto. La globalización del comercio implica la existencia de mercado globales para los bienes y servicios vendidos que transforman las economías nacionales según el grado al cual está condicionada su producción cada vez mas por las fuerzas competitivas globales.

Actualmente el dinamismo del comercio es un elemento esencial del crecimiento económico; la principal característica del actual comercio internacional es la multilateralidad, que contrasta con los acuerdos bilaterales entre los países. Esta característica es la que confiere al comercio internacional su carácter de fenómeno global. El comercio multilateral requiere la eliminación de los acuerdos bilaterales entre los países.

Es común pensar que el comercio internacional se reduce al intercambio de bienes finales, pero lo cierto es que un elevado porcentaje de las transacciones se produce intercambiando bienes producidos en varios países y ensamblándolos en otros, que a su vez exportan el bien final a otros. Este proceso refleja la globalización del proceso de producción y se debe a la planificación de esta por parte de grandes corporaciones multinacionales que producen cada componente del bien final para su fabricación.

Esta división productiva ha sido motor importante de los cambios generados en la división internacional del trabajo, ya que la mano de obra de cada país, se ha especializado en la realización de componentes y piezas de un determinado producto.

El comercio Internacional ha sido objeto de los diversos impactos de la Globalización. Las transnacionales, convertidas en la base de la nueva dominación imperial han comenzado a

jugar un papel destacado en estas actividades, que no solo pretende expandir y buscar nuevos escenarios económicos y de distribución mundial sino que intenta barrer con la soberanía de los Estados e imponer niveles de consumo y formas de vida a las naciones menos poderosas.



1.5 Las políticas de globalización en el dumping

A raíz de la globalización y la liberalización de los mercados, las injusticias en el comercio internacional se han incrementado. Mientras que los países ricos exigen a los pobres abrir sus fronteras, dejando entrar los productos, capitales y empresas de los ricos, los países pobres enfrentan enormes barreras al tratar de exportar a los ricos. De hecho un país pobre enfrenta en promedio cuatro veces mas barreras a la exportación de sus productos a un país rico, que al revés.

Prueba de ello lo estamos viviendo con el dumping de maíz en nuestro país (es decir, vendiéndolo por debajo del precio de producción real), mientras que nuestros campesinos enfrentan cada vez mas miseria y hambre en el campo, porque ya no pueden cubrir sus costos de producción por el desplome de precios. Por ello se puede decir que, las políticas de globalización en el dumping son abusivas e inmorales, y sumadas a la inequidad estructural al interior de la mayoría de los países, están produciendo cada vez más pobreza.

1.6 Apertura comercial y desregulación económica en México

La globalización es el fenómeno por el cual la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unifica mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. Así, los modos de producción y de movimientos de capital se configuran a escala planetaria, mientras los gobiernos van perdiendo atribuciones ante lo que se ha

denominado la "sociedad en red". En éste marco se registra un gran incremento del comercio internacional y las inversiones, debido a la caída de las barreras arancelarias y la interdependencia de las naciones.

En los ámbitos económicos empresariales, el término se utiliza para referirse casi exclusivamente a los efectos mundiales del comercio internacional y los flujos de capital, y particularmente a los efectos de la liberalización y desregulación del comercio y las inversiones, lo que a su vez suele denominarse como "libre comercio" (en inglés: free trade).

1.7 Globalización, integración y desarrollo económico

Hace varios siglos atrás, existían ideas integracionistas y de cooperación entre países, especialmente entre aquellos que comparten un territorio continental en común.

En las últimas cinco décadas del siglo XX, los fenómenos de integración se han hecho mucho más comunes. Características más actuales del mundo, como son la creciente globalización sobre todo en la década del 90, acompañado del predominio de un modelo económico de libre mercado el cual se nutre del intercambio entre los Estados-nación, ha hecho necesario adoptar medidas tendientes a mejorar la posición negociadora frente a otros Estados. Esto último se ha logrado por medio de los procesos de integración regional, que permiten a los países negociar como bloque. Los casos más conocidos en la actualidad son: el Tratado de Libre Comercio (TLC), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Unión Europea (UE).

“Cabe destacar por sobre todos los procesos de integración conocidos, el caso de la Unión Europea, el cual ha llegado mucho más allá de un aspecto sólo económico. Se ha creado toda una institucionalidad supranacional, con atribuciones en materias políticas, jurídicas, de defensa, sociales y económicas.”⁸

La formación de este tipo de bloques nace básicamente de una necesidad funcional, en que cada uno de los Estados que decide integrarse a un bloque, lo hace porque ve en ello

⁸ Pinto, Aníbal. *“La Internacionalización de la economía mundial: una visión latinoamericana”*. 1. ed. Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1980. p. 42, 182 pp.

una oportunidad de aumentar el bienestar de sus ciudadanos o simplemente por una cuestión de interés nacional. Es por ello que se han dado los procesos de integración como una medida mas, en el supuesto caso de que exista cierta incapacidad del estado moderno de satisfacer las cada vez más complejas necesidades del interés nacional. Mediante la integración, y a partir del desarrollo de la conciencia de las ventajas de la cooperación internacional, y con la creciente globalización se pretende que la integración, de cómo resultado un desarrollo favorable para las relaciones internacionales.

1.8 Modelos de integración regional

Con base a lo anteriormente mencionado a cerca de la globalización y el neoliberalismo, es necesario no pasar por alto en Multilateralismo como un concepto cimentado en la lógica de integración de los países en materia económica a nivel mundial, lo cual, necesariamente implica la cooperación entre dichas naciones e interdependencia en el marco del comercio internacional.

El Multilateralismo, cabe mencionar que la piedra angular del mismo es la creación del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), como mecanismo que externa la necesidad del libre comercio, donde los países miembros tienen el compromiso de reducir aranceles para facilitar el intercambio de mercancías, situación por la cual se crea además la cláusula de nación más favorecida, para que al llevar a cabo la reducción de aranceles, se hiciera de forma no discriminada para poder tener un orden global.

Es importante mencionar que a partir de la existencia del GATT hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), entre sus aportaciones más importantes destacan la creación del Acuerdo General de Comercio y Servicios, el Acuerdo de Comercio relacionado a la Propiedad Intelectual, primeros avances respecto a las normas comerciales sobre agricultura, en cuanto a salvaguardias se menciona que las naciones podrán aumentar temporalmente sus aranceles u otras restricciones en contra de una embestida de importaciones que dañe gravemente a una industria nacional, y el desarrollo de una Carta Constitutiva que creara una Organización Internacional encargada de las relaciones económicas y del comercio. Así mismo en el artículo XXIV del GATT se menciona la

creación de preferencias arancelarias, la cual da como consecuencia procesos de integración de las economías.

Su máxima importancia radica en el hecho de que fue el primer gran órgano encargado de fomentar una libre circulación de bienes y de servicios de manera internacional, haciendo contrapeso a las exclusividades manejadas por el regionalismo que tiende a excluir a terceros países de sus beneficios. Incluso países como Estados Unidos llegaron a defender las relaciones individuales mediante el multilateralismo para concentrar un mayor poder de negociación pero que en recientes ocasiones ha demostrado una inclinación al regionalismo mediante tratados bilaterales o bien fomentando la creación del Área de Comercio de las Américas (ALCA).

Existen además países que si bien han preferido modelos multilaterales se dan por las condiciones y las situaciones históricas o geográficas en las que se han desarrollado; si bien Chile pertenece a la CAN ha mostrado problemas de integración con sus países vecinos, como es el caso de Perú y Bolivia por el conflicto territorial llamado guerra del pacífico; del y con Argentina análogamente por problemas territoriales ha demostrado obstaculizaciones en integración al MERCOSUR como miembro y no como socio.

Gracias a fenómenos como la globalización en recientes años ha existido un intenso debate entre lo que entendemos como multilateralismo y comercio entre bloques regionales o regionalismo; siendo este último el conjunto de políticas excluyentes adoptadas por unos cuantos países para fomentar y mejorar el comercio entre sus integrantes. Entre las ventajas del regionalismo es que una vez conformado un bloque es mucho más fácil llevar a cabo las negociaciones debido a que tal integración facilita los acuerdos internacionales (obviamente la negociación para formar un cono regional debe forzosamente pasar por negociaciones multilaterales).

Porcentajes que presentan los acuerdos comerciales regionales en el comercio mundial	
Acuerdo o Pacto Regional	Porcentaje
Consejo Económico de Asia Pacífico (APEC)	23.9 %
Unión Europea	22.8 %
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	7.9 %
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	2.6 % *
Países mediterráneos (EUROMED)	2.3 %
Área de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (AFTA)	1.3 %
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	0.3 %
Acuerdo para el establecimiento de relaciones económicas más estrechas entre Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA)	0.1 %
Total	61.0 %
* Excluye acuerdos regionales	

Fuente: Rosas, Cristina, "Regionalismo Vs. Globalización: es posible un multilateralismo por bloques. En Relaciones Internacionales", Núm. 73, p.49, México, 2004

Es evidente que el regionalismo toma fuerza a nivel internacional, considerando así una integración más auténtica entre diversas zonas del globo, destacando a organismos como el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC), la Unión Europea (UE), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), o bien el Mercado común del Sur (MERCOSUR). Inclusive organismos como la OMC en determinadas políticas han optado por fomentar la regionalización.

El Banco Mundial ha apoyado esta tesis de integración alegando que inclusive las actividades monopólicas se ven reducidas debido a que las empresas se encuentran en un mayor nivel de competencia y esto a su vez conlleva a tener ganancias dadas las competencias empresariales, la posibilidad de aprovechar las economías de escala y finalmente habría reducción de las ineficiencias internas de las empresas para incrementar los niveles de productividad.

La división internacional del trabajo juega un rol importante en los procesos de regionalización ya que los países industrializados han desplazado las actividades que

ellos consideraban como intensivas en mano de obra hacia las economías en desarrollo, las cuales por supuesto cuentan con menores costos laborales.

La integración regional mediante Bloques Regionales como ya se mencionó responde a la necesidad de incrementar las posibilidades de comercio y de protección hacia otros frentes externos; sin embargo tales integraciones no pueden ser totales o es difícil que se den de tal manera. Podemos decir que la Unión Europea, o el proyecto ALCA son los ejemplos mas importantes de integración regional ya que incluyen una participación total de la región; no obstante la conformación de Bloques Sub-regionales ha sido más viable para la mayoría de los países ya que la integración en menor número de participantes es más fácil de obtenerse y destacamos: la Comunidad del Caribe (CARICOM), North American Free Trade Agreement (NAFTA), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Tales integraciones regionales pueden componerse por dos conformaciones, la primera es mediante un regionalismo abierto y la segunda un regionalismo cerrado.

En el regionalismo abierto sin ser de carácter obligatorio un determinado país que cuente con la característica de pertenecer a determinada zona podrá integrarse de manera voluntaria a los programas comerciales sin necesidad de adquirir algún otro requisito adicional. El mejor ejemplo de este regionalismo es el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC).

A diferencia del anterior concepto, el regionalismo cerrado no sólo pide el requisito de pertenecer a una determinada zona, sino que además se deben de cumplir con determinadas estipulaciones necesarias para su entrada como lo pueden ser crecimientos o estabilidad financiera, control en políticas o conflictos internos etc. El ejemplo más evidente de este regionalismo es la Unión Europea.

Ahora bien, existen bajo tales conceptos la posibilidad de identificar puntos ingreso a determinadas zonas comerciales, mediante los Puentes Interbloque que son puntos estratégicos de entrada a un mercado, generalmente por el hecho de contar con

características que le permitan facilitar las relaciones comerciales, generalmente hecho por ciudades, como ejemplo Seattle, Los Ángeles, San Francisco, Manzanillo etc.

Como ya se mencionaron son tres los grandes bloques regionales que existen y así mismo entre ellos mismos hay diferencias palpables que serán abordadas a continuación; las integraciones regionales y subregionales se han dado en diversas partes del mundo y así mismo cuentan con características comunes y a la vez divergentes.

En Europa La Unión Europea, es la mayor expresión de integración regional que existe hoy en día en el mundo, pero que al ser cerrada es demasiado excluyente a los candidatos a tal unión; empañada por intereses propios, ya sean religiosos, ideológicos o económicos y tal tendencia es reflejada en la renuencia a la integración de países del centro y oriente de Europa y sobre todo el caso de Turquía que por razones cristianas, migratorias y de minorías no ha sido bien recibida y se ha rechazado su solicitud en diversas ocasiones.

Es apreciable que el proceso de integración europeo en una constitución, para así poder pasar al nivel cinco de integración total, se deberán de cambiar múltiples cuestiones, ello porque esta Europa unificada no se encuentra lista de poder hacer frente a un reto de estas características ya que siguen existiendo luchas de poder, individualismos, por lo que una integración política es un gran reto a pesar de que la Constitución ya ha sido aceptada por jefes de Estado y de Gobierno, falta la ratificación en parlamentos.

La característica más sobresaliente de este modelo es la estatificación en documentos formales de la unión entre sus participantes siendo el único bloque regional (no confundirse con subregional) que cuenta con esta característica.

Para Asia, en la cuenca del pacífico se identifica no por una integración formal en estatutos y actas constitutivas, como en el caso de la Unión Europea, sino por cooperación tácita; refleja un crecimiento record que difícilmente otro bloque económico pudiera alcanzar en los próximos años.

La integración comercial de los países asiáticos ha generado que se aporte un mayor interés en rescatar las políticas de comercio con países externos llámese Estados Unidos,

y se ha descuidado más la interrelación interna, sin embargo por sus tradiciones y costumbres tienden a apoyar de manera directa las acciones de sus vecinos cercanos fomentando una especie de agrupación de tipo familiar.

Para América observamos que el proceso de integración americano, o más bien, la idea o el sueño de una integración latinoamericana fue la primera y más innovadora idea de integración a nivel regional, pero también es la que menos se ha llevado a cabo a nivel internacional, por los intereses de los Estados Unidos, y a diferencia de otros modelos de integración en donde las asimetrías se reducen, en nuestro caso hemos dado más campo de acción a la nación más poderosa del mundo, el cual ha tratado de quitar sobre peso a las conformaciones regionales para tener un mayor papel de negociación.

En el caso de Asia y Europa la integración que tienen estas regiones de antemano ya se encuentra formadas, durante un proceso más largo pero más institucionalizado en Europa y uno que si bien no se encuentra sobre papeles legales, si es firme y evolucionó de manera sumamente rápida, sin embargo en nuestro continente esta integración no se ha logrado a cabo, quizás por las individualidades de nuestros países o por el control ejercido por los Estados Unidos y sus afanes de mantener una hegemonía en la zona ya sin mencionar las enormes asimetrías del continente que no son tan evidentes como en los dos bloques anteriormente mencionados; el alcance comercial de Canadá no es el mismo al de los países del caribe etc. En esta integración las relaciones interbloques e intrabloques se hacen más evidentes.

Así mediante el regionalismo se busca la circulación y la apertura de los mercados tratando de obtener el máximo beneficio y reduciendo así las barreras arancelarias, pero que al mismo tiempo los países industrializados requieren de implantar estándares a los productos foráneos con el objetivo de hacer que sus trasnacionales consigan el mayor impulso posible, aplicando así barreas no arancelarias dictadas por el Neoliberalismo de Ronald Reagan y de Magaret Tacher, buscando una apertura comercial de todos los países, pero que con las barreras no arancelarias se obstruye tal crecimiento e incursión en sus economías, ya que tales estándares son muy difíciles de alcanzar para las compañías de las economías en vías de desarrollo. A últimas fechas se habla de la cooperación internacional y libre comercialización dando pauta a que se abran las barreras arancelarias para permitir un mejor flujo.

Retomando el mismo concepto de libre apertura, éste se contradice con las tendencias regionalistas, donde si bien se fomenta la cooperación intrabloque, la cooperación interbloque se ve obstaculizada sólo haciendo beneficiarios de tales acuerdos a los integrantes del mismo bloque regional o subregional y no permitiendo un libre intercambio entre los mismos.

Observamos que las tendencias mundiales en recientes años han apuntado o han apostado a los regionalismos, regionalismos que en algunos casos pueden fomentar y crear un verdadero crecimiento entre sus miembros mediante las negociaciones y comercializaciones en bloques como es el caso de la Unión Europea, sin embargo existen otros modelos que más que apostar a una igualdad entre sus miembros se trata de mantener por un país hegemónico la zona de control económica y comercial, y esto es evidente con la conformación del bloque ALCA. Seguramente en los próximos años se abandonará más el multilateralismo y la conformación de bloques subregionales en América seguirá siendo la mejor carta para la superación del subcontinente.

Cabe destacar que las nuevas tendencias del comercio han demostrado la necesidad de mantener la innovación en el mejoramiento de los procesos, esto aunado a la libre comercialización obligan a que los países no sólo habrán sus fronteras sino que además se mantengan a la innovación en las distintas modalidades del comercio esto sino desean ser menos competitivos

1.9 El G.A.T.T. (Acuerdo General de Aranceles y Comercio). Hoy Organización Mundial de Comercio (OMC)

Durante los últimos 40 años el marco de disciplina que ha regido al comercio internacional se basa en un acuerdo de carácter multilateral llamado Acuerdo General de Aranceles y Comercio y mejor conocido como GATT por sus siglas en inglés.

Antecedentes: En el período de entreguerras, el comercio mundial redujo considerablemente su ritmo de crecimiento. Uno de los factores que más contribuyó a esta contracción fue la adopción de políticas comerciales restrictivas. Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial , se intensificaron los controles comerciales y, en

consecuencia, el comercio se redujo aún más. Dichas medidas proteccionistas no cesaron una vez terminada la guerra debido a las necesidades de la etapa de la reconstrucción.

Sin embargo, Estados Unidos promovió la reducción gradual de los aranceles y de otras barreras comerciales. Así la política comercial de reducción arancelaria de forma coordinada internacionalmente data de los años treinta.

En un principio el proceso de reducción arancelaria se llevó a cabo a través de negociaciones bilaterales. Sin embargo, “los beneficios de una negociación bilateral pueden “derramarse” hacia otros países que no han realizado ninguna concesión, incluso algunos acuerdos ventajosos pueden implicar a más de dos países. Por ello, el siguiente paso en la liberalización comercial internacional fue proceder a negociaciones multilaterales que implicaran a numerosos países.”⁹

En 1947, en Ginebra, Suiza, 23 países participaron activamente en un conjunto de negociaciones para reducir los aranceles y otras barreras al comercio. Se realizaron 123 conjuntos de negociaciones producto por producto entre pares de países que cubrieran aproximadamente 50,000 productos. Las concesiones convenidas para esos productos se generalizaron con posterioridad a todos los países participantes en la negociación. Los resultados fueron incorporados en un solo Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), firmado el 30 de Octubre de 1947.

Como Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial, el GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. Los fundamentos del GATT son:

- a) Cláusula de la Nación más favorecida: Todas las concesiones tarifarias o privilegios mercantiles que un país otorgue a otros miembros del Acuerdo, se hacen extensivos al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociaciones posteriores.
- b) Reciprocidad: Las concesiones o beneficios que se logran dentro del acuerdo deben ser compensados de alguna forma por el país beneficiario.

⁹ Página electrónica del GATT: <http://en.wikipedia.org/wiki/GATT>

- c) No discriminación: No hay posibilidad de dividir a países en amigos o enemigos, ni por razones raciales, políticas o religiosas.
- d) Igualdad de los Estados: Los países miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial. A diferencia del FMI, el GATT sigue la primicia de un país, el voto.
- e) Aranceles y tarifas: Los impuestos a la importación son, en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo. Estos deben negociarse y reducirse en forma gradual declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles.
- f) Cláusula de Tratamiento Nacional : Las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia.

Los miembros del GATT estudiaron y propusieron medidas que minimizaran las barreras comerciales, tanto las nuevas como las ya existentes, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación, así como los contingentes de importación, aboliendo los acuerdos comerciales preferentes entre los países miembros. Las concesiones arancelarias se negociaban bajo el principio de reciprocidad. Una concesión arancelaria respecto a un determinado producto se aplicaba a todas las partes contratantes, aunque se podía pedir una cláusula de salvaguarda para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provocara graves problemas a la industria nacional. Una de las características fundamentales del GATT es el principio de no discriminación comercial entre los países miembros. Todos los países adheridos al GATT acordaron una política de nación más favorecida entre todos los miembros. Las naciones integrantes acordaron tratar a todos los demás miembros de la misma manera.

Todo el edificio del sistema de comercio multilateral abierto y liberal del GATT descansa en cuatro reglas sencillas:

1. Protección de las ramas de producción nacionales únicamente mediante aranceles: Esta primera regla, al tiempo que reconoce la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal, les permite proteger la producción nacional frente a la competencia del extranjero siempre que tal protección se brinde

únicamente mediante los aranceles y se mantenga en niveles bajos. A tal efecto se prohíbe que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos especificados. El ordenamiento jurídico creado por el GATT para lograr el objetivo que acaba de enunciarse es complejo, pero descansa en unas pocas reglas básicas sencillas. Aunque defendía el comercio liberal, el GATT reconocía que es natural que los países deseen proteger sus ramas de producción frente a la competencia extranjera. El principio de la protección arancelaria queda afianzado por disposiciones que prohíben aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones; sin embargo esta regla tiene una excepción importante y que permite a los países que se encuentran con dificultades en la balanza de pagos (PB) restringir las importaciones para salvaguardar su posición financiera exterior.

2. Reducción y consolidación de los aranceles: Esta regla apunta a la reducción y eliminación en el marco de negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio. Los derechos así reducidos se incluyen en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en estas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas. El principio básico que regula tales concesiones es el llamado de la reciprocidad y la ventaja mutua. El país que solicita un mejor acceso a los mercados de otros países mediante supresiones arancelarias o la supresión de otras barreras debe estar dispuesto a hacer concesiones que los demás países consideren ventajosas y de igual valor a las que ellos hacen. Los países que han alcanzado etapas más avanzadas de desarrollo están obligados a hacer contribuciones y concesiones en forma de reducciones y consolidaciones arancelarias mayores que los que se encuentran a niveles más bajos de crecimiento económico.

3. El comercio al amparo de la cláusula de la nación mas favorecida: Cada país debe llevar su comercio sin discriminar entre los países de los que importa bienes o a los que exporta productos. Esta norma se consagra en el principio de la nación más favorecida (NMF). Se admite una excepción en el caso de los acuerdos regionales preferenciales. En palabras más sencillas, significa que un país miembro si otorga a otro una ventaja arancelaria o de otra índole respecto de un producto debe de manera inmediata e incondicional extenderla al producto similar de otros países. La obligación de otorgar el trato NMF se aplica no solo a las importaciones sino también a las exportaciones de un

producto a un destino, debe percibirlo con arreglo a la misma tasa sobre las exportaciones de ese producto a todos los destinos. Además la obligación del trato NMF no se limita a los derechos de aduana; también se aplica: A las cargas de cualquier clase impuestas a las importaciones y a las exportaciones; a los métodos de exacción de los derechos de aduana y de esas cargas; a los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones; a los impuestos y gravámenes internos sobre los productos importados, y a las leyes, reglamentos o prescripciones que afecten su venta; a la administración de las restricciones cuantitativas en los casos en que tales restricciones estén autorizadas en virtud de las disposiciones relativas a las excepciones.

4. El trato nacional: Obliga a cada país a no gravar un producto importado, una vez que ha entrado en el mercado nacional después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera con impuestos internos más elevados que los que gravan el producto nacional similar. Dicho de otro modo el principio impone a los países miembros la obligación de dar a los productos importados el mismo trato que a los productos similares fabricados en el país.

Asimismo, entre las principales obligaciones de política comercial contenidas en el GATT, se pueden mencionar las siguientes.

- Subsidios a la exportación: No se pueden utilizar subsidios a la exportación, excepto para productos agrícolas.
- Cuotas de importación: No se pueden imponer cuotas unilaterales a la importación, excepto cuando las importaciones amenazan con provocar “trastornos de mercado” (amenaza de que las importaciones excluyan bruscamente del mercado al sector nacional) .
- Aranceles: Nuevos aranceles o aumento de los mismos deben ser compensados con reducciones en otros aranceles para compensar a los países exportadores afectados.

En conclusión, el GATT emergió como un instrumento de regulación de los intercambios a nivel mundial, teniendo como objetivos primordiales los siguientes:

- Marco normativo para la realización de negociaciones que en principio obedecen a un esquema bilateral pero que se multilateralizan por la aplicación del principio de Nación más favorecida y de No Discriminación.
- Promoción del Comercio Internacional, principalmente a través de la reducción de tarifas aduaneras y de otras barreras, así como por la eliminación de prácticas discriminatorias.
- Solución de controversias y conflictos comerciales entre los países miembros del acuerdo.

De esta forma el GATT planteó un esquema liberal aplicando los principios de reciprocidad y nación más favorecida a todos los miembros al margen de su estado de desarrollo. Este modelo rigió al GATT entre 1948 y 1963, tuvo como efecto el desencanto y la crítica de los países en desarrollo, a raíz de la convicción de que los países desarrollados utilizaban cláusulas para proteger sus propias industrias, como la agrícola y de que el GATT tendía a favorecer a las principales potencias comerciales. Esta situación culminó en 1964, con la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el comercio y el Desarrollo (UNCTAD), para analizar y evaluar las tendencias regresivas y adversas para los países en desarrollo que se observan en el comercio internacional, especialmente en el campo de los productos básicos y primarios.

El éxito de esta conferencia influye de tal manera en el GATT que en 1964 se aprueban los artículos 36, 37 y 38 que incluyen los siguiente puntos:

- Reconocimiento a los sistemas Generalizados de Preferencia basados en principios no recíprocos a favor de los países en vías de desarrollo – excepción fundamental a la cláusula de la nación más favorecida del artículo primero de la carta del GATT.
- Aceptación de permitir la agrupación u organización de países productores de materias primas o básicos a fin de controlar las ofertas y precios de dichos bienes.

Bajo el GATT se emprendió un proceso de negociaciones centradas en la reducción arancelaria, que se extendió a lo largo de ocho rondas de negociación comercial.

Rondas de negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio

Año	Lugar y Denominación	Temas abarcados	Países participantes
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960 – 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964 - 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973 - 1979	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986 - 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura y creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC)	123
2001-	Ginebra (Ronda Doha)	Aranceles, medidas no arancelarias, medidas antidumping, agricultura, solución de diferencias	149

Fuente: Escrito y publicado por la Organización Mundial de Comercio, División de información y relaciones con los medios de comunicación, 1995, 2000 – 2003, (<http://www.wto.org> “sobre la OMC”)

Como se ve en este cuadro las primeras cinco rondas fueron negociaciones bilaterales “paralelas” en las que cada país negociaba de igual a igual con cada uno de los demás países.

Ronda Kennedy (finalizó en 1967) , redujo los aranceles en un promedio de aproximadamente 35%.

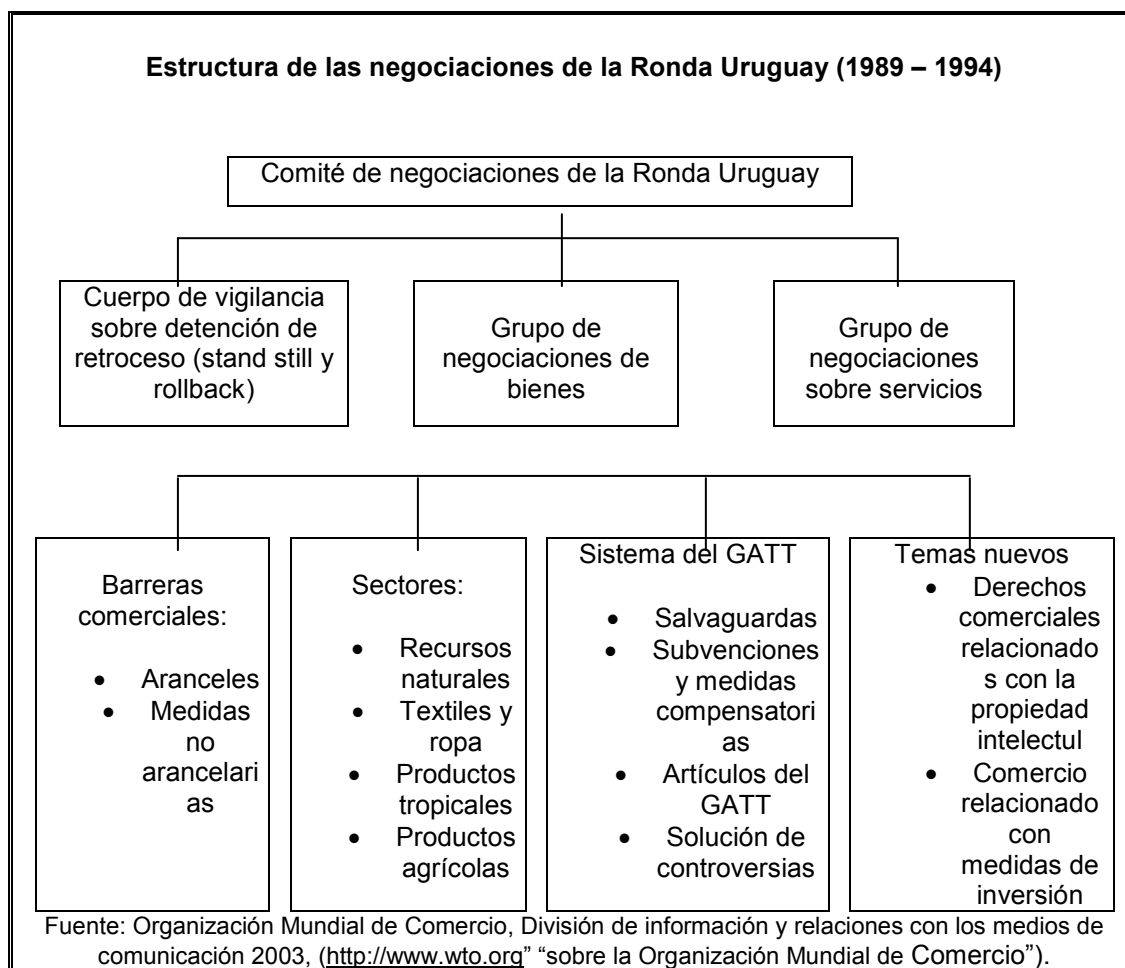
Ronda Tokio. (terminada en 1979) . Estableció nuevos códigos a fin de controlar la proliferación de barreras no arancelarias.

Ronda Uruguay . Incorpora nuevas disciplinas y se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC). En esta ronda uno de los objetivos más importantes , fue extender los acuerdos del GATT a tres nuevas áreas:

- Intercambio de servicios, productos agrícolas y propiedad intelectual.

Además se negociaron los siguientes temas:

- Subsidios e impuestos compensatorios
- Textiles
- Normas
- Salvaguardas
- Acceso a Mercados
- Integración de los países en desarrollo
- Solución a controversias.



El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia en los mercados exteriores. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas durante las crisis de aquellos años impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y en América del Norte crear nuevos tipos de barreras comerciales no arancelarias, a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios. Estos hechos minaron la credibilidad y la efectividad del GATT.

El problema no se limitaba al deterioro del clima de política comercial. A comienzos del decenio de 1980, el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940.

En primer lugar, este comercio era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba ya en curso la "mundialización" de la economía, el comercio de servicios -no abarcado por las normas del GATT- era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos. Por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que los puntos débiles del sistema multilateral se habían aprovechado abundantemente, y los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios habían tenido escaso éxito. En el sector de los textiles y el vestido, se negoció en el decenio de 1960 y primeros años del de 1970 una excepción a las disciplinas normales del GATT, que dio lugar al Acuerdo Multifibras. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias eran motivos de preocupación.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay y en la creación de la OMC.

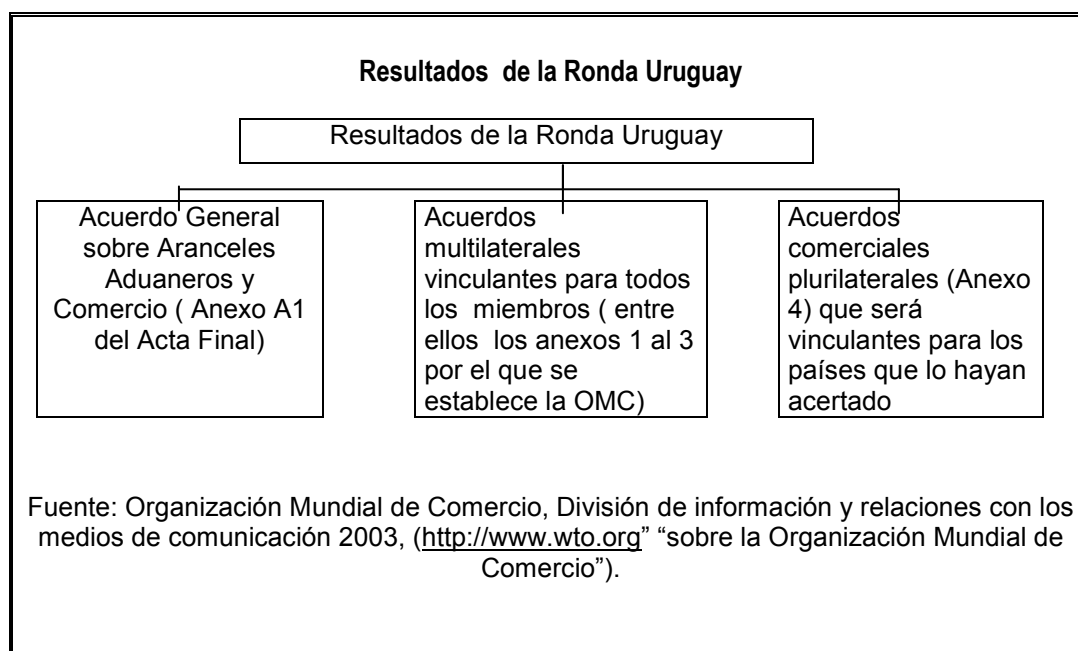
Los 15 temas más importantes de la Ronda Uruguay fueron:

- Aranceles
- Obstáculos no arancelarios
- Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales
- Textiles y vestido
- Agricultura
- Productos tropicales
- Artículos del GATT
- Códigos de la Ronda de Tokio
- Antidumping
- Subvenciones
- Propiedad intelectual
- Medidas en materia de inversiones
- Solución de diferencias
- El sistema del GATT
- Servicios

Grado de conflicto en los temas negociados en la Ronda Uruguay		
Alto	Mediano	Bajo
Agricultura	Acceso	Nombre de origen
Art. XVIII	Textiles	Inspección previa
Antidumping	Salvaguardas	Art. XXIV
Subsidios	Propiedad intelectual	Otros códigos
Inversiones	FOGS (Financiamiento del GATT)	Solución de diferencias

Fuente: Witker y Jaramillo Gerardo, "El régimen jurídico del comercio exterior de México", p. 137, 2001.

La Ronda Uruguay duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Participaron 125 países. Se negociaron temas referidos a productos industriales o agrícolas, textiles, servicios financieros, problemas de la propiedad intelectual y movimientos de capital; abarcó la casi totalidad del comercio, incluyendo los productos biológicos más novedosos, el software o los tratamientos médicos del SIDA. Fue la mayor negociación comercial que haya existido en la historia de la humanidad.



En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT. El 15 de abril de 1994, los Ministros de la mayoría de los 125 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos).

La demora tuvo algunas ventajas. Hizo posible que algunas negociaciones avanzaran más de lo que parecía posible, por ejemplo, algunos aspectos de los servicios y la propiedad intelectual, y la propia creación de la OMC. La dificultad de lograr acuerdo sobre un conjunto global de resultados que incluyera prácticamente toda la gama de cuestiones comerciales actuales hizo que algunos pensarán que una negociación en esta escala nunca sería nuevamente posible. Ahora bien, los Acuerdos de la Ronda Uruguay incluyen calendarios para la celebración de nuevas negociaciones sobre diversas cuestiones. Y en 1996, algunos países exhortaron abiertamente a que se celebrara una nueva ronda a comienzos del próximo siglo. Las respuestas fueron variadas; sin embargo, el Acuerdo de Marrakech por el que se creó la OMC, contiene efectivamente compromisos de reabrir las negociaciones sobre diversos temas hacia el final del siglo.

Así mismo cabe aclarar que paralelamente a las negociaciones de la Ronda Uruguay se dio una etapa de regionalismo en los que se formaron importantes acuerdos, originados por el estancamiento que sufrían las negociaciones y por la especulación del posible fracaso de la Ronda Uruguay, entre estos acuerdos destacan los siguientes:

El GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción que excluía a los países del bloque soviético, pero su éxito en el fomento del comercio mundial es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles estimularon durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8% anual por término medio). El ritmo de crecimiento del comercio mundial fue siempre superior al aumento de la producción durante la era del GATT. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay, tras el derrumbe del sistema económico soviético, fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.

En 1985, México da los primeros pasos en la reforma a la política comercial y en 1986 se adhiere al GATT. Anteriormente, debido a la política comercial fuertemente proteccionista, no se consideró conveniente incorporarse a ese organismo y adquirir obligaciones para reducir aranceles y eliminar barreras no arancelarias.

A raíz de la entrada de México al GATT:

- La tarifa máxima se reduce del 100 al 50 % y se eliminan los precios de referencia sobre las importaciones.
- Se adoptan medidas de promoción a las exportaciones tales como la reducción de aranceles e impuestos indirectos a la exportación, así como el fortalecimiento del financiamiento a la exportación.

La orientación hacia la exportación directa e indirecta fue tomada no sólo como una forma de beneficiarse del comercio exterior en tiempos en que los precios del petróleo se encontraban en descenso, sino que fue difundido a nivel nacional como un instrumento que asegura la contención de la inflación y el éxito de la estabilización monetaria

Principales Tratados Internacionales

Acuerdo o Tratado Internacional	Año
Consejo Económico Asia – Pacífico (APEC)	1989
Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)	1991
Comunidad Económica Africana (CEA)	1991
Es Sistema de Integración Centroamericano (SICA)	1991
Acuerdo de Libre Comercio Centroeuropeo (CEFTA)	1992
Mercado Común para África del Sur y Oriental (COEMSA)	1993
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	1994
Unión Monetaria y Económica de África Occidental (UMEAO)	1994
Asociación de Estados del Caribe (AEC)	1994
El Espacio Económico Europeo (EEE)	1994

Fuente: Rosas, Cristina, "Regionalismo Vs. Globalización: es posible un multilateralismo por bloques. En Relaciones Internacionales", Núm. 73, p.49, México, 2004

Es así como en las reuniones de Bretton Woods, en 1944, se había previsto la constitución de un tercer organismo económico mundial, la Organización Internacional de Comercio. En 1948 se aprobó en Cuba la "Carta de la Habana", el documento constituyente de la OIC, pero la necesaria ratificación por los distintos gobiernos, especialmente el de los EEUU, no se produjo. Fue necesario esperar casi cincuenta años, hasta 1995, para asistir a la creación de un organismo similar, la Organización Mundial de Comercio, OMC.

Composición de la Carta de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

Inciso	Descripción
A	El acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994
B	El Protocolo de Marrakech (que recoge los resultados de las negociaciones arancelarias)
C	Otros 12 Acuerdos relativos al uso de diversos instrumentos de política comercial (Agrupados en el Anexo 1ª, Acuerdos sobre el comercio de mercancías)
D	El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS anexo 18)
E	El Acuerdo sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el Comercio (Teips, Anexo 1C)
F	El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (Anexo 2)
G	El mecanismo de examen de las políticas comerciales (Anexo 3)
H	Acuerdos comerciales plurilaterales de participación limitada, es decir, no abarcados por la Ronda Uruguay Comercio de aeronaves civiles, compras del sector público, productos lácteos y carne de bovino, (Anexo 4)

Fuente: Organización Mundial de Comercio, División de información y relaciones con los medios de comunicación 2003, (<http://www.wto.org> "sobre la Organización Mundial de Comercio").

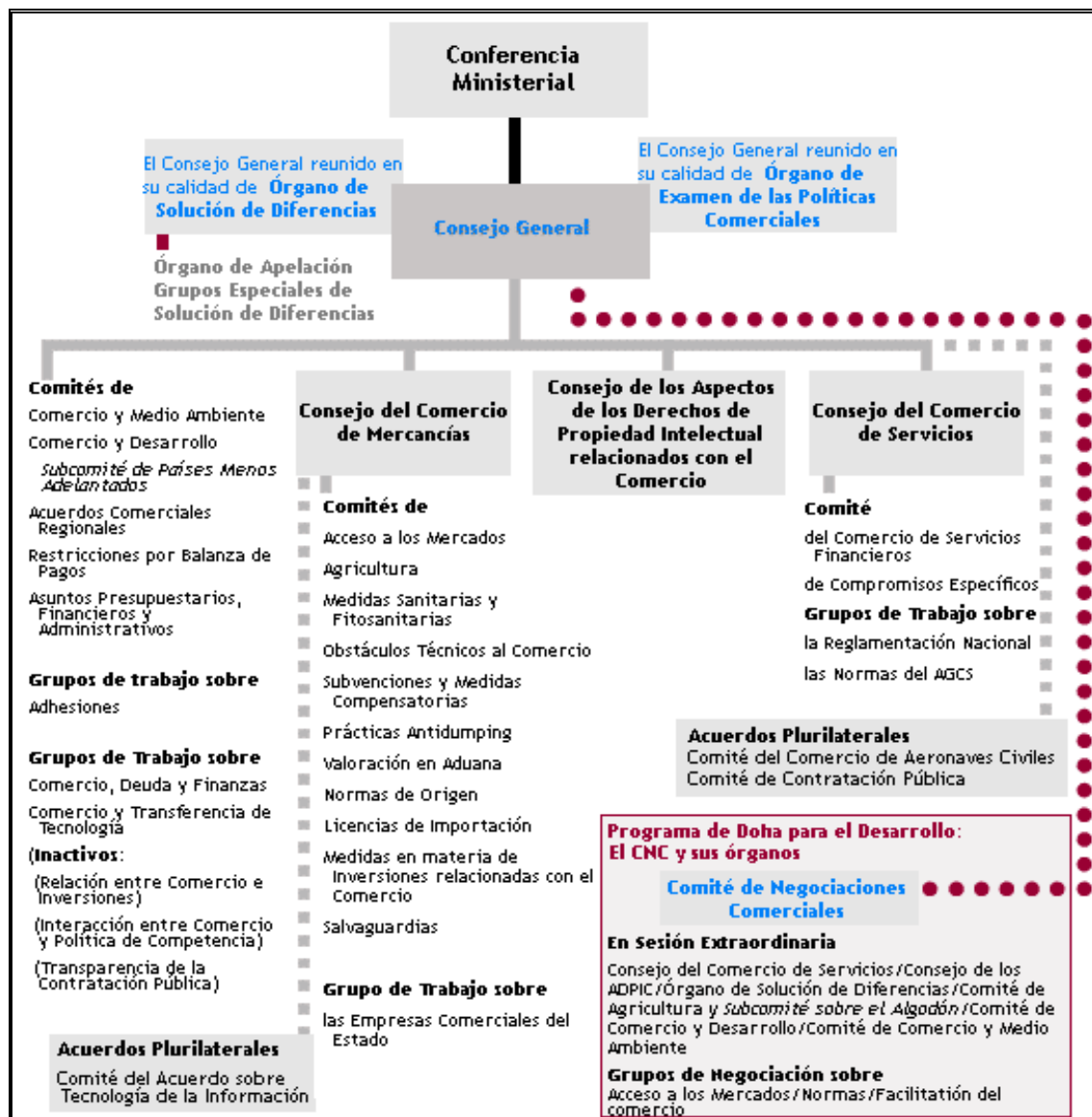
La Organización Mundial de Comercio surge de la Ronda Uruguay del GATT en la cual se hace evidente la necesidad de una organización con una más amplia competencia, ya que la dinámica de la globalización económica había rebasado los límites del GATT.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

La sede de la Organización Mundial de Comercio es Ginebra, el propósito primordial de esta organización es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser "transparentes" y previsibles.

Como los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

El tercer aspecto importante de la labor de la OMC es la solución de diferencias. Las relaciones comerciales a menudo llevan aparejados intereses contrapuestos. Los contratos y los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, a menudo necesitan ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.



- Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias
- - - Los Comités de los Acuerdos plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- El Comité de Negociaciones Comerciales rinde informe al Consejo General

Fuente: Organización Mundial de Comercio, División de información y relaciones con los medios de comunicación 2003, (<http://www.wto.org>) "sobre la Organización Mundial de Comercio".

El Consejo General se reúne también en su calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y Órgano de Solución de Diferencias. Las negociaciones prescritas en la Declaración de Doha tienen lugar en el Comité de Negociaciones Comerciales y sus órganos subsidiarios, y entre ellas figuran ahora las negociaciones sobre la agricultura y los servicios iniciadas a principios de 2000. El CNC actúa bajo la autoridad del Consejo General.

En noviembre de 2001, la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha (Qatar), abrió una nueva ronda de negociaciones sobre diversos temas y cuestiones relativas a la aplicación de los actuales Acuerdos. Se estableció 1º de enero de 2005 como fecha límite para concluir todas las negociaciones, pero esa fecha ha pasado sin que se hayan conseguido los acuerdos necesarios. Las negociaciones fueron bloqueadas a pesar de los intentos de relanzamiento promovidos en las conferencias interministeriales de Cancún en 2003, Ginebra en 2004 y Hong Kong en 2005.

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades, en general tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales. Estos principios son la base del sistema multilateral de comercio.

Según los principios del sistema de comercio, éste debe ser:

- No discriminatorio: un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de "nación más favorecida" o NMF); y tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros (se les concede el "trato nacional").
- Más libre : los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones.
- Previsible: las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles, los obstáculos no arancelarios y otras medidas); un número creciente de compromisos en materia de aranceles y de apertura de mercados se "consolidan" en la OMC.
- Más competitivo : se desalientan las prácticas "desleales", como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado.
- Más ventajoso para los países menos adelantados, dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

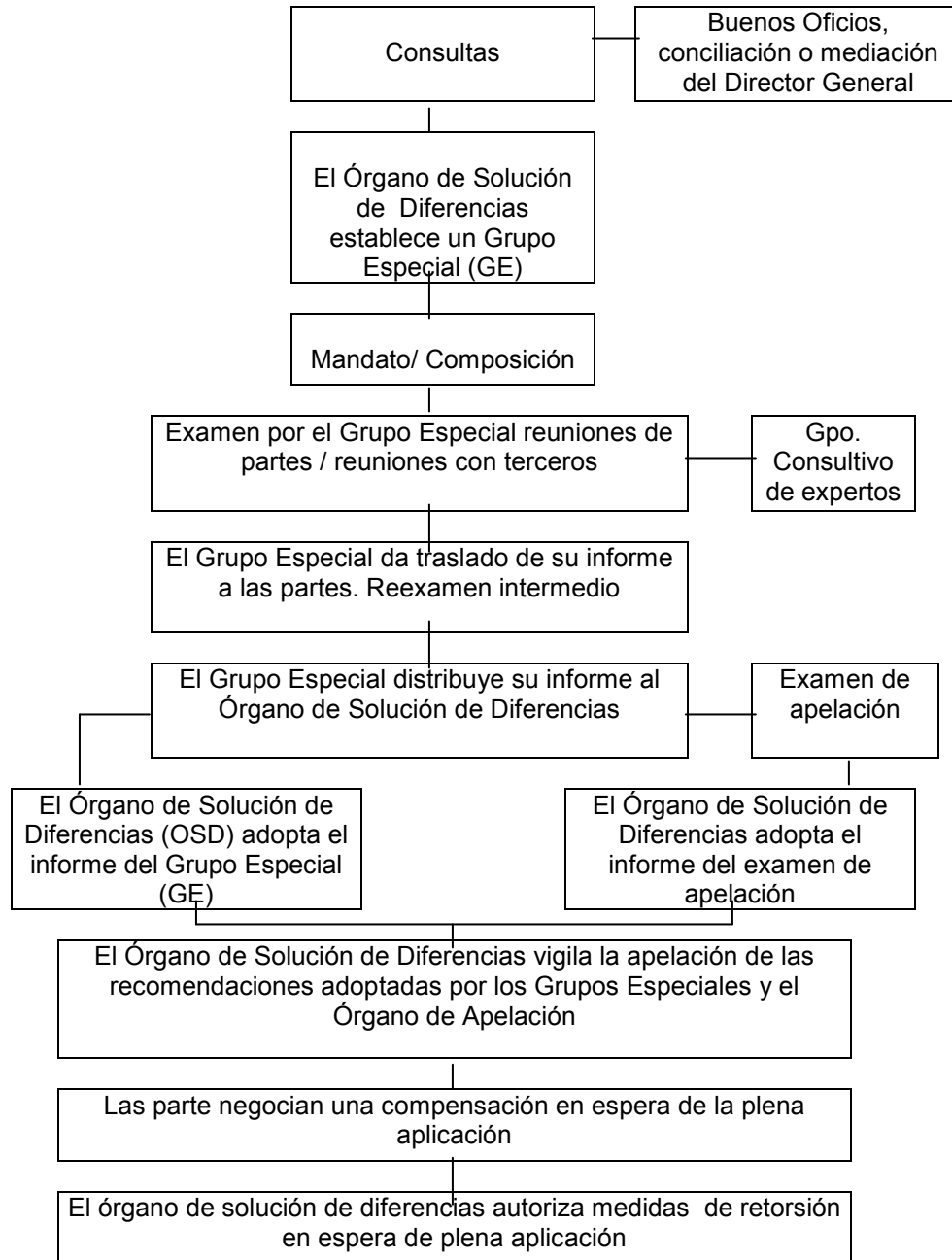
Cabe mencionar que el mecanismo de solución de controversias es uno de los elementos más importantes en la OMC. El GATT había carecido de los instrumentos para tomar medidas directas en contra de los infractores, por lo que debió hacer uso de un procedimiento de carácter voluntario para que los países cumplieran con las resoluciones emitidas. De lo contrario, el mecanismo de solución de controversia surgido de la Ronda Uruguay dota a la OMC de una estructura más sólida en el proceso para resolver controversias.

La OMC como marco jurídico para el comercio global

La OMC otorga un marco institucional a las relaciones comerciales internacionales. La OMC supone un paso importante en el proceso de regulación de las intervenciones de los Estados en los intercambios comerciales internacionales a través de las distintas políticas comerciales. Asimismo, la creación de una estructura internacional instrumentada al mayor nivel posible ha logrado satisfacer la vieja aspiración de los tratadistas del GATT.

La OMC recoge aspectos de la evolución del comercio internacional, la cual ya ha sobrepasado las etapas de intercambio de mercancías y la preocupación por lograr un mayor y más libre acceso a los mercados para entrar en otras etapas de intercambios de servicios, y se caracteriza por iniciar la regulación de aspectos de la presencia en los mercados que corresponden a una economía globalizada.

Procedimiento de Solución de Controversias conforme el “Entendimiento” de la Organización Mundial de Comercio



Fuente: Organización Mundial de Comercio, División de información y relaciones con los medios de comunicación 2003, (<http://www.wto.org> “sobre la Organización Mundial de Comercio”).

Es así como la OMC se presenta como un elemento aglutinador, encargado de vigilar la aplicación del GATT sus acuerdos conexos, y de los demás instrumentos que forman parte de su ordenamiento jurídico. Elemento aglutinador que implica el compromiso de todos los Estados miembros de someter a los procedimientos constitucionales, y por tanto administrativos, de sus países a la ratificación del Acuerdo sobre creación de la OMC. Haciendo referencia al imperativo de armonizar las legislaciones nacionales, cabe recordar lo que señala en su art. XVI.4 que dice: Cada miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que los acuerdos impongan. Es así como la adaptación de normas nacionales se impondrá por la superioridad del orden jurídico internacional sobre el nacional, por el principio de pacta sunt servanda. Recordemos en tal sentido que una vez que el tratado entra en vigencia su cumplimiento es obligatorio, cualquiera sean los cambios que deriven del provenir.

En lo referente a las funciones de la OMC encontramos: 1. Facilitar la aplicación, la administración y el funcionamiento de los instrumentos jurídicos de la Ronda Uruguay y de cualesquiera nuevos acuerdos que se negocien en el futuro (art. III. 1); 2. Ser el foro para las negociaciones entre los países miembros sobre los asuntos tratados en los acuerdos, así como otras cuestiones comprendidas en su mandato (art. III. 2); 3. Encargarse de la solución de controversias y diferencias entre los países miembros (art. III. 3) y 4. Se encargará de realizar exámenes periódicos de las políticas comerciales de los países miembros (art. III. 4). Vemos así como la OMC va reuniendo distintas potestades, como son las de aplicar, administrar, espacio para la negociación, espacio para la solución de controversias y centro de examen de las políticas en materia económica.

Esta suma de potestades va restringiendo la libertad de aplicación de las políticas públicas estatales, de forma tal que el régimen internacional va imponiendo sus principios, normas de conducta y reglas de procedimientos en los procesos de negociación y la toma de decisión al nivel estatal y comunitario.

Encontramos así a la OMC, como sistema de regulación universal (por ser multilateral) proporcionando un entramado político y jurídico donde ocurre el comercio internacional, bajo un modelo de régimen con orientación de mercado.

Papel de la OMC en el comercio global

Como hemos visto la OMC es actualmente una realidad bien anclada en la vida internacional, especialmente en la esfera jurídica.

Uno de los mayores logros de la OMC que incidió de forma directa en la expansión del comercio internacional ha sido la progresiva reducción de los niveles de proteccionismo de los diversos Estados signatarios, al cual se le adiciona la denominada “vía multilateralista”, apoyada por el GATT, basada esencialmente en la cláusula de la Nación más Favorecida (MFN).

La OMC posee un mecanismo de resolución de litigios comerciales internacionales con más de trescientas causas registradas en su nómina, este sistema de solución de diferencias es la puesta en práctica de una jurisdicción encargada de velar por el respeto del principio de libre comercio que sustenta la OMC. Sin perjuicio de lo anterior, el entorno OMC vuelve a poner de manifiesto la necesidad de colocar en el centro del debate el problema de las opciones y caminos posibles para lograr el desarrollo, en un mundo cada vez más global e interrelacionado; y el papel de las políticas públicas en la consecución del mismo.

Por ello los grandes y actuales cambios en la economía internacional y la organización de su producción, el protagonismo de las empresas transnacionales y la opacidad de los mercados internos con respecto a ellas, producto, en numerosas ocasiones, de las mismas normativas multilaterales; afectan la capacidad de los agentes públicos, y aún privados, para aumentar, mejorar y diversificar las exportaciones nacionales. Por ello partiendo del hecho que la economía mundial está aún lejos de ser un escenario totalmente abierto a la libre competencia del mercado. Es importante, revisar los límites y oportunidades que brinda la normativa de la OMC para la formulación de nuevas políticas.

El ordenamiento comercial internacional actual y sus potestades en constante crecimiento, nos impelen a plantear nuevas y modernas concepciones sobre el papel del Estado. Por su parte, la toma de decisiones a nivel estatal debe seguir teniendo como meta el desarrollo. La búsqueda de una mayor estabilidad para el comercio internacional

debe reconocer que tanto el desarrollo como adecuada normativa multilateral son factores de estabilidad.

LAS PRÁCTICAS DESLEALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Dada la apertura comercial de México durante los últimos años, hemos experimentado diversas prácticas comerciales que perjudican a la industria nacional y frenan el crecimiento y desarrollo de la planta productiva, como lo son las prácticas desleales que se practican en el comercio internacional, las cuales son conductas realizadas por empresas productoras situadas 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. Sus efectos causan daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación.

Como vimos en el capítulo anterior el comercio internacional fortalece no solo económicamente, sino que crea lazos de carácter político y cultural. Por ello es de vital importancia la participación de un país en el comercio internacional ya que le brinda una posición e imagen que le permite participar activamente en el diseño de la política internacional. Tal es el caso de México con el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) mediante el cual se generó una de las economías más abiertas del mundo e incursionó de manera importante en el contexto internacional. Sin embargo, también surgieron consecuencias negativas como las prácticas desleales de comercio internacional. Por consiguiente México comenzó a legislar asuntos de discriminación de precios y por cuotas compensatorias. En este capítulo profundizaremos acerca de estas prácticas desleales que se dan en el comercio internacional, específicamente del dumping, tema concerniente a esta tesis.

2.1 DEFINICIÓN DE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Las prácticas desleales en el comercio internacional se dan cuando “ las importaciones de mercancías se llevan a cabo bajo el sistema de discriminación de precios, o bien que hayan sido objeto , en su país de origen o procedencia de subsidios o subvenciones” ¹. Por esto la mercancía importada se encuentra en ventaja con la mercancía nacional , ya que causan daño a la producción nacional o bien amenazan con causarlo. De acuerdo con Luis malpica “Las prácticas desleales de comercio internacional son las mercancía idénticas de importación o similares a las de producción nacional en condiciones de dumping o subvenciones, y que estas causan o amenazan con causar daño a la producción nacional” ², es en este punto donde cabe mencionar que la persona física o moral que cometa una práctica desleal está obligada a pagar una cuota compensatoria.

Este tema es muy importante ya que cada vez son mas las compañías que buscan protegerse contra la competencia, por lo que de igual manera han aumentado el uso de leyes antidumping y de las cuotas compensatorias con la finalidad de proteger los intereses nacionales de las practicas desleales de comercio internacional. Las practicas desleales de comercio internacional se encuentran reguladas por la Ley de Comercio Exterior y su reglamento , por la Organización Mundial de Comercio , el acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 y el Acuerdo de salvaguardas de 1994.

En muchas ocasiones determinados gobiernos se ven afectados por las prácticas desleales del comercio exterior con el fin de beneficiarse las economías del país exportador, dañando al importados, entre maneras de reducir aranceles o distintas medias arancelarias tenemos la violación a las normas de origen o bien las triangulaciones de comercio. Entre estas prácticas destacan los subsidios, las subvenciones y el dumping.

Las subvenciones, con el objetivo de incursionar en algún mercado los gobiernos dan facilidad a los exportadores otorgándoles determinados incentivos que ocasionan que el producto de exportación en precio sea menor que el producto local de determinado país.

¹⁰ *Martínez Vera Rogelio, “Legislación de comercio exterior”, Mc Grow Hill 2000, México, p.118, 148 pp.*

¹¹ *Malpica De La Madrid Luis , “El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de libre Comercio de América del Norte”, Porrúa, UNAM , México, 1998, p.37, 317 pp.*

El dumping en términos generales se da cuando el producto de exportación tras habersele cargado los aranceles, impuestos, cuotas etc. sigue teniendo un precio menor que del producto local. Nuestro país ha tenido en varias ocasiones problemas en tal término con los productos chinos principalmente.

La política de precios discriminados se encamina a la venta de un determinado producto por debajo del precio a terceros Estados, y esto puede ser vendiendo por debajo del precio de producción, por debajo del precio doméstico y finalmente por debajo del precio a terceros países.

Existen tres tipos principales de Dumping; persistente, depredador y esporádico. El persistente es la tendencia continua de un monopolista doméstico por maximizar los beneficios totales mediante la venta de la mercancía a precio mayor en el mercado doméstico que en el exterior. El Depredador se da la venta temporal de una mercancía a un costo más bajo o a un precio inferior externo con el fin de arruinar a los productores extranjeros, después de lo cual se elevan los precios para sacar ventaja del poder monopólico recién adquirido fuera. El Esporádico se manifiesta con la venta ocasional de una mercancía por debajo de su costo o a un precio más bajo en el exterior que domésticamente con el propósito de descargar excedentes imprevistos y temporales de la mercancía sin necesidad de reducir los precios domésticos.

2.2 DUMPING O DISCRIMACIÓN DE PRECIOS

El dumping es la práctica desleal más común en el comercio internacional, este término se refiere a la “ inundación en el mercado con artículos de precios rebajados especialmente, para suprimir la competencia” ³. De acuerdo a Urbina Nandayapa el dumping es “ una práctica que realizan las empresas privadas y que opera cuando se vende un producto en un mercado extranjero a un precio más bajo que el establecido en el mercado del país que lo fabrica” ⁴., a lo que se le conoce como precio ex work – fábrica y se deben reunir tres elementos como: discriminación de precios, daño o amenaza de daño y relación causal. La relación causal consiste en “ comprobar en la investigación

¹² Wiker, Jorge y Roberto Patiño, *“La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional”*, Instituto de Investigaciones jurídicas UNAM, México, 1987, p.19, 219 pp

¹³ Urbina Nandayapa, Arturo de Jesús, *“Medios de defensa aduanera y de comercio exterior”*, SICCO, México, 1999, p.9, 199 pp

administrativa que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones por dumping o subvención”.⁵

En relación al artículo VI del GATT (General Agreements on Tariffs and Trade) , el dumping se da “ cuando los productos de un país son introducidos comercialmente en otro país con menor valor normal del que tienen los productos, esto es condenado si causa o amenaza causar daño a la industria nacional”⁶, es por esto que muchos países han adoptado diversas medidas antidumping. En comparación con los autores mencionados anteriormente, Marta Rodríguez define al dumping como “ la práctica de exportar a precios más bajos, que los que son aplicados en las mismas circunstancias y tiempo en el mercado nacional “. ⁷ Para determinar la existencia del dumping se realiza una comparación entre el valor normal del producto y el precio de exportación (valor normal – precio de exportación) .

Dentro de un país los bienes no tienen normalmente un solo precio ni en el mercado interno ni en los mercados internacionales debido a diversos factores como la elasticidad de demanda en los mercados, los cambios en la estructura de la demanda, la expansión o por condiciones de competencia distinta pero se compara la mercancía importada con una mercancía idéntica o similar para determinar si su precio es relativamente más bajo.

Por ello el dumping puede definirse como aquella práctica de comercio desleal en la cual se vende un producto en el extranjero a precios inferiores a los del mercado nacional. A la persona que hace dumping se le conoce como dumper. Según Miltiades Chacholiades, en su libro Economía Internacional, el dumping es "una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista (o competidor imperfecto) cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual (o comparable)". Para que el dumping sea condenable debe causar o amenazar causar un daño relevante a una rama de la producción nacional existente o retrasar en forma importante la creación de una rama de producción nacional.

¹⁴ Malpica De La Madrid, Luis, *Op.cit.*, p.45

¹⁵ Tharakan, P. “**Policy Implications of Antidumping Measures, USA, New York**”, Elsevier Science Publishing Company, EEUUAA, 1991, p. 11, 195 pp.

¹⁶ Rodríguez Fernández, Marta, “**Los derechos antidumping en el derecho comunitario**”, Lex Nova, España, 1999, p.28, 128 pp.

El dumping es, en general, una situación de discriminación internacional de precios: el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador. Así pues, en el más sencillo de los casos, el dumping se determina simplemente comparando los precios en dos mercados. Ahora bien, en raras ocasiones es tan simple la situación, si es que lo es alguna vez, y en la mayoría de los casos es necesario emprender una serie de análisis complejos para determinar el precio apropiado en el mercado del país exportador (al que se llama "valor normal") y el precio apropiado en el mercado del país importador (al que se llama "precio de exportación") con el fin de poder realizar una comparación adecuada.

Por tanto el margen de dumping se define como: La diferencia entre el valor normal de una mercancía y su precio de exportación.

Y se representa de la siguiente manera:

$$MD = \frac{VN - PX}{PX}$$

En donde:

MD= margen de discriminación de precios

VN= valor normal

PX= precio de exportación

Para que la discriminación de precios resulte exitosa los diversos mercados deben estar separados entre sí, debido a que de esta forma los comerciantes no pueden adquirir los productos monopolísticos vendidos en el mercado más barato y posteriormente revenderlos en el mercado más caro. Igualmente los demandantes del mercado más caro no deberían trasladarse al mercado más barato, con el propósito únicamente de obtener un beneficio; el precio menor. En el comercio exterior esta condición se satisface, ya que los mercados tanto nacionales como extranjeros están separados entre sí, geográficamente y por murallas arancelarias así como por otro tipo de obstáculos al

comercio. Generalmente cuando se transfieren bienes del mercado exterior barato al mercado nacional caro, el costo es prohibitivo.

El dumping provoca que una empresa, eficiente o ineficiente, haga quebrar a sus competidores y se apodere del mercado, siempre y cuando se cuente con el recurso financiero (capital) necesario para financiar ventas a precios que contienen pérdidas o falta de ganancia.

Asó mismo, el dumping causa daño a las economías domésticas en general, debido a que al darse esta situación se conduce hacia la eliminación injusta en términos de competitividad, de empresas eficientes que promueven el empleo y desarrollo de un determinado país. Es decir, que se reduciría el número de empresas en el mercado y por lo tanto la población empleada afectándose de esta forma la economía doméstica.

Clases de dumping / Tipos de Dumping

Esporádico

Se define como aquel tipo de dumping en el cual el productor (exportador) tiene un exceso de mercancías y se ve en la necesidad de colocarlas en el mercado exterior.

Esta situación se puede dar por una exageración de capacidad, por cambios no adelantados en las condiciones del mercado, o por un inadecuado cálculo en la producción.

En caso de que un productor se encuentre en esta situación tiene tres alternativas, entre las cuales tenemos:

- Mantener el exceso de mercancía hasta que la demanda se incremente.
- Disminuir los precios en el mercado local.
- Colocar este exceso de mercancía en un mercado lejano o de escasa importancia.

El dumping esporádico, solamente representa una molestia para el bienestar de la economía mundial, ya que se da por un tiempo relativamente corto. Para el país

importador este dumping no es tan perjudicial, ya que ofrece beneficios para los compradores sin producir daño serio al mercado local.

Predatorio / Predador

Es clasificado como práctica desleal de competencia y como la forma más dañina de dumping. Consiste en la venta por parte del exportador de la producción en el mercado externo, logrando una pérdida, pero ganando acceso al mismo y excluyendo así la competencia. Posteriormente aumenta el nuevo precio para obtener ganancias monopólicas. Es decir, el dumper logra una pérdida inicialmente, ya que espera alcanzar una ganancia a largo plazo.

Este tipo de dumping puede tener consecuencias graves sobre el bienestar del país importador al apartar del mercado a los productores locales y castigar a los consumidores con precios mayores. Como mencionamos anteriormente, es la forma más dañina de dumping.

Persistente

Está basado en políticas maximizadoras de ganancias por un monopolista que se percata de que el mercado doméstico y extranjero están desconectados debido a costos de transporte, barreras, aranceles entre otros. Es decir, está en los extremos, entre el dumping esporádico y el predatorio.

Lamentablemente, en la práctica es muy difícil diferenciar entre los tres tipos de dumping existentes, y es por ello que la política económica está orientada hacia el dumping en general.

En el corto plazo, el dumping (independientemente de tipo) beneficia a los compradores del país importador. Sin embargo, generalmente los países importadores toman represalia contra el dumping, ya sea a través de la imposición de gravámenes antidumping o compensatorios para evitar la diferencia de precios, o amenazan con hacerlo.

La razón primordial que justifica esto, es la enorme presión impuesta por los gobiernos de los países importadores por parte de los productores domésticos, los cuales buscan protección contra la rivalidad extranjera injusta.

2.3 SUBSIDIOS O SUBVENCIONES

Otro tipo de práctica desleal son los subsidios o subvenciones . Éstos se dan en menor medida en comparación con el dumping pero generan grandes conflictos sobre todo en el sector agrícola concerniente al tema de esta tesis.

Es por ello que Martínez Vera, da la siguiente definición del concepto de subsidio: “ Los subsidios son los privilegios que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, así como sus entidades, de manera directa o indirecta a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías , con el objeto de fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional.”⁸

La diferencia entre el dumping y los subsidios en cuanto a los sujetos activos, consiste en que el dumping es cometido por una empresa mientras que las subvenciones las establece el gobierno o un organismo gubernamental. La Secretaría de Economía asegura “ que un subsidio o subvención se genera por la contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público, es decir :

- i) Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa De fondos, (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital, O posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos).
- ii) Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro, Caso se percibirían, (por ejemplo, incentivos, tales como bonificaciones, Fiscales) ;
- iii) Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios, que no sean de

¹⁷ *Martínez Vera, Op Cit., P. 115*

Infraestructura general, o compra bienes;

iv) Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos”.⁹

Los subsidios en la década de los setenta, así como las cuotas compensatorias fueron el principal motivo de fricciones en el sistema comercial. A finales de la década de los setenta la preocupación que existía por las prácticas desleales pareció disminuir, ya que los desarrollos cíclicos y las tasas de cambio aparentemente disminuyeron la presión sobre las industrias. Posteriormente en la década de los ochenta las prácticas desleales se convirtieron nuevamente en un tema polémico debido a que desvían el comercio internacional y reducen el bienestar económico mundial.

Los subsidios se pueden utilizar “ para contrarrestar las reducciones negociadas a las barreras comerciales; por lo tanto, las acciones que tienden a combatir el comercio desleal preservan la integridad de los acuerdos comerciales” ,¹⁰ Un acuerdo de libre comercio como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte reduce de manera negociada las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio. En comparación con el dumping consideramos que el subsidio se da en menor medida pero no por eso deja de dañar a la economía de un país

2.4 CONCEPTOS FUNDAMENTALES EN LAS PRÁCTICAS DESLEALES

Para poder comprender con mayor claridad y felicidad las prácticas desleales de comercio internacional, así como el procedimiento administrativo, de investigación por haber cometido dumping o subvención y las controversias comerciales en el contexto nacional e internacional es de vital importancia el conocer algunos conceptos como lo son el de

¹⁸ SECOFI, “*Instrumentos jurídicos fundamentales del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*”. SECOFI, México, 1998, p.161,191 pp.

¹⁹ López, Sergio y Gustavo Vega, “*Las prácticas desleales de comercio en el proceso e integración comercial en el continente americano, la experiencia de América del Norte y Chile*”, Edit. Porrúa, Secretaría de Economía y Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2001, p. 58, 285 pp.

medida de salvaguarda, amenaza de daño y determinación de daño. También son esenciales los conceptos de mercancías idénticas y mercancías similares para tener una base mediante la cual se puedan determinar las cuotas compensatorias. Por lo tanto se mencionarán a continuación con el propósito de dar una clara definición de cada uno de ellos.

Medidas de salvaguarda

El concepto de medida de salvaguarda se refiere a “los instrumentos de regulación y control que tienen por objeto la restricción y prohibición de importación, exportación, circulación o el simple tránsito de mercancías. La finalidad de las medidas de salvaguarda es la de regular la economía de un país, la estabilidad de la producción nacional o de la realización de cualquier otro objetivo siempre y cuando sea para beneficio de la nación.”¹¹

Las medidas de salvaguarda son temporales y la autoridad competente que impone las medidas de salvaguarda , es la Secretaría de Economía, cuando ha constatado que las importaciones o exportaciones han aumentado en tal cantidad o condición que se genere o amenace causar daño a la economía del país o a la producción nacional.

Las medidas de salvaguarda pueden constituir en aranceles específicos o ad valorem, permisos previos, o cupos. Los permisos previos son una de las medidas de regulación arancelaria más utilizadas por todos los países, para regular su comercio exterior y consiste “ en someter a trámite administrativo anticipado de autorización cualquier operación de comercio exterior de mercancías que una persona desee llevar a cabo, ”¹². La utilización de permisos previos se encuentra muy restringida en la legislación comercial internacional, debido a que no se admite esta medida de regulación cuando se tenga solo por objeto impedir el libre acceso de la mercancía al país. El régimen de permisos previos en el caso de prácticas desleales de comercio internacional no debe aplicarse ni tampoco restringir la importación o el tránsito de mercancías que no cumplan con las normas de calidad.

²⁰ Martínez Vera, Op, cit , 2000

²¹ Ibid, p. 115

Los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos, generales, ya sea por haber realizado una exportación o una importación. Para ello cabe mencionar, que existen distintos tipos de aranceles, ad valorem, el específico y por último el mixto.” El arancel ad valorem se da en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía, el arancel específico se da en términos monetarios por unidad de medida”.¹³ Siendo el arancel mixto una combinación de los anteriores. Los aranceles son los instrumentos mas generalizados e importantes de la política comercial. Éstos tienen diferentes objetivos, una de sus finalidades es de tipo fiscal ya que la autoridad se hace de más recursos o bien funciona como un mecanismo regulador del gasto nacional , consideramos que los aranceles generan equilibrio en la balanza de comercio y en la negociación con otros países.

Mediante los aranceles podemos observar que los intereses privados de las naciones o de los grupos poderosos dentro de las mismas prevalecen sobre soluciones racionales o de los problemas internacionales. Existen diferentes efectos en la economía de un país al aplicarse los aranceles , uno de estos es el protector ya que los productores nacionales pueden incrementar la producción. Probablemente con los aranceles se da menos consumo debido al incremento de los precios, pero si la producción aumenta en consecuencia los empleos también incrementarían.

Amenaza de daño

Los conceptos de amenaza y determinación de daño tienen un carácter subjetivo y vago. No obstante la Ley de Comercio Exterior en el artículo 39 indica que el daño “ es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional “¹⁴ como resultado de haber cometido cualquier práctica desleal de comercio internacional. Para que se considere la amenaza de daño a la producción nacional , la mercancía debe representar por lo menos el 25%. A diferencia de la legislación mexicana , la Organización Mundial de Comercio considera que existe una amenaza de daño cuando esta cubre un 50% de la producción nacional.

²² Malpica De La Madrid, Luis, Op, cit, 1998. p. 50

²³ Varios, “*Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior*”, México , D.F. Delma, 2006, p. 227

En México la Secretaría de Economía determina si los bienes importados han contribuido a recortar, vencer o suprimir los precios de la mercancía que se fabrica y vende por la industria mexicana en el mercado interno. Para determinar la amenaza de daño se basará en hechos y no en conjeturas, alegatos o posibilidades remotas. Cabe destacar que si la mercancía no cubre el porcentaje mencionado anteriormente no se considera dumping, por lo tanto no hay una cuota compensatoria.

De acuerdo con George Witker “ el daño a la producción nacional es la pérdida o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufran o puedan sufrir los productores nacionales por cualquier practica desleal.”¹⁵ Cabe mencionar que el daño a la producción nacional obstaculiza el establecimiento de nuevas industrias o el desarrollo de las existentes. En este punto es importante mencionar que :

“ La determinación de daño que se da en un escenario económico en el que todas las industrias nacionales enfrentan el impacto de diversas fuerzas económicas surgidas de un nuevo ambiente de competencia creado a partir de procesos como la apertura comercial o la desregulación económica, plantea, entre otros, un reto metodológico para el economista que debe analizar la interacción de todas las variables que influyan, simultáneamente en el desempeño de una industria y distinguir los efectos de una de ellas sobre ese desempeño, a saber, las prácticas del dumping.”¹⁶

En base al Acuerdo Relativo la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la determinación de daño se basará en las pruebas pertinentes que determine la autoridad y se “ examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping”.¹⁷ Algunos aspectos importantes al respecto son la contracción de la demanda

²⁴ Wiker, Jorge, *Op. cit.*, p. 183

²⁵ Bautista Sánchez José Antonio, “ **Prácticas desleales de comercio internacional (Antidumping)**” Ponencia presentada en el seminario internacional sobre prácticas desleales de comercio. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. 27 al 29 de Octubre de 1993, México, D.F..

²⁶ Organización Mundial de Comercio “ Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”, http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp_01_s.htm

o variaciones de la estructura de consumo, las prácticas restrictivas de los productores extranjeros y nacionales así como la competencia entre unos y otros.

En la determinación del daño se evalúan las mercancías idénticas las cuales son “ las que se producen en el mismo país para que las mercancías objeto de valoración, que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad, marca y prestigio comercial”.

¹⁸ En caso que exista alguna pequeña diferencia de aspecto , esto no será impedimento para que sea considerada como una mercancía idéntica . Las mercancías idénticas, de igual forma que las mercancías similares no están obligadas a pagar una cuota compensatoria si comprueban que el país de origen o de procedencia es diferente del país que exporta las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

Las mercancías similares son aquellas que a pesar de no ser iguales en todos sus aspectos tienen características y composición semejante , lo cual permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiable con lo que se compara. De acuerdo con el artículo 73 de la Ley Aduanera “ se debe considerar entre otros factores, su calidad, prestigio comercial, y la existencia de una marca comercial”.¹⁹ Cabe destacar que las mercancías que no se consideran similares son los trabajos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, planos y croquis que se llevan a cabo fuera del territorio nacional y que son necesarios para la producción de las mercancías importadas.

El margen de dumping corresponde al monto en el cual el precio de exportación es inferior al valor normal. Dicho margen se calcula por unidad del producto que se importe al territorio nacional a precio de dumping.

La Organización Mundial del Comercio (O.M.C.) determina que existen diversas formas de calcular si un determinado producto es objeto de dumping de manera importante o sólo ligeramente. Prevalecen tres métodos para calcular el valor normal de un producto, el principal de ellos, se basa en el precio del producto en el mercado interno del exportador. Cuando este precio no se puede utilizar, existen dos alternativas. El precio aplicado por el

²⁷ Urbina Nandayapa, *Op, Cit, p.11*

²⁸ Varios, “*Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior*”, p.43

exportador en otro país o un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales.

Las medidas antidumping sólo se pueden aplicar si el dumping perjudica a la industria en el país importador. Por lo tanto, en primer lugar se debe realizar una investigación detallada conforme a determinadas reglas. La investigación debe evaluar todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión. Si la investigación demuestra que se está realizando dumping y que la rama de producción nacional sufre un perjuicio, la empresa exportadora puede comprometerse a aumentar su precio hasta llegar a un nivel acordado a fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

2.5 PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES EN MÉXICO

La investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional tiene como objetivo “determinar la existencia de discriminación de precios (dumping) o de subvención y el daño causado o que pueda causarse a la producción nacional . “²⁰ El procedimiento administrativo de investigación en las prácticas desleales de comercio internacional lo lleva a cabo la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, la cual depende de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía.

El procedimiento de investigación se realiza en base a la Ley de Comercio Exterior, su reglamento y el Código Fiscal de la Federación y su reglamento. De acuerdo al artículo 49 de la Ley de Comercio Exterior el procedimiento de investigación por prácticas desleales de comercio internacional se iniciará de oficio o solicitud de personas físicas o morales”.²¹ Quienes en base al artículo 50 de La Ley de Comercio Exterior, sean productoras de mercancías idénticas o similares a aquellas que estén importando o pretendan importarse en condiciones de un dumping o de un subsidio.²²

²⁹ Malpica De La Madrid Luis , “*El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de libre Comercio de América del Norte*”, Porrúa, UNAM , México, 1998, p.57, 317 pp.

³⁰ Varios, “*Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior*”, México, p. 231

³¹ Varios, “*Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior*”, México, p. 231

En la Secretaría de Economía existe un departamento encargado a este tipo de prácticas. Incluye la jefatura de unidad técnica jurídica de investigación de dumping y subvenciones, investigación de daño y salvaguarda, procesos jurídicos internacionales. El proceso administrativo de las prácticas desleales empieza con el inicio de las investigaciones, resolución preliminar y resolución final. Las partes involucradas pueden impugnar las decisiones.

Los incentivos para incurrir en prácticas desleales son varias y significativas, como por ejemplo penetrar a mercados difíciles, maximizar utilidades o fulminar a la competencia. Algunos empresarios acrecientan los costos fijos para aumentar la producción o reducir costos fijos, por lo que tratan de colocar los productos fuera; algunos mediante los comportamientos mencionados. Para decidir si se ha incurrido en alguna de estas variaciones existen alternativas simples, como comparar el precio interno en el país de origen, el precio de exportación a un tercer país, o valorar el precio reconstruido en el país de procedencia. El valor reconstruido no es fácil de calcular por que intervienen muchos factores: costo de producción - mano de obra, materia prima, gastos indirectos -, margen de utilidad, gasto de transporte, seguros, etcétera. Sobre todo por que existen diferencias importantes en términos de venta en relación al transporte, embalaje, gastos de crédito, comisiones, servicios posteriores a la venta, en cargas impositivas, en cantidades, niveles de comercio. Por lo que el dumping incrementa las importaciones y decrece las ventas nacionales. La participación en el mercado huésped es menor, crecen los inventarios, cae la producción, la capacidad utilizada, el empleo y las utilidades.

Las vías de impugnación son nacionales e internacionales. La interna consiste en un recurso de revocación, juicio de nulidad y juicio de amparo. El internacional es un mecanismo alternado de solución de controversias derivados de tratados comerciales (OMC) y TLCAN.

La investigación puede iniciarse a petición de parte o, excepcionalmente, por parte de la Comisión de Libre Competencia y Asuntos al Consumidor (CLICAC), cuando tenga suficientes pruebas de la práctica de comercio desleal, del daño y de la relación causal.

Antes de iniciar una investigación, autoridad competente debe analizar las siguientes circunstancias:

- Que la solicitud cumpla con los requisitos formales
- Que el solicitante tenga legitimación activa.
- Que la prueba que se acompañe con la demanda sea indiciaria de la existencia de importaciones bajo condiciones de dumping, del perjuicio o daño relevante, de la amenaza de perjuicio o daño importante y del nexo causal.
- Que las importaciones objeto de dumping no sean insignificantes.

Dentro de este procedimiento es necesario que la autoridad verifique el volumen de las importaciones dumpteadas. Una investigación por dumping debe concluir si:

- El margen de dumping es de minimis
- Una importación se considera minimis si el margen de dumping es menos del 2% Ad valorem.

Las importaciones se consideran insignificantes "cuando se establezca que las (importaciones) procedentes de un determinado país, miembro de la OMC, representa menos del 3% de las importaciones del producto idéntico o similar, salvo que los países que individualmente representen menos del 3% de las importaciones de dichos productos, representen, en conjunto, más del 7% de esas importaciones".

Las partes interesadas en el procedimiento de investigación sobre prácticas desleales son las siguientes:

- Los exportadores extranjeros.
- Los productores extranjeros.
- Los importadores.
- Las asociaciones gremiales mercantiles, gremiales o empresariales de productores, exportadores o importadores.
- El gobierno del miembro exportador.
- Los productores del producto similar en el miembro importador.

Cabe mencionar que al iniciarse el procedimiento de la investigación se integrará un expediente administrativo, conforme al cual se expedirán las resoluciones administrativas que correspondan. El expediente administrativo se integra de cinco partes de acuerdo al artículo 138 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, “las cuales son las siguientes:

- a) La información documental
- b) Las resoluciones
- c) Las transacciones o actas de las reuniones o audiencias ante la SECOFI
- d) Los avisos publicados en el Diario Oficial de la Federación en relación con los procedimientos administrativos
- e) Las actas levantadas en las sesiones de la Comisión de Comercio Exterior en las que se trate el establecimiento de medidas de salva guarda y los proyectos de resolución final en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como los proyectos de resolución en los que la SECOFI acepte el compromiso de exportadores o gobiernos extranjeros “. ²³

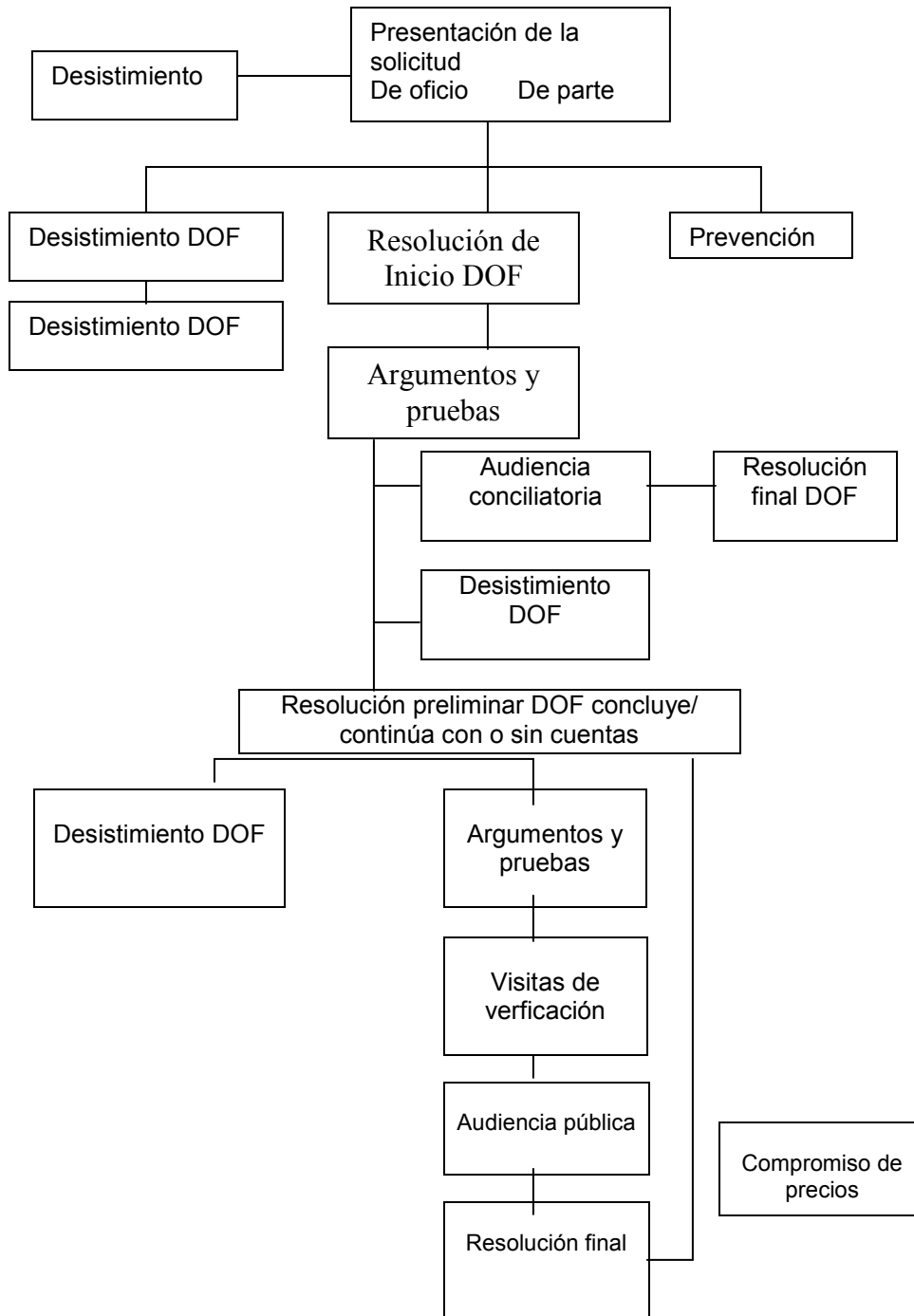
En términos generales, podrán solicitar el inicio de una investigación por discriminación de precios o por subvenciones, las organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a aquellas que se están importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. Las solicitantes deberán representar cuando menos el 25 por ciento de la producción total de la mercancía idéntica o similar, producida por la rama de producción nacional. Una vez presentada la solicitud de investigación la Secretaría de Economía, declarará el inicio de la investigación y publica la Resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación (DOF). Y aproximadamente después de 130 días la Autoridad Investigadora (AI) emite una resolución preliminar. La solicitud deberá ser presentada por escrito en el domicilio de la UPCI, junto con la información requerida en la legislación de la materia y en los formularios oficiales de investigación que elabora la SE. El recurso administrativo es un control eficaz de legalidad ya que se dan un gran número de resoluciones absurdas, dolosas o arbitrarias que se emiten y la autoridad debe ordenar de inmediato que se deje sin efecto el acto combatido.

³² *Varios, “Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior”, México, p. 231*

Una vez realizado el análisis de la información presentada por la solicitante, la Secretaría deberá: Dentro de un plazo de 25 días, aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación a través de la resolución respectiva publicada en el DF; A este respecto se deben observar los requisitos puntuales que establecen las leyes aplicables. Los formularios oficiales se encuentran disponibles en la página de internet de la UPCI.

Dentro de un plazo de 17 días, requerir a la solicitante mayores elementos de prueba o datos, los que deberán proporcionarse dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción de la prevención. Si no se proporcionan en tiempo y forma los elementos y datos requeridos, se tendrá por abandonada la solicitud y se notificará personalmente al solicitante, dentro de un plazo de 20 días, desechar la solicitud cuando no se cumpla con los requisitos establecidos en la legislación aplicable, a través de la resolución respectiva. La Secretaría publicará la resolución correspondiente en el Diario Oficial de la Federación, (DOF) salvo para el caso de desechamiento, y la notificará a las partes interesadas de que tenga conocimiento. Dentro de los 28 días contados a partir del día siguiente a aquél en que se publique la resolución de inicio, las partes interesadas deberán presentar los argumentos, información y pruebas conforme a lo previsto en la legislación aplicable.

Procedimiento de investigación en México



Fuente: Esquema realizado a partir de información proveniente de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales. Informe de labores 1991-1996, op.cit. pp. 42 -44

Dentro de este procedimiento la Secretaría de Economía dictará la resolución preliminar dentro de los 90 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio, la cual podrá ser en el sentido de continuar la investigación con o sin cuota compensatoria provisional, o concluirla cuando no existan elementos suficientes para determinar la práctica desleal. Esta resolución será publicada en el DOF. Una vez publicada la resolución preliminar, los solicitantes, importadores, exportadores y, en su caso, los representantes de los gobiernos extranjeros que hayan sido notificados o que comparezcan por su propio derecho ante la Secretaría, tendrán un plazo de 30 días para formular su defensa y presentar la información requerida.

Así mismo la SE podrá verificar la veracidad de la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación y que obren en el expediente administrativo, previa autorización de las partes interesadas a quien se determine verificar. Para ello, podrá realizar visitas de verificación en el domicilio de las empresas, establecimiento o lugar en donde se encuentre la información correspondiente, ya sea en territorio nacional o extranjero. De no aceptarse la visita de verificación o si como resultado de la visita la SE concluya que la información presentada en el curso de la investigación no es correcta, completa, o no proviene de sus registros contables, la Secretaría actuará con base en la mejor información disponible.

Los exportadores o gobiernos del país exportador podrán someter a consideración de la SE compromisos cuya ejecución elimine las prácticas desleales de comercio internacional. Estos compromisos podrán consistir entre otros en:

- Modificar sus precios o cesar sus exportaciones
- Eliminar o limitar la subvención.

Los compromisos de exportadores y gobiernos podrán ser presentados en cualquier momento del procedimiento de investigación, y hasta antes del cierre de los periodos probatorios. Sin embargo, la SE únicamente procederá a evaluarlos cuando se haya determinado preliminarmente la existencia de la práctica desleal. Antes de la publicación de la resolución final, se realizará una audiencia pública con el objeto de que las partes interesadas repliquen, refuten e interroguen oralmente a sus contrapartes respecto de la

información, argumentos y pruebas presentados. Una vez concluida la investigación, la SE someterá el proyecto de resolución final a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior, el cual se deberá publicar en el DOF dentro de un plazo de 210 días hábiles siguientes a la publicación de la resolución de inicio. La resolución final podrá concluir la investigación con la imposición de una cuota compensatoria definitiva, revocar la cuota provisional, o declarar concluida la investigación sin la imposición de una cuota compensatoria.

Las cuotas compensatorias estarán vigentes durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el daño causado a la rama de producción nacional. Se eliminarán en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, a menos de que antes de concluir dicho plazo la Secretaría haya iniciado un procedimiento de revisión o un examen quinquenal de vigencia de cuota compensatoria. Así mismo se puede hacer una revisión de cuotas compensatorias la cual puede iniciarse a solicitud de parte en el mes aniversario de la publicación de la resolución final en el DOF, o en cualquier momento de oficio por la SE. Dicho procedimiento tiene como propósito determinar si las circunstancias que dieron origen a la imposición de cuotas compensatorias han variado, y si, en consecuencia, las cuotas se deben modificar, revocar o confirmar. Existe la posibilidad de hacer un examen quinquenal de vigencia de cuota compensatoria el cual tiene como propósito determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas. Con el fin de resolver situaciones particulares que se originan al establecer cuotas compensatorias definitivas en una investigación antidumping o antisubvención, la Unidad de Prácticas desleales de comercio internacional (UPCI) que es el área de la Secretaría de Economía encargada de llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y salvaguardas, resuelve otros procedimientos denominados especiales, mismos que a continuación se describen.

Lo que se conoce como cobertura de producto se inicia a solicitud de parte interesada, y tiene por objeto determinar si un producto específico comprendido dentro de una fracción arancelaria objeto de investigación, está sujeto o no al pago de una cuota compensatoria definitiva. Así mismo en caso de que el exportador sea nuevo es decir que no existía o que no exportó en el periodo investigado del procedimiento antidumping, puede dársele un margen de discriminación de precios individual.

La elusión dentro de este procedimiento podrá iniciarse de oficio por la SE o a solicitud de parte interesada, y tiene como objeto evitar que se eluda el pago de las cuotas compensatorias o medidas de salvaguarda. El beneficio de una resolución emitida como resultado de un recurso de revocación, juicio de nulidad o de una resolución de cumplimiento a un laudo (es la denominación de la resolución que dicta un árbitro y que sirve para dirimir un conflicto entre dos o más partes) emitido por un mecanismo de solución de controversias, puede hacerse extensivo a cualquier otra parte que no impugnó la resolución, siempre y cuando ésta lo solicite y compruebe que se encuentra en una situación de igualdad jurídica con respecto a quien se le concedió el beneficio.

Mediante la aclaración cualquier parte interesada en una investigación, podrá solicitar a la SE que precise determinar aspectos de una resolución por la que se impuso cuotas compensatorias definitivas. El objeto de este procedimiento se limita únicamente a la aclaración de alguno de los puntos de la resolución y no modifica el fondo de la misma. Es importante señalar que en la mayoría de los países los procesos para la imposición de derechos antidumping o compensatorios son de carácter administrativo y no jurisdiccional.

En conclusión cuando se produce una situación que causa o amenaza causar daño a la producción nacional, los productores locales pueden iniciar un Proceso de Prácticas de Comercio Desleal par contrarrestar dicha situación. Este proceso consiste en una investigación para determinar si existen importaciones de mercancías en condiciones de discriminación de precios que causen daño, amenaza de daño o retraso a una rama de producción nacional en un periodo determinado. Si este es el caso, el procedimiento concluye con la aplicación de una cuota compensatoria definitiva

Como ya vimos el procedimiento administrativo de investigación se divide en tres etapas, a la primera se le conoce con el nombre de solicitud a inicio de la investigación.” En esta etapa la autoridad investigadora conforme a lo dispuesto en el artículo 52 de la Ley de Comercio Exterior puede aclarar algunos aspectos , o si es necesario requerir información adicional a los solicitantes. Así con los argumentos presentados declara el inicio de la investigación mediante la publicación de la resolución de inicio, también puede dicha autoridad considerando que falten pruebas desechar la solicitud”.²⁴

³³ *Varios, “Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior”, México, p. 231*

Si la solicitud es aceptada será publicada en el Diario Oficial de la Federación, de acuerdo con el artículo 53 de la Ley de Comercio Exterior, “ al día siguiente de su publicación la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento para que se comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga” ²⁵ Las partes interesadas tienen un periodo de treinta días a partir de la publicación de la resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación para que formule su defensa y sea presentada la información necesaria.

Las notificaciones como lo señala el artículo 84 de la Ley de Comercio Exterior “ se harán a la parte interesada o a su representante en su domicilio de manera personal, a través de correo certificado con acuse de recibo o cualquier otro medio directo como el de mensajería especializada o electrónico”. ²⁶ La notificación tiene efecto al día hábil siguiente en el que fue realizada y las personas que son notificadas al publicarse la resolución son: exportador (es), importador (es), productor nacional (solicitante), embajada del país exportador, representación comercial del país exportador, Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Asociaciones de Agentes Aduanales.

La resolución de inicio, así como la resolución preliminar y final de las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional , deben de contener los datos que se indican en el Artículo 80 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior , “los cuales son:

- I) La autoridad que emite el caso
- II) Fundamentación y motivación que sustente la resolución.
- III) El o los nombres o razón social y domicilios del producto o productores nacionales de mercancías idénticas o similares.
- IV) El o los nombres o razón social y domicilios del importados o los importadores , exportadores extranjeros o en su caso, de los órganos o autoridades de los gobiernos extranjeros de los que se tenga conocimiento.
- V) El país o países de origen o procedencia de las mercancías de que se trate.

³⁴ Malpica, De La Madrid, Op, cit., P. 232

³⁵ Varios, Op, cit., p.240

- VI) La descripción tallada de la mercancía que se haya importado, o en su caso pretenda importarse, presumiblemente en condiciones de discriminación de precios. O que hubiera recibido una subvención, indicando la fracción arancelaria que le corresponda de acuerdo a la tarifa del impuesto General de Importación.
- VII) La descripción de la mercancía nacional idéntica o similar a la mercancía que se haya importado o se este importando.
- VIII) El período objeto de la importación
- IX) Los demás que considere la Secretaría. “²⁷

Cuando la autoridad investigadora, en el caso de México obtiene la documentación completa para realizar el procedimiento administrativo declara en inicio de la investigación. Además se publica en el Diario Oficial de la Federación para el conocimiento de las partes involucradas . Cabe destacar que la Secretaría de Economía junto con la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, determinan la existencia del dumping, daño o amenaza de daño a la producción nacional y las cuotas compensatorias.

En la segunda etapa, llamada de inicio a preliminar es la autoridad investigadora, quien puede imponer cuotas compensatorias después de haber transcurrido 45 días de la fecha de publicación de la resolución de inicio y antes de 130 días. La autoridad dará por terminada la investigación cuando no existan las pruebas suficientes de discriminación de precios, subvención, amenaza de daño o causa de daño. En la segunda etapa, los interesados “ deberán proporcionar la información necesaria para su defensa , ya sea de manera oral o escrita, sin embargo, si la empresa exportadora no envía la información requerida para su defensa, la autoridad investigadora usará la información disponible”.

28

Conforme al Artículo 57 de la Ley de Comercio Exterior “La Secretaría puede dictar la resolución dentro de un plazo de 130 días; determinando una cuota compensatoria

³⁶ Varios, “*Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior*”, México, p. 284

▪ ³⁷ Leyceagui Gardoqui, Beatriz y et. al “**Trading Punches: Trade Remedy Law and Disputes Under Nafta, México**”, ITAM Howe Institute, Washington, D.C. 1999, 285 pp.

preliminar, no imponiendo una cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación o dándola por concluida”²⁹.

Respecto al tiempo para presentar pruebas y argumentaciones complementarias por las partes interesadas ante la Secretaría de Economía, y de acuerdo “al artículo 164 del Reglamento de La Ley de Comercio Exterior se dará un plazo de 30 días contados a partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la resolución preliminar.”³⁰

Es en la tercera etapa de preliminar a final , en que la autoridad investigadora puede solicitar mas información a las partes interesadas y llevar a cabo visitas de verificación para corroborar la información enviada. Cabe destacar que al determinar un impuesto final compensatorio , éste deberá someterse a consideración de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX) , y de ser aprobado se publicará en el Diario Oficial de la Federación y se notificará a las partes interesadas.

Cuando se concluye la audiencia pública y el período de pruebas, “La Secretaría de Economía dictará la resolución final, lo cual sucederá dentro de un plazo de 260 días hábiles de acuerdo al artículo 59 de la Ley de Comercio Exterior”³¹ . “Esta resolución consistirá en imponer una cuota compensatoria definitiva, revocar la cuota provisional o declarar por concluida la investigación sin imponer una cuota compensatoria”³²

Si se llegará a comprobar la practica desleal en la resolución final pero sin demostrarse la existencia de daño o amenaza de daño serio a la producción nacional , consecuentemente se dicta la no imposición de cuota compensatoria.

2.6 LEYES DE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

En cuanto a prácticas desleales en el comercio internacional existen diferentes herramientas para protegerse de la competencia extranjera, las principales son “Las Leyes antidumping conocidas como (AD) y las cuotas compensatorias (CC), leyes

³⁸ SECOFI, “*Instrumentos jurídicos fundamentales del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional*”. SECOFI, México, 1998, p. 29, 191 pp.

³⁹ Varios, *ibid* , p. 315

⁴⁰ *Ibid.*, p. 234

⁴¹ Malpica, Luis, 1998 Op. Cit., p. 68

encaminadas a proteger los intereses nacionales de las prácticas desleales de la competencia extranjera”,³³ así como para la protección de la industria y el mercado nacional. Para lograr reducir las prácticas desleales de un gobierno pueden imponer sanciones financieras, así como políticas antimonopolistas y regular los precios o el volumen en la industria nacional. Dentro del contexto internacional se imponen leyes antidumping para lograr que los proveedores extranjeros se comprometan a elevar sus precios o disminuyan los volúmenes para proteger a los productores nacionales.

Para prevenir el dumping los diferentes países cuentan con medidas encaminadas a cuidar los mercados interiores de la competencia desde el exterior, esta medida se conoce como antidumping.

El primer antecedente referente al antidumping tuvo lugar en Canadá en el año de 1904; dicho país tenía hasta esa fecha una extensa historia de restricciones al comercio, como medida para proteger la industria doméstica.

Nueva Zelanda, ante denuncias de dumping predatorio contra productores de Estados Unidos, reglamenta una nueva ley en 1905. En el siguiente año entraron en vigencia reglamentaciones antidumping en Australia.

En 1921, se dio una gran expansión de las medidas antidumping en Estados Unidos y Europa, lo cual trajo como consecuencia un fuerte y manifiesto sentimiento antimonopolio.

Lo que en un inicio era amplitud de leyes antimonopolios se fueron transformando en un instrumento para regular las importaciones.

Además del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el Protocolo de Marrakech, por el cual se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), contiene también el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, conocido como Código Antidumping.

⁴² Leyceagui, Gardoqui Beatriz, William Robinson y et. al. *“Comercio a golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional y el TLCAN”*, ITAM, Porrúa, México, 1997, p. 13, 186 pp.

Leyes antidumping

Las leyes antidumping son el resultado de que los proveedores extranjeros vendan la mercancía en el mercado interno a precios que parecen ser artificialmente más bajos, ya sea por que en realidad son más bajos que los precios de productos idénticos o similares, o porque son más bajos que el costo de producción. Las leyes antidumping consisten “ en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al valor normal o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.”³⁴

Debido a la apertura económica que tuvo México en la década de los ochenta ,aproximadamente en 1987 nuestro país se convirtió en uno de los principales países que recurren al uso de las medidas antidumping, en contraste con Estados Unidos y Canadá que son usuarios tradicionales de este tipo de medidas.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se dan al menos dos modificaciones en relación al antidumping, una de ella consistió en: “ Eliminar las medidas fronterizas y algunas barreras no arancelarias al movimiento de bienes, servicios e inversiones, se modifica el patrón de comercio y producción , y a medida que avanza la integración y el aumento en el volumen del comercio, modifica por si mismo, las posibilidades que se presenten demandadas de antidumping y los efectos de estas”³⁵

Una segunda modificación se da cuando se suprimen progresivamente otras barreras al comercio de bienes y servicios y al movimiento de inversiones. Las razones normativas para que se presente un dumping depredatorio se debilitan y también disminuyen las posibilidades de surgir una discriminación de precios. Debido a que cada vez se usan con mayor frecuencia las medidas antidumping han surgido la controversia acerca de los efectos que genera sobre el comercio.

⁴³ Organización Mundial de Comercio _ “ *Los acuerdos antidumping subvenciones , salvaguardas, casos imprevistos, etc*” : http://www.wto.org/spanish/thewto_s/tif_s/agrm_s.htm.

⁴⁴ López, Sergio y Gustavo Vega, “ *Las prácticas desleales de comercio en el proceso e integración comercial en el continente americano, la experiencia de América del Norte y Chile*”, Edit. Porrúa , Secretaría de Economía y Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2001, p.92, 285 pp.

Hay que resaltar que las medidas antidumping son necesarias para proteger a los productores nacionales de las prácticas desleales de comercio internacional, pero al mismo tiempo se considera una nueva forma de proteccionismo y la única manera de no llevar a cabo las medidas antidumping con fines proteccionistas es mediante la evaluación de los efectos del dumping a través de una rigurosa prueba de daño. “Brink Lindsey, argumenta que la modificación para que existan las leyes antidumping es realmente mas política que económica, ya que el precepto guía es la legitimidad en vez de la eficiencia”³⁶, nosotros coincidimos con esto debido a que los intereses políticos se reflejan en una relación comercial.

Uno de los sistemas antidumping en materia de determinación de daño es el código antidumping. Es importante destacar que existen cuatro tipos de determinación de daño, las cuales están estrechamente relacionadas como “ la del producto similar, de la industria nacional fabricante del producto similar, la de daño o amenaza de daño y la del vínculo causal entre el dumping y el daño.”³⁷ La relación causal se basa en varios aspectos, uno de estos es el volumen de la importación de mercancías. Además se toma en cuenta el efecto que se genere en los precios de productos idénticos o similares en el mercado interno, así como en los factores e índices económicos.

Las cuotas compensatorias son sanciones que impone la autoridad competente basándose en códigos internacionales de conducta y en la ley interna respectiva , a quien cometa una práctica desleal y consiste en el cobro de cierta suma de dinero. Fernández Sagardi define a la cuota compensatoria “como una medida de restricción no arancelaria que intenta impedir el acceso al mercado interno de mercancías que se encuentran en condiciones de prácticas desleales”³⁸ .

De acuerdo al artículo 62 de la Ley de Comercio Exterior “ Las cuotas compensatorias serán equivalentes en el caso de discriminación de precios, a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, y en el caso de las subvenciones al monto del

⁴⁵ Brink Lindsey, “*The US Antidumping law, rhetoric versus reality*”, Howe Institute, USA, 2003, 254 pp.

⁴⁶ Bautista Sánchez José Antonio, “ *Prácticas desleales de comercio internacional (Antidumping)*” Ponencia presentada en el seminario internacional sobre prácticas desleales de comercio. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. 27 al 29 de Octubre de 1993, México, D.F.

⁴⁷ Fernández Sagardi Augusto, “*Diversos efectos de los precios de transferencia y cuotas compensatorias en relación con los impuestos sobre la renta y el comercio exterior*”, UNAM, México, 2000, p. 28, 228 pp.

beneficio.”³⁹ El valor normal de una mercancía se determina con el procedimiento de valor reconstruido , éste consiste en sumar los costos de producción, gastos generales y por último la utilidad.

Una cuota compensatoria es un derecho aplicable a ciertos productos originarios de determinados países para compensar el monto que corresponda por una subvención , o bien es una “ medida de regulación o restricción no arancelaria que se impone a aquellos productos que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y se aplican independientemente del arancel que corresponde a las mercancías.”⁴⁰.

“De acuerdo al artículo tercero del Código Fiscal de la Federación una cuota compensatoria no es considerada un impuesto sino un aprovechamiento”⁴¹. Siendo un aprovechamiento el ingreso que percibe el Estado por funciones de derecho público.

Es importante mencionar que las cuotas compensatorias pueden obstruir el comercio que resulta benéfico para el país, pero si estas no existieran las prácticas desleales se cometería aún más . Según Stegmann “Al aplicarse las cuotas compensatorias y medidas antidumping no se toman en cuenta los beneficios para los consumidores ni la ganancia en eficiencia que produce el comercio y se agrega a la economía”.⁴² Por lo que el considera que éstas no son totalmente negativas, siendo esta al final una multa impuesta al importador para que su mercancía tenga acceso a determinado territorio y consiste en un porcentaje de lo importado.

La cuota compensatoria se clasifica en provisional y definitiva. La aplicación de las cuotas compensatorias provisionales se dan a través de una resolución preliminar en el plazo de 130 días contados a partir del día siguiente que se haya publicado la resolución de inicio en el Diario Oficial de la Federación. A partir de ese momento la cuota compensatoria provisional deberá pagarse o garantizarse al presentar el pedimento de importación ante la aduana de entrada al país. La determinación de una cuota compensatoria también

⁴⁸ *Ibid.*, p.29

⁴⁹ *Página de Aduana México*: <http://www.aduanas.sat.gob.mx/principal.htm>

⁵⁰ *Varios*, “**Código Fiscal de la Federación**”, p. 1

⁵¹ Stegmann, K. “**Antidumping Policy and the consumer**” *Journal of World Trade Law*”. No. 19 ,USA, 1985. p. 46, 296 pp.

depende de la participación en la investigación para defenderse . En caso de no haberse ejercido este derecho la cuota compensatoria es diferente. Las cuotas compensatorias definitivas deberán de revisarse cada año a petición de la parte o por oficio como decisión de la autoridad investigadora para determinar de acuerdo a la investigación si se continua con la misma cuota compensatoria, se aumenta o se disminuye.

Después de un periodo de cinco años si no se ha cometido el dumping o una subvención se da por terminada la investigación. En relación al monto de las cuotas compensatorias definitivas, es la Secretaría de Economía la responsable de determinarlas y la Secretaria de Hacienda y Crédito público cobra las cuotas compensatorias definitivas y las provisionales.

En relación al artículo 70 de la Ley de Comercio Exterior “Las cuotas compensatorias 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 la haya iniciado oficialmente”⁴³

Por tanto la duración máxima de la cuota compensatoria será de cinco años, en el supuesto que no haya tenido ninguna clase de revisión. Éstas pueden ser revisadas en cualquier tiempo de oficio por la SE y deberán de revisarse anualmente a petición de las partes. Cuando se emite el pago parcial o total de una cuota compensatoria por haber introducido o extraído mercancía se considera como una conducta típica de delito de contrabando.

Un punto muy importante en relación a las cuotas compensatorias consiste en que exista reciprocidad comercial entre México y el país originario. De ser así esa nación podrá otorgar la prueba de daño o prueba de amenaza de daño la cual consiste en “ la certificación legal del precio de las mercancías, a efecto de que al ingresar al país los precios de éstas no dañen la producción nacional por los bajos costos y precios de la misma al público.”⁴⁴ Cuando no exista reciprocidad la Secretaría de Economía podrá imponer las cuotas compensatorias sin necesidad de probar el daño o la amenaza de daño a la producción nacional.

⁵² Martínez Vera, Op., cit.,p.122

⁵³ Urbina Nandayapa, Arturo de Jesús, “*Medios de defensa aduanera y de comercio exterior*”, SICCO, México, 1999, p. 131, 199 pp.

Dentro de las medidas adoptadas contra el dumping se tienen a las subvenciones y los derechos compensatorios especiales para compensar las subvenciones son las medidas de urgencia para limitar temporalmente las importaciones, destinadas a salvaguardar las industrias nacionales.

El Acuerdo de la O.M.C. no emite ningún juicio en cuanto a que numerosos gobiernos adoptan medidas contra el dumping con el objeto de proteger a sus industrias nacionales. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no reaccionar ante el dumping; establece disciplinas para las medidas antidumping y a menudo se le denomina Acuerdo Antidumping.

Las definiciones jurídicas son más precisas, pero, hablando en términos generales, el Acuerdo de la O.M.C. autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño relevante a la rama de producción nacional con la que entra en competencia. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que estar en condiciones de demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, calcular su magnitud y demostrar que el dumping está causando perjuicio.

El GATT (artículo VI) autorizaba a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía el artículo VI, y ambos funcionan conjuntamente. Autorizan a los países a obrar de un modo que normalmente perjudicaría los principios del GATT, de consolidación de los aranceles y de ausencia de discriminación entre los participantes comerciales.

El Acuerdo Antidumping de la O.M.C. introdujo las siguientes modificaciones:

- Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping;
- Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping;
- Normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas antidumping;
- Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

Para evitar que el arancel antidumping se convierta en un instrumento de protección, las empresas sancionadas pueden recurrir ante sus gobiernos. Posteriormente, se celebran consultas entre las autoridades respectivas. Un 90% de los casos se resuelven en esta fase. De no llegar a una conciliación, la parte afectada por el arancel antidumping puede solicitar el arbitrio de un panel de la O.M.C.

Cabe recordar que se entiende por daño a la producción nacional el perjuicio importante existente, como también la amenaza de daño real e inminente o a un atraso sensible en la creación de una producción nacional.

De acuerdo con las normas establecidas por la O.M.C., se requiere que la empresa denunciante presente pruebas en tres áreas:

- La existencia de la práctica de dumping
- La existencia del daño o perjuicio a la industria nacional;
- Las pruebas de la relación causal (entre las importaciones a precios de dumping y el daño a la industria nacional).

Basándose en estas pruebas e indicios presentados, la Comisión puede decidir o no abrir la investigación respectiva. Las pruebas o documentos antes mencionados deberán estar acompañados de una solicitud de apertura de investigación y el pago de la tasa correspondiente. De igual manera, se deberá adjuntar un cuestionario, debidamente absuelto, en el que se incluirá la descripción del producto objeto del dumping, el país de exportación, la lista de importadores, entre otros. Se adjuntarán tantas copias como números de denunciados haya.

EL CASO DEL MAÍZ Y LA CRISIS AGRÍCOLA, EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

El ingreso en el TLCAN fue la decisión más importante en materia de política pública que adoptó el Estado mexicano para el campo en la última década. El resultado inmediato de su aplicación se ha evidenciado en fenómenos tales como: la pérdida del mercado interno para la producción agropecuaria nacional, la pérdida de empleos agropecuarios, el deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores de las empresas agroexportadoras, y la desmembración de la economía campesina de subsistencia

A partir de la entrada del TLC las importaciones de maíz provenientes de Estados Unidos han ido en aumento llegando actualmente a una tercera parte de la producción nacional. En México, a pesar de todo lo que se hecho por exterminar a los campesinos, todavía existen millones de ellos, y la mayoría vive por debajo de la pobreza o de alta marginación. Esto es resultado general de una crisis agrícola permanente creada durante numerosas décadas de políticas agrícolas que buscan financiar parte de la industrialización y el desarrollo del país con productos agrícolas pagados por debajo de su valor. Pero, sobre todo, es el resultado final de las políticas agrícolas neoliberales que buscan deliberadamente subordinar a la agricultura mexicana a los intereses de la agricultura estadounidense. Tal es el sentido que tienen todas las políticas agrícolas aplicadas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Por lo tanto el TLCAN legalizó la pretensión de los Estados Unidos de contar con un gran mercado latinoamericano, comenzando por México, para la venta de sus excedentes agropecuarios. Desde que se inició la negociación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), los Estados Unidos pugnaron por la liberalización comercial, el desmantelamiento de barreras arancelarias del sector agropecuario, y la desregulación de los flujos agrícolas internacionales. Su capacidad de producción era superior a su capacidad de consumo interno y, en una perspectiva del largo plazo, el incremento de la productividad haría crecer dicho excedente por tanto requerían de mercados permanentes para sus exportaciones agroalimentarias.

Con el TLCAN, México se comprometió a no establecer controles, obligaciones ni códigos de conducta al capital transnacional. Lo que implica, el otorgamiento de trato nacional a las transnacionales, el no establecimiento de cuotas o límites cuantitativos a la importación de productos, la eliminación de los requisitos de desempeño que obligaban a las empresas transnacionales a contratar un porcentaje de fuerza de trabajo nacional, la desaparición de la exigencia de reinversión de utilidades, y la obligación para que las transnacionales suministren información sobre sus flujos de capital al exterior.

3. 1 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y ALIMENTICIA DEL MAÍZ EN MÉXICO

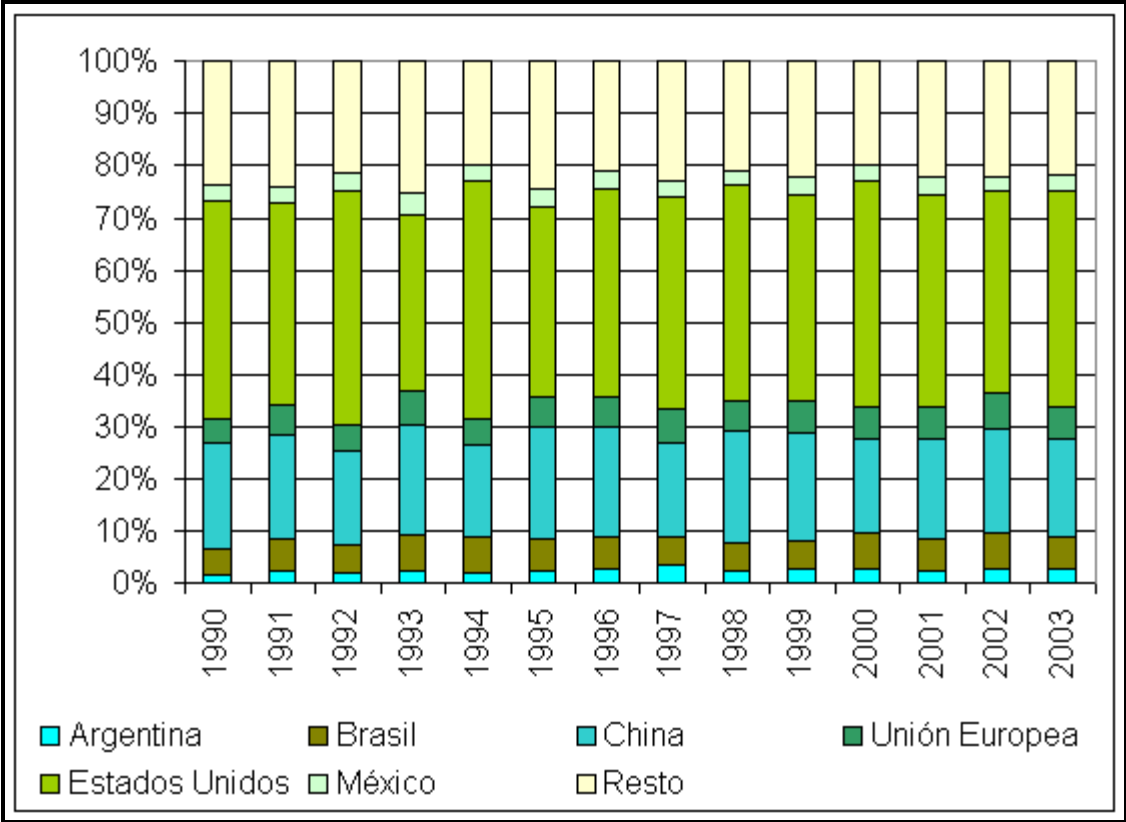
La actividad agrícola es de suma importancia para México, en especial por que millones de personas en el mundo dependen de esta actividad, para la subsistencia. Según varias estadísticas, 124 millones de personas viven en el campo en América Latina y de ellos, 77 millones se hallan bajo la línea de pobreza. El comercio mundial de productos agrícolas y alimentos ha agravado aún más la situación de exclusión de los agricultores campesinos e indígenas, pues los países desarrollados dificultan enormemente un comercio más justo con los países en vías de desarrollo.

La importancia de un cultivo para un país se puede medir por su participación en la estructura económica y social, su participación en las cadenas productivas y su tratamiento en las regulaciones estatales. Tanto el maíz como el frijol, son por mucho los cultivos más destacados para México y más significativos en la economía de México. El maíz se ha consolidado como el cultivo de mayor importancia para los sectores del gobierno y de los actores del campo, sobre todo desde el punto de vista social, por lo tanto el maíz participa como insumo en diversas cadenas productivas agroalimentarias en la industria de la masa y la tortilla, pecuaria, alimentos balanceados, frituras y botanas, así como en los derivados alimenticios y químicos. Es materia prima para elaborar otros productos como almidones, glucosa, fructosa, chocolates y confitería, productos farmacéuticos, papel, cartón, plásticos biodegradables y etanol, entre otros.

En la actualidad la demanda de maíz es de 29.3 millones de toneladas, de las cuales 72 por ciento se destinan al consumo humano, industrial, autoconsumo y semilla, mientras el 28 por ciento restante se destina al sector pecuario. La producción nacional cubre 72 por

ciento de la demanda total y el resto se abastece de importaciones, principalmente de maíz amarillo para el sector pecuario e industrial. Datos oficiales establecen que en 2000 las importaciones de maíz ascendieron a 1.22 millones de toneladas, mientras que en 2004 y 2005 la cantidad disminuyó a 0.346 y 0.066, respectivamente. Es de extrañar que siendo México el país de origen del maíz se tenga que importar y ser el cuarto productor a nivel mundial. Es por ello que , la principal problemática que enfrenta el campo mexicano es el minifundio, además de requerir de más inversión en tecnología e investigación, así como de la integración y el fortalecimiento de la organización de productores que den al campo productividad, rentabilidad y competitividad ya que México con aproximadamente 20 millones de toneladas de maíz que se producen no se puede comparar con Estados Unidos o China, donde la producción es de 240 millones y 140 millones de toneladas, respectivamente.

Mayores productores de maíz en el mundo



Fuente:USDA.<http://www.fyo.com/granos/produccion/especiales/maiz/.asp>idinformación

Estados Unidos es el mayor productor de maíz en el mundo, así mismo EEUU posee prácticamente los suelos de temporada más fértiles del mundo y la maquinaria agrícola más poderosa, por lo que se ha posicionado como el mayor productor de granos, aunado a eso tienen políticas de fuertes subsidios en el sector agropecuario en función de promover la exportación y de capturar el mercado de otros países para las empresas comercializadoras estadounidenses, de esta manera comenzó el dominio de transnacionales como Cargill y Archers Daniels Midland (ADM) estas dos empresas controlan más de la mitad del comercio mundial de granos y son ellas mismas quienes determinan el curso del precio del maíz, pues es tal su poderío que lo comercializan a un precio 20% más abajo del costo de producción para agricultores de tamaño medio y pequeño. Esto ha tenido como consecuencia que los consumidores de grano prefieran comprarlo a estas grandes empresas desplazando a los agricultores mexicanos e inclusive a los mismos agricultores norteamericanos quienes no pueden soportar esta competencia.

La gran capacidad de adaptación del maíz lo convirtió en patrimonio universal: se siembra en más de 100 países en todos los continentes. En cuestión de exportación actualmente, Estados Unidos es el principal exportador del mundo, y destina 62% al mercado internacional, seguido por Argentina con 16%, China con 11%, y Brasil con 3%. Los cuatro aportan el 92% del grano que se maneja en el mercado internacional.

Los factores que determinan el comportamiento del precio del maíz en el mercado son:

Temporada de Cosecha en EE.UU.

Comportamiento de la demanda interna y externa

Incremento de las exportaciones de China

Menor competencia de Argentina

Menor disponibilidad de otros granos y oleaginosas que reducen la oferta para el sector forrajero

Es importante mencionar que actualmente el 80 por ciento del maíz que se consume en el territorio es de importación, además de que las compras al extranjero de maíz van en aumento y ya ascienden a dos millones de toneladas.

3.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio o North American Free Trade Agreement (NAFTA), es un conjunto de reglas en que México, Estados Unidos y Canadá acordaron vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

Entro en vigor el 1º de enero de 1994. El objetivo de este tratado era formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, que permitiera el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

Se llama “zona de libre comercio”, porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. Además el TLC propugna la existencia de “condiciones de justa competencia” entre las naciones participantes y ofrece no sólo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

Entre los principales acuerdos que se llegaron en este tratado son:

En materia de Industrial y Normas Técnicas se logró la eliminación inmediata de aranceles en Estados Unidos a productos como: automóviles, parabrisas, estufas de gas, planchas eléctricas, refrigeradores domésticos, lavabos de cerámica, envases de vidrio, televisores.

Eliminación paulatina, en los Estados Unidos, de aranceles a partir del 10 de enero de 1998, a productos como: cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, asientos automotrices y tejidos de algodón. Desgravación arancelaria, para 2003, en Estados Unidos, a lámina y tubería de acero, botas y zapatos de cuero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua y penicilinas; en Canadá: juguetes, cafeteras eléctricas.

En el Sector Agropecuario, concerniente a esta tesis, se acordó apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados y subsidios a la exportación de productos agrícolas, también, Impulso a la infraestructura, programas sanitarios e investigación de productos específicos del sector agrícola, al igual la adopción, mantenimiento o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias.

Respecto al comercio de servicios e inversión se menciona que se tendrá acceso al comercio transfronterizo de servicios como: construcción, profesionales, computación, transporte terrestre, telecomunicaciones, portuarios, aéreos especializados y, Permiso inmediato de entrada a operadores mexicanos de transporte terrestre, a partir del 1° de enero de 1996,

Se pretendía un aumento sustancial de inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación, así como la no discriminación en las adquisiciones gubernamentales (bienes, servicios y obra), y la libre competencia entre productores para compras del sector público y contratos de obras gubernamentales, así como la identificación de asociación, promoción comercial e información sobre procedimientos de compras de gobierno.

El TLC se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del Tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La comisión opera según una regla del consenso.

La integración entre Estados Unidos y Canadá, empezó a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz entre esos dos países. Por su parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a materializarse también de una manera más clara en 1965 cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una integración muy importante entre esos dos países. Pero no es sino hasta 1990 que los Presidentes de México y de Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, y George Bush, Presidente de Estados Unidos, acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Más tarde, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991 los presidentes de los tres países anuncian su decisión de negociar el NAFTA y en junio de ese año se da la primera reunión ministerial de negociaciones.

Las negociaciones concluyeron el 11 de Agosto de 1992 por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados por parte de los Ministros de Comercio en ese entonces, Jaime Serra Puche, Michael Wilson y por la Embajadora Carla Hills. El momento de la firma marcó el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado Mexicano, del Congreso de Estados Unidos y de la Cámara de los comunes de Canadá.

Estructura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Parte	Capítulo	Descripción
		Aspectos Generales
Primera parte	Capítulo I	Objetivos
	Capítulo II	Definiciones generales
	Capítulo III	Comercio de bienes
	Capítulo IV	Reglas de Origen
Segunda parte	Capítulo V	Procedimientos aduaneros
	Capítulo VI	Energía y petroquímica básica
	Capítulo VII	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
	Capítulo VIII	Medidas de emergencia Barreras técnicas al comercio
Tercera parte	Capítulo IX	Medidas relativas a normalización
Cuarta parte	Capítulo X	Compras al sector público
		Compras del sector público
		Inversión, servicios y asuntos relacionados
Quinta parte	Capítulo XI	Inversión
	Capítulo XII	Comercio transfronterizo de servicios
	Capítulo XIII	Telecomunicaciones
	Capítulo XIV	Servicios financieros
	Capítulo XV	Política monetaria de competencia monopolios y empresas del Estado
Sexta parte	Capítulo XVII	Propiedad intelectual
		Propiedad intelectual
		Disposiciones administrativas institucionales
	Capítulo XVIII	Publicación, notificación y administración de leyes
	Capítulo XIX	Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias
	Capítulo XX	Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias. Otras disposiciones
Octava parte	Capítulo XXI	Excepciones
	Capítulo XXII	Disposiciones finales

Fuente: Índice del Tratado de Libre Comercio de América del norte, Secretaría de Relaciones Exteriores, Editorial Porrúa, México, 1994.

Finalmente, el TLC fue firmado por los tres países el 17 de Diciembre de 1992. Y tras varios años de debate, en 1993 fue aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos, entrando en vigor el 1 de Enero de 1994.

Dentro del TLC se plantearon los siguientes objetivos:

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

Reglas de Origen

El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el trato están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Barreras Arancelarias y No Arancelarias

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado. La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años. La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años y una categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.

Existe la categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, **el maíz** y frijol en México.

El arancel de partida con que se inicia el programa de desgravación en Estados Unidos y Canadá es el arancel del Sistema General de Preferencias, es decir el arancel preferencial o en su defecto el de nación más favorecida mientras que para México será su arancel aplicado. Esto es importante, porque no se empieza con los aranceles consolidados en el GATT que en algunos casos son más altos, sino que se empieza con el arancel aplicado

Por otro lado, con el Tratado se consolidaron a México los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias(SGP). El TLC elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se substituyen por la cuota-arancel, es decir se fija una cuota de importación libre de impuestos y una vez cubierta la cuota se paga el arancel establecido por el TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (draw back) sufrieron modificaciones el 1 de enero del año 2001, para el comercio entre los tres países miembros. Una vez modificado el draw back, cada país estableció un procedimiento para evitar una doble

tributación en el caso de los bienes que aún paguen impuestos en el área de libre comercio.

Para la eliminación, se tomó como punto de partida las tasas vigentes al primero de Julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos. Asimismo se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el TLC.

Los beneficios esperados para México a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio fueron:

- Incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio superara la posible desviación de comercio.
- Ampliar el comercio y promover la eficiencia, aumentando el ingreso real de la población . El beneficio se daría a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirían la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.
- Los mayores flujos de inversión y comercio explotarían la ventaja comparativa de México en procesos Intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía

Motivaciones de México, Estados Unidos y Canadá para negociar el TLC

Evidentemente las motivaciones fueron muchas para cada uno de los países.

En el caso de México, el TLC se convirtió en un instrumento importante para consolidar las reformas económicas anunciadas a mediados de los años 80, fundamentalmente para consolidar el proceso de apertura económica. Por otra parte, México requería tener un mercado seguro para su acceso a Estados Unidos ya que un 70 por ciento de las exportaciones mexicanas van a ese mercado, pero eso estaba basado fundamentalmente en concesiones unilaterales y era necesario que tuviera una base más sólida. Y Finalmente el TLC sería en un incentivo muy importante para la atracción de capital

extranjero a México, necesario para el apoyo de todo el proceso de reforma que se estaba llevando a cabo.

Por su parte, desde la perspectiva de Estados Unidos, tenemos, por un lado, el desencanto con el sistema multilateral como el principal medio para lograr la liberalización comercial. Para esta época se da el fracaso de la Reunión Ministerial de Bruselas, en diciembre de 1990, en la cual se suponía iba a concluir la Ronda Uruguay. Por otra parte, se plantea la necesidad de considerar nuevos mercados para sus productos. México es en este sentido, un mercado importante para los Estados Unidos y, finalmente, el desarrollo de una nueva agenda de política internacional, en que la participación mexicana era muy importante. Es decir, aparecen ciertos temas en la agenda internacional de este país como el tema de las drogas, el tema de la conservación del medio ambiente, el tema de las migraciones en los que, por supuesto, México tiene un rol relevante. Es por ello que la motivación de los Estados Unidos fue una motivación mucho más política, que económica.

Finalmente, en el caso de Canadá, se trató de una razón fundamentalmente defensiva. Por un lado, se planteó la necesidad de preservar el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos y Canadá y que entró en vigencia en 1989. En segundo término, asegurarse que Canadá continuaría siendo un lugar atractivo para la inversión extranjera y en tercer lugar, siendo mucho menos importante, con la firma del TLC Canadá lograba acceso al mercado mexicano para sus bienes y servicios. Por ello la razón para la firma del TLC fue fundamentalmente defensiva, es decir, para evitar que el Tratado entre Estados Unidos y México pudiese afectar lo logrado por la suscripción del Tratado de Libre Comercio suscrito por Canadá y Estados Unidos en 1989.

Problemas anexos al TLCAN

En teoría el TLCAN fue designado con el fin de brindar a los tres países miembros derechos comerciales casi idénticos para cada uno.

Los países que habían encontrado siempre maneras de favorecer a sus propios productores serían frenados de hacerlo bajo el TLCAN. Algunos políticos canadienses pidieron que las industrias culturales canadienses fueran exentas de esta disposición de

fácil acceso, conforme a los términos del TLCAN, ya que una de las principales exportaciones de Estados Unidos son los productos de la diversión y espectáculos, obviamente entrelazados con la cultura, los estadounidenses estuvieron claramente decididos a continuar tratando la cultura como cualquier otra industria.

Asimismo, el TLCAN debería permitir movimiento libre a la gente, así como las mercancías. Después de todo, en una economía internacional emergente basada en el conocimiento, el cerebro de la gente se hacía más y más esencial para el éxito económico de las compañías.

Antes del libre comercio, los canadienses que viajaban a los Estados Unidos por razones de negocio tenían que mentir y decir que iban de turismo. Ahora, pueden ir para discutir o para fomentar negocio sin ocultarlo a los agentes de inmigración estadounidenses. Esto facilitaba los permisos de trabajo temporales. Punto que se vio truncado a partir del 11 de Septiembre del 2001 cuando Estados Unidos reforzó sus políticas de seguridad, en sus fronteras.

No obstante, los estadounidenses, naturalmente, querían, y siguen queriendo, mantener mano firme en el movimiento de personas a su territorio. Muchas personas no solamente quieren visitar los EE.UU., sino que quieren quedarse ahí. Los estadounidenses así lo permiten, siempre y cuando sean para su beneficio. Como por ejemplo , las inmensas firmas estadounidenses de software como CISCO Systems tienen oficinas permanentes de contratación establecidas cerca del campus de la Universidad de Waterloo, una de las mejores productoras de diplomados en informática de Canadá. A los estadounidenses les gusta esta clase de gente, como a cualquier sociedad empresarial. Así que Washington lo hace fácil para los trabajadores de vanguardia de la tecnología importante, no sólo visitar el país, sino que también quedarse.

No es sorprendente, que los Estados Unidos es el socio más dominante en el TLCAN, y de acuerdo con sus intereses definen que conjunto de conocimientos y capacitación se requiere antes de permitir a grupos de gente movilizarse fácilmente y cruzar sus fronteras del norte y sur.

El maíz como cultivo de enorme importancia económica y como producto estratégico para la alimentación de una población creciente en el mundo, es parte fundamental de un sistema agroalimentario internacional (el maíz se encuentra entre los tres cultivos con mayor volumen de producción en el mundo, junto con el trigo y el arroz y su producción mundial ha oscilado entre 500 y 700 millones de toneladas en la última década). Dentro de este sistema, Estados Unidos se ha especializado en la producción masiva, fundamentalmente de maíces amarillos para la industrialización y usos pecuarios y coloca sus excedentes en distintos países, que fueron antes autosuficientes e incluso excedentarios. Lo consigue mediante precios relativamente bajos, fuertemente subsidiados y modelos de crédito atractivos. Paralelamente, se desincentiva la producción maicera en países del sur, como México, que ahora figura como tercer importador a nivel mundial, a pesar de ser centro de origen del maíz, sólo después de Japón y Corea .

Estados Unidos es el principal productor en el mundo desde hace tiempo, con aproximadamente el 39% de la producción total mundial. De las cerca de 250 mil toneladas de maíz producidas en Estados Unidos, alrededor de 50 mil se venden en el comercio internacional. Este volumen representa entre la mitad y las dos terceras partes del volumen comercializado de maíz en todo el mundo, durante los últimos años. Por esta razón, al aumentar recientemente la demanda internacional (principalmente de China e India), sobre este maíz y al orientar parte de esta producción a la producción de etanol, el mercado internacional de maíz, prácticamente en manos de Estados Unidos, ha registrado disminución de la disponibilidad para la exportación a otros países.

Sin embargo, el problema de fondo no es ese, sino la altísima dependencia que tenemos de la compra de maíz en Estados Unidos, y con ello nuestra fuerte vulnerabilidad a los caprichosos movimientos del mercado internacional. Fallida apuesta del gobierno mexicano. Como parte de este esquema en México se han fomentado las importaciones de maíz de Estados Unidos desde hace un par de décadas, pero esto se ha incrementado aún más a partir de la firma del TLCAN en 1994.

La apuesta de la política agrícola mexicana, sin duda ha sido insertarse en los mercados internacionales bajo el sistema agroalimentario mundial dominado por Estados Unidos y los países del norte, en una lógica de precios bajos en el mercado global, de reconversión productiva de los agricultores nacionales, de inversión del capital privado en el sector

agrícola, de reorientación económica de los pequeños agricultores y de consumo barato para la población urbana y los campesinos deficitarios. Sin embargo, pocos de estos supuestos dogmáticos, seguidos aún ahora por el gobierno mexicano, se han cumplido.

Por otra parte, si bien se han fundamentado teóricamente las medidas de política pública en una visión dogmática y estrecha de la función de los mercados, en su capacidad de autorregulación y en las bondades de la liberalización comercial, en la práctica, el proceso no ha estado exento de intervención pública, de fallas y distorsiones, y se han generado ganadores y perdedores.

En el TLCAN, como una forma gradual de liberalizar el mercado de maíz en México, se establecieron cuotas-arancel, con el supuesto de liberalizar paulatinamente y en un periodo de 15 años el maíz. La idea debía ser proteger la producción nacional durante un periodo “extralargo”, en tanto se generaban las condiciones necesarias para que los productores agrícolas se reposicionaran en un ambiente crecientemente competitivo. Se buscaba que este reposicionamiento se inscribiera en el rol asignado para México como comprador neto de maíz y agroexportador de productos específicos, como ya se ha mencionado.

Sin embargo, durante los ya doce años del TLCAN, este arreglo no se ha respetado por parte de las instancias gubernamentales correspondientes, ya que se han rebasado en mucho las cuotas autorizadas inicialmente y no se han pagado los aranceles correspondientes a los volúmenes excedidos fuera de cuota. Estas medidas, tanto la autorización de importantes cantidades de maíz importado, muy por encima de las cuotas acordadas, como la dispensa del pago fiscal, además de no resolver adecuadamente los problemas que pretenden resolver, han generado fuertes distorsiones en los mercados domésticos (creando una burbuja de oferta que obliga a mantener deprimidos los precios del maíz, por los costos artificialmente bajos de Estados Unidos por los subsidios recibidos y la baja calidad de su producto) y han beneficiado directamente a sectores precisos de la cadena maíz–tortilla, al mismo tiempo que han ocasionado impactos negativos en los productores maiceros mexicanos.

Han sido los empresarios de las industrias de alimentos balanceados, así como de almidón, los más beneficiados con esta acción gubernamental de permitir el ingreso

masivo de maíz, además sin pagar los respectivos aranceles, de acuerdo a lo negociado en el acuerdo trinacional.

México se ha convertido en un país importador neto de maíz, pese a ser centro de origen de este cultivo y a su enorme tradición y cultura productiva maicera. Sin duda hay grupos de interés que resultaron y continúan siendo fuertemente beneficiados con el esquema “liberalizador” del maíz en México. Si bien los argumentos esgrimidos han girado en relación a criterios eficientistas de comprar barato antes que producir caro, de aprovechar las “ventajas comparativas” de nuestra economía y recursos disponibles, de la urgente necesidad de “liberalizar” el mercado nacional de maíz para responder a los retos globales, los datos indican que se ha forzado una inserción internacional a un esquema agroalimentario mundial donde grandes corporaciones transnacionales y empresas “mexicanas” de gran tamaño y productores agrícolas estadounidenses han resultado ganadores del proceso y no sólo por el dinamismo de los mercados, sino por instrumentos de intervención pública que poco tienen que ver con el “libre mercado”. La contraparte del proceso han sido los efectos negativos sobre la producción nacional de maíz y en particular, sobre los pequeños agricultores, minifundistas y campesinos que establecen estrechamente diferentes tipos de vínculos con la producción de maíz.

Importancia de la firma del TLC para México

La importancia de la firma del TLC para países como el nuestro radica en que:

- Es el primer acuerdo que integra economías de países desarrollados y en vías de desarrollo.
- Es el primer tratado de libre comercio de una cobertura tan amplia que incluye no sólo el comercio de bienes, sino también el de servicios, y temas como inversión, propiedad intelectual y las compras del sector público.
- Tiene una cobertura universal en el sentido de que, con anterioridad del TLC, la tónica de los tratados de libre comercio era fundamentalmente que se hicieran listas de productos a incluir dentro del libre comercio, o sea, listas que iban a tener un trato preferencial. En el TLC la idea es más bien al revés. De principio entra todo, salvo la lista de los productos o sectores que en un momento determinado se excluyan.

- El TLC innova en el tratamiento de gran cantidad de temas de fondo. Uno de ellos, por ejemplo, al permitir que inversionistas individuales demanden ante un tribunal arbitral a un gobierno que viole las obligaciones establecidas en materia de inversiones.
- Tenemos también que el NAFTA reconoce un vínculo entre comercio y medio ambiente y entre comercio y derechos laborales, asunto que, bueno o malo, así es. Esto creo yo que es muestra de una creciente tendencia a empezar a tratar este tipo de temas, a lograr algún tipo de parámetros mínimos comparables o algún tipo de armonización al menos, a algún tipo de mayor fuerza para promover la aplicación de este tipo de normativa entre los países. Algunos consideran que esto obedece al desarrollo de nuevas fuerzas proteccionistas en países desarrollados, fundamentalmente en países como Estados Unidos. Algunos otros señalan que esto obedece a que, una vez que empiezan a desaparecer las barreras en fronteras, el tema de las políticas internas cobra cada vez más relevancia, porque precisamente estas políticas internas tienen también efectos sobre el comercio. Lo cierto es que, de cualquier manera, el TLC marca una pauta importante en la medida en que hace una vinculación de este tipo de temas.
- También es muy importante el TLC porque establece una zona de libre comercio entre tres de las cuatro economías más grandes del continente americano, lo cual, por supuesto, abre la puerta para posibles desviaciones de comercio o de inversión de los países no miembros. En este sentido, una muestra de que esto podría estar siendo así, es que el comercio intra TLC, es decir el comercio entre los países del TLC, creció notoriamente entre los años 1990 y 1994, muchísimo más rápido que las exportaciones al resto del mundo. Es decir el comercio de los países integrantes del TLC crece en un 18 por ciento mientras que las exportaciones intra TLC crecen un 54 por ciento. El TLC se convirtió en un motor muy dinámico de crecimiento de las exportaciones entre los tres países.

A raíz de la firma del TLC el comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México ha visto un crecimiento sustantivo en años recientes, mientras el comercio entre los Estados Unidos y México ha crecido bastante bajo el TLCAN. El comercio entre Canadá y México era modesto en 1993 y aunque ha crecido desde entonces, no se compara al de los Estados Unidos.

Aspectos importantes de acuerdo

En el área de comercio de bienes, el objetivo es determinar las circunstancias en las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia. Es decir, aquí lo que fundamentalmente se establece es lo que se llama la cláusula de salvaguardia, que permite a los países signatarios restablecer ciertos niveles arancelarios siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos; fundamentalmente, que haya un surgimiento de las importaciones como resultado de la desgravación implicada por el acuerdo y que este surgimiento amenace o cause un perjuicio grave a la producción racional.

En lo que se refiere al tema de trato nacional y acceso a mercados, el tratado establece que los países deberán otorgar un trato no discriminatorio entre los productos importados y los productos nacionales, esto con algunas excepciones. Fundamentalmente se trata de la incorporación del artículo tercero del GATT, que pretende que una vez que el producto es importado se debe tratar de igual manera que los productos nacionales.

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.
- No impondrá un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.
- Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.
- El Tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

Estos puntos como hemos visto no se han respetado ya que los puntos a favor han sido en gran parte para Estados Unidos, dejando a Canadá y a nuestro país en posiciones con mucha desventaja para el flujo comercial. Ya que la pretensión de los Estados Unidos de contar con un gran mercado latinoamericano, comenzando por México, para la venta de sus excedentes agropecuarios se vio reflejada con el TLCAN, ya que desde que se inició la negociación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), los Estados Unidos pugnarón por la liberalización comercial, el desmantelamiento de barreras arancelarias del sector agropecuario, y la desregulación de los flujos agrícolas internacionales, todo esto con el fin de exportar con el mínimo de condiciones y posicionarse en el mercado de sus países fronterizos.

Opiniones en contra del TLC

Una de las razones por las cuales los norteamericanos no celebraron un tratado y, en cambio celebraron un acuerdo comercial son:

- La existencia de menos exigencias jurídicas para la celebración de un acuerdo comercial, que para la celebración de un tratado.
- La posibilidad de que se apruebe un acuerdo es mayor a la de un Tratado.
- Frente a los jueces norteamericanos, el Tratado tiene mayor fuerza frente a la legislación interna; en cambio, cuando existe un acuerdo comercial, éste se encuentra por debajo de las “mandatory rules”.

Para México:

- El Tratado de Libre Comercio no ha fortalecido la soberanía mexicana, no tiene ninguna relación directa con las luchas por la democracia (tal y como especulaban muchos de sus animadores)
- No ha disminuido la emigración mexicana a Estados Unidos, sino por el contrario se ha visto un aumento, debido a la falta de empleos.
- No ha mejorado la economía, no ha mejorado el bienestar de las mayorías
- No ha mejorado la amistad de los pueblos mexicano y estadounidense.

Por lo tanto el TLC, conocido en Estados Unidos como NAFTA, solo ha beneficiado a unas cuantas empresas con repercusiones favorables mínimas en otros sectores de la sociedad. Alrededor de 300 empresas, casi todas transnacionales, son las responsables del 70 por ciento de las exportaciones totales. Sin incluir los productos de las maquiladoras, son sólo 17 tipos de productos los que hacen posible el 60 por ciento de dichas exportaciones. En el sector agropecuario el café en grano, tomate y legumbres reúnen el 73 por ciento de las exportaciones agrícolas en los dos primeros años del TLC. Casi la mitad de las exportaciones manufactureras las producen las maquiladoras; pero el contenido mexicano de sus mercancías, incluyendo mano de obra, es del 22 por ciento aproximadamente. Las maquiladoras sólo consumieron en 1996 el 1.83 por ciento de insumos nacionales y empleaban a 803,060 trabajadores.

Todos aquellos que promovieron el Tratado de Libre Comercio se imaginaron que con tan histórica decisión las relaciones entre México y Estados Unidos tendrían que ser de manera inevitable mejores que nunca. Después de doce años de haberse iniciado el TLC la amistad México-Estadounidense se encuentra en uno de sus peores momentos, sin un acuerdo migratorio, y con la construcción de un nuevo muro fronterizo.

Para la mala fortuna de la población mexicana en general, el TLC fue extraordinariamente sobrestimado en las potencialidades que podría desarrollar y sin en cambio han sido fatales las consecuencias para México.

Pero, además del poco favorable balance económico para la inmensa mayoría de los mexicanos, la firma del TLC también ha sido vista en Estados Unidos por gran parte de su población, y más particularmente por sus sindicatos, como dañina para ellos. Lo más visible para los trabajadores estadounidenses es el fácil traslado de fábricas, sobre todo cuando exigen mejores salarios, al sur del río Bravo.

En la perspectiva de la mayor parte de la población de Estados Unidos, sean obreros o no, se ve que el TLC ha sido perjudicial para ellos. Los préstamos otorgados al gobierno mexicano, aunque ya pagados a finales de 1996, se vieron como contrarios a los intereses de los ciudadanos estadounidenses.

El TLC puso a México como nunca en la mira de la sociedad norteamericana. Y al contrario de verlo con mejores ojos ahora las capas más amplias de ella, particularmente entre la población llamada anglosajona, lo ven peor. La propaganda derechista, particularmente la que brota de las filas del Partido Republicano y personas afines, ha resuelto convertir a México en su conjunto, una vez que ya desapareció la Unión Soviética, en el enemigo número uno de los Estados Unidos. Es fácil para la derecha norteamericana, con crecientes y peligrosos rasgos fascistas culpar a los mexicanos de los cada vez más agudos problemas internos de Estados Unidos. Los ideólogos derechistas de Estados Unidos han tenido la capacidad de responsabilizar a los mexicanos de sus problemas de desempleo, bajos salarios, violencia social, problemas de salud pública y narcotráfico.

Es difícil de creer pero se culpa en primer lugar a alrededor de tres millones de trabajadores indocumentados mexicanos de los principales males de la sociedad norteamericana en un país de 265 millones de personas. Tanto para los ciudadanos estadounidenses como para los mexicanos es de la mayor importancia saber que solo un puñado de individuos de ambos países son los principales responsables de los problemas mutuos y, paradójicamente, son los verdaderos ganadores de la relación. Aquellos que encabezan la integración económica de Estados Unidos y México dentro de la globalización, en la que también se encuentran los narcotraficantes de los dos países, son los que deciden las políticas, incluyendo por supuesto las económicas, de ambas naciones. Aunque claro, los socios mexicanos lo hacen de una manera subordinada, debido a su debilidad política y económica.

3.3 LA CRISIS AGRÍCOLA EN MATERIA DE GRANOS BÁSICOS EN MÉXICO

Durante las dos últimas décadas, el sector agropecuario mexicano experimentó un comportamiento errático, expresado en grandes vaivenes productivos que dieron cuenta de la permanencia de una crisis estructural de largo aliento que anuló las aportaciones positivas del sector hacia el resto de la economía nacional. En efecto, a lo largo de este período se impulsaron profundas transformaciones en las estrategias de desarrollo para el conjunto de la economía mexicana sin que las mismas pudieran superar las condiciones críticas del campo.

A partir de la crisis petrolera y de endeudamiento externo iniciados a principios de los años ochenta, que agotaron las posibilidades del Estado mexicano para garantizar el desarrollo económico interno y hacer frente al mismo tiempo a sus compromisos financieros externos, se inicia , auspiciada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, una nueva estrategia de desarrollo basada en la desregulación gubernamental, la privatización y transnacionalización de la economía y la apertura comercial. El modelo del neoliberalismo mexicano, vigente desde 1982, da prioridad a la inserción de nuestra economía al mercado externo, en detrimento del mercado interno, así como al cumplimiento de los compromisos financieros internacionales en lugar del fomento a las actividades productivas internas y al bienestar de la población.

A pesar de que los tecnócratas neoliberales señalan que el rezago de la agricultura obedece a las ineficiencias de las políticas populistas asociadas al Estado económicamente intervencionista, y aseguran que el mercado y la competencia garantizan una mejor asignación de los recursos productivos lo que ayudaría a una paulatina modernización económica y reactivación del sector, los hechos evidencian que sus diagnósticos no se han cumplido. Hoy se puede constatar que la agricultura sigue en el abandono, al sacrificarla en aras del libre juego de las fuerzas del mercado, de las ventajas competitivas internacionales y de las metas que dan prioridad a los objetivos antiinflacionarios, el superávit fiscal y los equilibrios macroeconómicos.

No obstante, sería un error considerar que el panorama del sector agropecuario no ha experimentado profundos cambios en su dinámica interna y en sus relaciones con el resto de la economía nacional e internacional. Por ejemplo, a lo largo de los últimos años numerosos expertos ilustran la presencia de transformaciones en el sector agropecuario, como las siguientes: el acelerado proceso de caída de los financiamientos y subsidios gubernamentales y la desincorporación y privatización de empresas y agencias de fomento estatal; un nuevo marco jurídico proclive al fomento de la inversión privada nacional y extranjera; acelerado proceso de apertura comercial; nuevas relaciones entre los productores rurales y entre éstos y otros agentes económicos externos al sector, que han permitido el surgimiento de nuevos esquemas de reorganización tecnológica y empresarial en el agro.

El maíz protegido por las políticas oficiales hasta 1994 y por el impacto devaluatorio al año siguiente, dio muestras de resistencia incluso cuando el modelo agrícola dejó de favorecerlo. A últimas fechas, sin embargo, este espectro de fortaleza empieza a desvanecerse: en 1995 se detiene su avance productivo, situación que a partir de entonces es de retroceso hasta nuestros días.

Lo sucedido en el campo mexicano, ha sido un proceso de regresión técnica y económica, que ante los precios adversos, desplome de la inversión pública, retiro de los subsidios y negación del crédito ha causado que México dependa crecientemente del exterior para satisfacer la demanda interna de alimentos.

El campo mexicano representa el sector más vulnerable dentro de la modernización del país, no únicamente por las dificultades que presenta en términos económicos y técnicos, sino también políticos y sociales.

Al inicio de los años noventa, congruente con la política salinista neoliberal de reducir la participación del Estado en la economía, se ha buscado que el capital nacional sea el que cubra los huecos que deja el retiro estatal. Sin embargo, el remplazo fue lento e insuficiente para el conjunto de la economía y para el campo en particular. Por lo que resulta explicable el apresuramiento del gobierno mexicano por promover el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá a toda costa, por considerar que el capital extranjero habría de ser la palanca de la modernización nacional.

Planteamiento que se hace extensivo al campo, donde se hizo más evidente la insuficiente respuesta del capital nacional para invertir internamente, por lo cual se tomaron medidas legales que propiciaran que el capital extranjero fluya libremente por todos los surcos del campo nacional para lograr su modernización y correcta ubicación en el nuevo contexto del acuerdo trilateral. En este sentido resultó congruente, desde la perspectiva oficial, la modificación del artículo 27 constitucional de noviembre de 1991, que posibilitara la privatización del ejido para quitar las trabas al libre flujo del capital extranjero hacia el campo mexicano. Esto significa que el gobierno mexicano pensaba que el TLC sería la clave para lograr lo que fue incapaz de realizar durante 50 años: la modernización y la justicia social en el campo mexicano.

Con la firma del TLC y la nueva crisis económica mexicana de 1994-1995 se profundizó la crisis de la economía mexicana y creció la pobreza en el campesinado, sin ninguna alternativa en el propio campo, ni tampoco en los otros sectores económicos afectados por la recesión y la creciente inestabilidad financiera.

Desde la crisis económica de 1982 y el establecimiento del nuevo modelo neoliberal, el sector agropecuario mexicano que ya venía sufriendo una larga crisis desde los años setenta es afectado por las políticas de ajuste antes señaladas.

En el sexenio 1988-1994 se manejó al TLC como la palanca para la modernización del país y del campo, esperando una avalancha de capital y tecnología que nunca llegaron. Por el contrario, se consolidó la apertura casi total a las exportaciones agropecuarias norteamericanas, agravando la profunda crisis agropecuaria nacional en los noventa, con una creciente polarización social y regional en el país que viene a acentuarse con la nueva crisis económica de 1994-1995.

A continuación se muestra un resumen de los períodos de la crisis en el sector agrícola en México:

➤ 1965-1982. Durante la etapa del modelo de desarrollo "hacia adentro", del intervencionismo económico del Estado, el estancamiento y la crisis del sector no puede ubicarse como un fenómeno generalizado; es ante todo una crisis de la agricultura, y en particular de la campesina y de sus cultivos tradicionales (maíz y frijol). En este período, asociado al fenómeno de la agroindustrialización y ganaderización del sector primario, se observa un importante crecimiento de cultivos (oleaginosas, hortícolas, tropicales) y un auge de la ganadería (bovina, porcícola y avícola). El principal saldo negativo está dado por la disminución de las tierras temporales dedicadas a la producción de granos básicos y el surgimiento de déficit en la oferta agrícola que pone en entredicho la autosuficiencia alimentaria y obliga a nuestro país a importar alimentos.

➤ 1982-1988. Durante este período se observa la tendencia hacia la generalización de la crisis del sector. En el contexto de la crisis económica y financiera que experimenta la economía mexicana en su conjunto, debido a la caída de los

precios del petróleo y el alza de las tasas de interés en que estaba contratada nuestra deuda externa, el sector agropecuario sufre un grave retroceso productivo. La brusca reducción de las inversiones, del financiamiento y de la demanda provocada por la crisis y el empobrecimiento de la mayoría de la población están en el trasfondo de lo que distintos especialistas denominan el proceso de "desganaderización" de la agricultura mexicana.

- 1988-2000. A diferencia de otros sectores de la economía que experimentan en distinto grado ciertos procesos de recuperación económica, y de algunas tendencias en sectores localizados de la población urbana por regresar a los niveles de ingesta alimentaria que acostumbraban antes de la crisis financiera de 1982, durante este lapso se observa una continuidad en el estancamiento del sector agropecuario. Además de la orientación antiagrícola de la política económica gubernamental, una clave explicativa del deterioro del sector la da el proceso acelerado y unilateral de la apertura comercial.

De hecho, la firma del TLCAN sólo vino a formalizar el previo desmantelamiento del sistema de protección comercial (arancelario y no arancelario) del sector primario nacional. Así encontramos que, si en 1982 el arancel promedio agropecuario fue de 28% con un máximo de 100%, para 1992 cayó en promedio 8% con 25% como máximo. Si en 1982 todas las importaciones agroalimentarias requerían permisos previos para efectuarse, diez años después prácticamente habían desaparecido, salvo para un reducido número de productos. La falta de apoyos financieros, comerciales y técnicos, así como el acelerado proceso de apertura comercial, exponen a la mayoría de productores rurales a una competencia muy desventajosa frente a sus competidores internacionales, situación que amenaza dar al estancamiento del sector un carácter irreversible ante la imposibilidad de sostenerse en el mercado.

Por ello como hemos visto, desde el de la madridismo (1982-1988) y no se diga con el salinismo (1988-1994), después el zedillismo (1994-2000) y el foxismo (2000-2006)—, nuestro país sufrió el mayor desastre rural: campesinos, agricultores pequeños propietarios y el campo, al margen de los latifundios, fueron abandonados a su suerte. Emigraron los más atrevidos al “sueño americano” y anualmente envían más de 10 mil millones de dólares; los otros se fueron a las

ciudades a tratar de sobrevivir en las zonas empobrecidas y muertas de hambre. Ya no producimos lo que se consume a nivel nacional en maíz, frijol, trigo y otros granos de primera necesidad.

Nuestra nación es ahora, tras el neoliberalismo económico, el TLC, las privatizaciones y los gobiernos derechistas desde 1982, más dependiente alimentariamente. Los millones de campesinos que todavía existen, parecen esperar estoicamente su muerte y la de su entorno rural.

En el contexto de la economía globalizada, el futuro del campo mexicano está en entredicho, salvo para pocos productores, cultivos y regiones que han demostrado capacidad de reestructurarse productiva y comercialmente y de competir exitosamente tanto en el mercado local e internacional.

En este contexto ante la creciente interdependencia con Estados Unidos, México debería aprovechar el cambio estructural para modificar su política hacia el agro, y Estados Unidos, por su parte, debía facilitar el aumento de las exportaciones para una rápida recuperación y disminución del flujo migratorio. A finales del año anterior se constataba como la nueva crisis económica nacional y la devaluación, no sólo no aumentaron las exportaciones del sector, sino por el contrario, profundizaron el impacto negativo sobre su funcionamiento.

En el discurso todo mundo coincide en que la agricultura campesina puede ofrecer mejores ingresos, más empleos, y ser un espacio que permita al campesino y su familia una vida digna. El problema comienza cuando se pregunta cómo se logran esos resultados, ante lo cual se presentan dos opciones: la campesina y la neoliberal. La primera se refiere a que la agricultura campesina prospere en base a su realidad y a su esfuerzo, en el marco de una nueva institucionalidad y de una relación diferente hacia adentro hacia adentro y con el mercado. Ninguna salvación vendrá de afuera, ni menos del capital extranjero, ni de los consorcios nacionales o los caciques regionales. Las instituciones que por tantos años apoyaban a los campesinos, han claudicado por el peso de la burocracia, el paternalismo, la demagogia y por el neoliberalismo que las deshizo o

reestructuró.¹ Los campesinos se enfrentan, ahora solos, a una nueva realidad que amenaza su existencia.

La segunda opción , es decir la neoliberal instrumentada desde inicio de los ochenta. Consiste en modernizar la agricultura, hacerla competitiva y dejar que el mercado vaya dando las pautas para el crecimiento del sector. Para ello el gobierno impulsó cuatro lineamientos principales para el sector campesino:

- a) Formar empresas rentables en áreas campesinas mediante la compactación de tierras.
- b) Privatizar los ejidos para que los campesinos puedan rentar, vender sus tierras asociarse con los empresarios agropecuarios.
- c) Cambiar los cultivos campesinos por otros más rentables.
- d) Promover la descentralización gubernamental para realizar obras, servicios y subsidios, que dejan intacta la pobreza.

El razonamiento del gobierno es el siguiente: el minifundio es antieconómico, no tiene salvación, la única manera de hacer producir las tierras campesinas es compactándolas, haciendo empresas mayores en tierras pobres. Para que ello sea posible tienen que deshacerse de sus tierras, es decir, tienen que rentarlas, venderlas asociarse con los empresarios locales. ¿Quiénes van a comprar las tierras de los campesinos en las regiones? Sencillamente los núcleos adinerados de las regiones que con las reformas constitucionales tienen pavimentado el camino para apropiarse de las tierras campesinas. Estos grupos dominantes podrán compactarlas, para que nazcan explotaciones mayores, aumente la producción, se incrementen los ingresos y la importación del sector en el PIB(mediante el despoblamiento de campesinos pobres y el ingreso de las nuevas empresas).

⁵⁵ Astorga Lira, Enrique, *“Frustraciones y esperanzas de la economía campesina”*, en *La Jornada del Campo. Suplemento del Diario La Jornada, México, 1997, p. 4, 126 pp.*

El aspecto dramático en que descansan estos propósitos es que las nuevas instituciones tienen que convencer a los campesinos para que se deshagan de sus tierras. La única manera para lograrlo es empobreciendo a la gente del campo, porque de lo contrario difícilmente venderían sus tierras, por reducidas que sean sus parcelas. Si los campesinos no se deshacen de sus tierras, sencillamente no funciona el modelo. Por ese motivo se suprimieron los apoyos productivos, se les endeudó y crearon subsidios de hambre; mientras tanto se establecieron líneas de crédito blandas para los agricultores que quisieran comprar o rentar tierras. La nueva institucionalidad neoliberal forma parte de un complot orquestado para modernizar la agricultura campesina, pero, sin los campesinos. Manteniéndolos con subsidios mientras crece la demanda laboral en otros sectores. Hasta ahora no se conocen los programas adecuados para modernizar la agricultura campesina, pero sí para que pierdan sus tierras.²

Los problemas del campo mexicano en el año 2002 se incrementaron con la decisión del presidente norteamericano George W. Bush del 13 de mayo de aumentar los subsidios gubernamentales a la agricultura de su país hasta colocarlos en un volumen de 19 mil millones de dólares anuales durante la próxima década. La primera consecuencia de catástrofe por esa decisión fue la invasión de productos agrícolas baratos-subsidiados en los mercados de los socios comerciales de Estados Unidos, comenzando por México, y la consiguiente liquidación de los productos agrarios locales. Ello, a su vez, se tradujo en una profundización de la crisis del campo, en presiones sociales y políticas desestabilizadoras y en un incremento de los flujos migratorios hacia territorio norteamericano.

Estados Unidos tiene menos agricultores que reos en sus cárceles, pero el nivel de subsidios a la agricultura es de los más elevados del mundo. Ello no fue obstáculo para la aprobación de la nueva ley agrícola que aumentará los subsidios en 80 por ciento durante los próximos diez años, hasta un record de 190 mil millones de dólares. La nueva Farm Bill es la amenaza más seria para los productores agrícolas del mundo subdesarrollado.

Bajo este escenario el campo mexicano requiere de una defensa decidida y enérgica que llegue, si es necesario, a cerrar los mercados a los productos que signifiquen una

⁵⁶ Astorga Lira, Enrique, *“Frustraciones y esperanzas de la economía campesina”*, en *La Jornada del Campo. Suplemento del Diario La Jornada, México, 1997, p. 23, 126 pp.*

competencia desleal ya que están en juego, la supervivencia de nuestros campesinos, la estabilidad política y la gobernabilidad.

En resumen la crisis agrícola que aqueja a México desde hace más de veinte años, se expresa primordialmente en la producción de maíz y esta crisis aumentó a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. En las últimas dos décadas disminuyeron la producción, la superficie cultivada, los rendimientos por hectáreas, incluso el consumo de maíz por persona. Lo único que experimentó crecimiento fue la proporción de la superficie siniestrada y las importaciones necesarias de este grano para completar una demanda nacional también estancada.

3.4 INCORPORACIÓN DEL MAÍZ AL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Para Magda Fritscher la incorporación del maíz al TLC, pactada en 1992, fue el preámbulo de un nuevo giro en las políticas para el grano. Concebido el Tratado como un acuerdo de apertura total entre ambos países, poco margen quedaba para la continuidad de las políticas previas de protección.³ Así, de igual forma que los demás granos, el maíz ingresaría a partir de la puesta en marcha del Acuerdo en un periodo de abrupta transición. Las nuevas directrices contemplaban, además de su liberalización, un cambio radical en la política de subsidios, con el paso de los apoyos administrados por la vía de los precios a un sistema de pagos directos a los productores. Así, también, los sistemas estatales de comercialización tendieron a ser cancelados, transfiriéndose esta actividad a agentes privados. Las ayudas a través de los insumos y tasas de interés declinaron bruscamente, con la privatización y reestructuración de las empresas estatales.

Conocida la enorme brecha de costos y rendimientos entre el maíz estadounidense y el mexicano, era evidente que el último tendería a sucumbir, convirtiendo a México en una enorme plataforma importadora. Salvo un escaso margen de productores competitivos, saldría afectada por las nuevas disposiciones la mayor parte de los sectores que destinan su grano a la venta, ya sea que procedan de riego o temporal, sean empresarios o

⁵⁷ Fritscher Mund Magda, *“El maíz en México: Auge y crisis en los noventa”*, Cuadernos Agrarios, No.17/18. Nueva época, México, 1999, p.142, 192 pp.

campesinos que comercialicen sus cosechas en forma total o parcial. De ello supuestamente quedaban al margen los productores de subsistencia que, al no vender el grano, tampoco se exponían a la competencia foránea. Sin embargo, de hecho, el esperado colapso de los maiceros comerciales alcanzaría también en forma indirecta al sector de subsistencia, al bajar la tasa de ocupación agrícola. Preocupado el gobierno por los efectos empobrecedores de la nueva política, diseñó un proyecto de ayuda a los maiceros más pobres destinado a compensar dichos daños. Nació así el Procampo, un nuevo programa de subsidios, encaminado, según el discurso oficial, a extender el apoyo a la totalidad de los productores, no sólo a los comerciales.⁴

Según Felipe Zermeño, para México el maíz es aún más importante que para Estados Unidos, no sólo por su peso específico en cuanto volumen y valor de la producción, sino porque aquí es la base de la alimentación popular, a diferencia de Estados Unidos, donde se destina fundamentalmente al consumo animal. La existencia del México rural depende fundamentalmente de la agricultura del maíz. El rendimiento físico y económico de este producto es el indicador clave del bienestar de la sociedad rural mexicana. El maíz, es con mucho, el cultivo más extendido del territorio nacional.⁵

En las condiciones anteriores, Felipe Zermeño señaló en 1992 que México no tendría ninguna posibilidad competitiva si se liberara el maíz en el Tratado de Libre Comercio, sería eliminada la mayor parte de nuestra agricultura maicera. Toda la producción comercial de maíz resultaría excluida casi de inmediato, lo que significa excluir a la mitad de la agricultura nacional. La producción maicera de autoconsumo podría sobrevivir un tiempo más, pero en un entorno económico mucho más desfavorable para los campesinos que la practican.⁶

Los costos por tonelada que enfrentan los productores comerciales de maíz en México, en más del 50% están por arriba del precio internacional del maíz, que es determinado fundamentalmente por Estados Unidos.

⁵⁸ Fritscher Mund Magda, *“El maíz en México: Auge y crisis en los noventa”*, Cuadernos Agrarios, No.17/18. Nueva época, México, 1999, p.150, 192 pp.

⁵⁹ Zermeño Felipe , *“La agricultura mexicana ante el TLC: El caso del maíz, La Disputa por los Mercados. TLC y el sector agropecuario”*. Ed. Diana, México, 1992, p. 156, 216 pp.

⁶⁰ Zermeño Felipe , *“La agricultura mexicana ante el TLC: El caso del maíz, La Disputa por los Mercados. TLC y el sector agropecuario”*. Ed. Diana, México, 1992, p. 118, 216 pp.

Felipe Zermeño señalaba que se debían resistir las presiones de Estados Unidos y aplazar indefinidamente la liberación del maíz en el TLC. Pero, no sólo eso, señalaba también la necesidad la rectificación de la liberación unilateral que México ha hecho de la soya, el sorgo, el arroz y otros productos. Ya que ningún país acepta una disminución significativa de su agricultura, ya que ello debilita su estructura económica y la hace vulnerable ante los vaivenes del mercado y las recurrentes crisis financieras. Esas enseñanzas las han dado los países europeos, Japón e incluso Estados Unidos, los que mediante subsidios y barreras arancelarias y no arancelarias protegen sus productos agrícolas. Es más en los Tratado de Libre Comercio que se han firmado existen las llamadas cláusulas de salvaguarda, que tienen por objeto, precisamente, evitar un grave deterioro de algún sector productivo. Éstas cláusulas le conceden a la agricultura una importancia estratégica.

Pero no es suficiente sólo pugnar por esa política externa en defensa de nuestra agricultura. Se requiere, también una vigorosa política interior de apoyo a los productores agrícolas, especialmente a los campesinos que son los que poseen un gran potencial productivo, que por la falta de recursos hasta ahora no se ha realizado. Se requiere también una política agraria que tienda a superar la gran desventaja del minifundio, sin despojar a los campesinos de al tierra que actualmente les pertenece. Lo anterior junto con un gran esfuerzo de organización de los campesinos, orientados a ocupar productivamente la frontera agrícola aún existente y a un mejor uso del suelo agrícola y del agua, para incrementar los rendimientos por hectárea. Se necesita también la acción organizada de los campesinos para participar en la comercialización e industrialización de sus productos agropecuarios. Mediante la libre asociación productiva de los campesinos, con el apoyo de las instituciones públicas, se debe pugnar por superar las evidentes desventajas del minifundio sin necesidad de entregar las tierras al gran capital nacional o extranjero, que es proyecto agrario que hoy está en marcha desde el poder del Estado.

Por ello se puede decir que la negociación del TLCAN para México, realizada con los Estados Unidos y Canadá, sin considerar sus diversas implicaciones, sólo ha traído grandes diferencias y desigualdades, como las diferencias tecnológicas, costos de producción, y subsidios desventajosos, que en conjunto generan procesos de aniquilamiento y dependencia alimentaria.

Como se mencionó en el punto 3.3 de esta tesis dentro de el Tratado de Libre Comercio, el cual entró en vigor el 1 de diciembre de 1994, en el sector agropecuario se acordaron diversos puntos tales como:

- Abaratamiento de insumos
- Acceso a mercados
- Subsidios a la exportación de productos agrícolas
- Impulso a la infraestructura
- Programas sanitarios
- Investigación de productos específicos del sector agrícola
- Adopción, mantenimiento o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias

Como se ha visto estos puntos no se han cumplido ya que se preveía que la firma del Tratado de Libre Comercio trajera consigo un crecimiento en los diferentes ámbitos de la economía mexicana, y por el contrario los beneficios que se han obtenido han sido mínimos comparados con el daño que ha traído para la economía mexicana.

La cuestión del maíz se encuentra dentro de la categoría E, y esta señala la desgravación en 15 años para productos como el maíz en México.

Considerando que el TLCAN lleva doce años de vigencia y operación, desgravándose prácticamente la totalidad de los productos agropecuarios, con excepción del maíz y el frijol cuyo plazo de liberación como se mencionó en líneas anteriores está fijada para el 2008, es impostergable que el gobierno mexicano respete los cupos de importación para estos cultivos e incluso adecue los calendarios de importación para evitar que se sobrepongan a las cosechas nacionales, lo que permitiría que los precios a los productores domésticos se rijan por la oferta y la demanda interna, mejorando con ello los precios en el mercado interno e incentivando la producción.

En los doce años del TLCAN se han perdido dos millones de empleos rurales. Las importaciones de alimentos en el mismo periodo han llegado a 110 mil millones de dólares. Esto significa, claramente, una insostenible fuga de empleos y divisas. Tan sólo en el sexenio de Vicente Fox, las importaciones agroalimentarias fueron de 60 mil millones de dólares.

Ningún país del mundo ha sacrificado su soberanía alimentaria como lo ha hecho México. En contradicción con la tradición independentista, se ha entregado abiertamente la soberanía alimentaria mexicana, al incluir el maíz en el TLCAN. Por ello el Estado mexicano no puede renunciar a su responsabilidad constitucional de conducir al país, dejando la tarea a las fuerzas del mercado, como lo promueve el modelo neoliberal.

Por otro lado la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y en general los países desarrollados, conducen su propia política agrícola, defendiendo su soberanía alimentaria y los intereses de sus productores rurales.

Es por ello que la soberanía y la seguridad alimentarias tienen que ser recuperadas, porque la alimentación de 104 millones de mexicanos no puede someterse a la dinámica de los tratados, como tampoco a las fuerzas ciegas de un mercado que no incluye evitar la pobreza y el hambre de la gente.

Cabe recordar el Farm Hill, implementado por el gobierno norteamericano – punto en el que se profundizará en el punto 3.6 de esta tesis -para subsidiar a sus productores con más del 70 por ciento de apoyos, a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Canadá no se quedó atrás, protegió sus intereses, a sus productores, a los productos que representaban su soberanía alimentaria, como es el caso de la leche, no permitiendo que entrara en este acuerdo, como muchos otros.

En el caso de México no se tuvo el mismo cuidado, hubo de cederse más allá de lo necesario, incluyendo los productos que representan líneas de producción básicas, como el maíz . En la práctica, México no aprovechó los márgenes negociados, toda vez que por ejemplo nunca se han cobrado los aranceles a las importaciones fuera de cuota en los casos de maíz , de tal suerte que en el caso del maíz la pérdida fiscal durante el período del TLCAN a la fecha es de casi dos mil 900 millones de dólares, considerando solamente las importaciones desde Estados Unidos.

Cabe destacar que desde la entrada en vigor del TLC se han dejado de sembrar 1,6 millones de hectáreas de maíz, frijol, trigo, arroz, soya y algodón. El abandono de tierra cultivable se ha profundizado en los Estados con mayor presencia de agricultura campesina tradicional, como Veracruz, Oaxaca, Guerrero, Morelos, Michoacán,

Querétaro, Puebla y Guanajuato. En tanto, en las regiones de agricultura moderna, más tecnificada, como Valles del Yaqui y Mayo, se ha disparado el rentismo de parcelas. El FMI prevé que en el país podrían dejarse de sembrar granos en 10 millones de hectáreas durante los próximos años

Hay que tener en cuenta que el cultivo del maíz, uno de los granos más afectados con la apertura comercial, da empleo a 2,5 millones de campesinos con predios no mayores a 5 hectáreas y rendimientos de no más de 2 toneladas por hectárea, quienes sin embargo contribuyen con tres cuartas partes de la producción nacional. Por ello es muy clara la razón por la cual los agricultores van abandonando sus tierras, los más, o cambiando de cultivo, los menos: los precios medios rurales se han derrumbado. En 1985 fueron para el maíz de 1.239 pesos por tonelada, en 1993 de 513 y en 1999 de 428. Para el frijol, fueron de 3.647 en 1985, 2.246 en 1993 y 1.999 en 1999 (todo a precios de 1994). Una reducción en términos reales de 64% para el maíz y de 46% para el frijol. Por otra parte, los precios de los insumos se han incrementado: las semillas en 63% y los fertilizantes en 52% en los últimos años. Esta caída de la rentabilidad se explica por el diferencial de productividad, de costos y de precios entre los productores de los tres países: rendimiento por hectárea de maíz en México, 2,33 tons., Estados Unidos, 8,27 tons., Canadá, 7,2 tons. Siendo los subsidios equivalentes al productor son: en EE.UU. casi diez veces más que en México. Habría que agregar los diferenciales de precios en energéticos, costos financieros y transporte.

Desgraciadamente, no se ve cuándo mejoren las cosas. El propio Departamento de Agricultura estadounidense señala que la capacidad de producción del agro mexicano permanecerá limitada debido a la escasez de agua y tierra y los bajos niveles tecnológicos. Las importaciones, además, provocarán una reducción del área sembrada de granos.

3.5 EL TLCAN Y LA CRISIS DEL CAMPO MEXICANO

A raíz de la entrada en vigor de este Tratado, ha ocurrido un importante estancamiento en el campo mexicano. Tal estancamiento ha sido el resultado de las grandes importaciones de granos desde los Estados Unidos. Con este fenómeno se ha acelerado la monopolización del sector agroalimentario en manos de unas pocas compañías que

controlan las semillas, los agroquímicos, la producción y la comercialización de alimentos. Con ello los efectos sociales para el campo mexicano no se han hecho esperar, y se han visto reflejados en: el aumento de la migración hacia los Estados Unidos y los grandes núcleos urbanos del país, y el incremento del desempleo, la pobreza y el hambre.

La decisión más importante en materia de política pública que adoptó el Estado mexicano para el campo en la última década fue el ingreso al TLCAN. Y el resultado inmediato de su aplicación se ha evidenciado en fenómenos tales como: la pérdida del mercado interno para la producción agropecuaria nacional, la pérdida de empleos agropecuarios, el deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores de las empresas agroexportadoras, y la desmembración de la economía campesina de subsistencia. Cabe mencionar que la apertura comercial ha afectado todas las áreas agropecuarias con excepción de algunos enclaves de agricultura de exportación, causando mayores estragos en las regiones de agricultura campesina como lo son: Chiapas, Oaxaca, Yucatán, Campeche, Veracruz, Guerrero y parte de Puebla.

Las importaciones de maíz, con mínimos aranceles aproximadamente 3%, están arruinando a los productores netamente comerciales del noroeste que no pueden vender, pero también desvalorizan los excedentes de los milperos más modestos y desalientan incluso la producción de autoconsumo, dejando un saldo de alrededor de tres millones de productores damnificados.

El TLCAN legalizó la pretensión de los Estados Unidos de contar con un gran mercado latinoamericano, comenzando por México, para la venta de sus excedentes agropecuarios. Desde que se inició la negociación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), los Estados Unidos pugnaron por la liberalización comercial, el desmantelamiento de barreras arancelarias del sector agropecuario, y la desregulación de los flujos agrícolas internacionales. Su capacidad de producción era superior a su capacidad de consumo interno y, en una perspectiva del largo plazo, el incremento de la productividad haría crecer dicho excedente por tanto requerían de mercados permanentes para sus exportaciones agroalimentarias.

“México es actualmente el tercer mercado más importante para la venta de productos agrícolas estadounidenses. Casi un 90% de las exportaciones mexicanas se destinan al

país del norte, y un 75% de las importaciones vienen de allí” .⁷ “El comercio con Canadá que es el otro socio del TLCAN ha sido muy débil, durante los primeros ocho años de vigencia del tratado fue de apenas un 2% del total del comercio exterior de México. “⁸

En teoría, el TLCAN se ha orientado por la exigencia de liberalizar el mercado agropecuario en los tres países (México, Estados Unidos y Canadá), para ello ha insistido en la necesidad de desmontar todo tipo de regulaciones. Sin embargo, en la práctica los Estados Unidos se han reservado el derecho de mantener diversos tipos de apoyos y subsidios a la producción de sus empresas agropecuarias.

“Desmontar regulaciones ha significado para México, la supresión del andamiaje institucional, legal y financiero para el campo. El gasto público para el sector se redujo en un 53% en términos reales de 1990 al 2006, y el crédito se contrajo en cerca del 80%. Los subsidios agrícolas llegaron a su fin y los aranceles a las importaciones de alimentos fueron abolidos”⁹

Con el TLCAN, México se comprometió a no establecer controles, obligaciones ni códigos de conducta al capital transnacional. “Lo que implica, el otorgamiento de trato nacional a las transnacionales, el no establecimiento de cuotas o límites cuantitativos a la importación de productos, la eliminación de los requisitos de desempeño que obligaban a las empresas transnacionales a contratar un porcentaje de fuerza de trabajo nacional, la desaparición de la exigencia de reinversión de utilidades, y la obligación para que las transnacionales suministren información sobre sus flujos de capital al exterior”¹⁰

Cabe mencionar que el proceso de liberalización del campo mexicano es parte de una tendencia histórica sostenida. Se puede remitir como ejemplo anterior a una reforma legal del 92, que favorecía la privatización de tierras comunales.

⁶¹ Calderón Jorge Alfonso, México, “*Crisis agrícola y Tratado de Libre Comercio*”, *Economía Informa* No.296 de abril de 2004 Facultad de Economía UNAM México, p. 18, 118 pp.

⁶² Arroyo, Alberto, “*El TLCAN: objetivos y resultados 7 años después*”. *Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México, Noviembre de 2001, p. 12, 111 pp.*

⁶³ Calderón, Jorge Alfonso, “*Agricultura y libre comercio en México*”, en *Economía Informa*, No.314 de febrero de 2003 Facultad de Economía UNAM México, p. 15, 114 pp.

⁶⁴ Según Calderón Jorge Alfonso, el tratamiento otorgado a los inversionistas transnacionales viola, los artículos 13,17, 27y la fracción I de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos. “*Liberación comercial en México: balance y propuestas alternativas*”, p. 17

Las importaciones de alimentos y el estancamiento de la cosecha de granos y forrajeros Durante los primeros siete años del TLCAN, México se transformó en un país importador de alimentos. Entre 1995 y el 2001 se pasó de una balanza comercial agrícola de 581 millones de dólares a favor, a una balanza notablemente deficitaria de 2.148 millones de dólares. Entre 1990 y 2000, las importaciones de los diez cultivos básicos se incrementaron en un 112%, pasando de 8,7 a 18,5 millones de toneladas¹¹

Los beneficiados del TLCAN han sido los agroindustriales de la cerveza y la tequila, los productores y empaques de hortalizas y frutas tropicales de exportación, los importadores de carnes y granos (Maseca y Minsa) y la industria refresquera.

Las importaciones de granos y cereales son las que mayor auge han tenido con la aplicación del TLCAN. De esta manera, las exportaciones de maíz de EEUU a México se han multiplicado tres veces desde que el TLCAN entro en vigencia, así, la dependencia alimentaría de México es la siguiente: un 50% en trigo, un 43% en sorgo[14], un 50% en arroz, un 30% en maíz, y un 95% en semillas oleaginosas. Sin contar que en leche es de un 20% y en carne de un 40%. ¹²

Mientras en materia agrícola la dependencia de alimentos importados se hace más notable, en materia industrial se profundiza la formación de sectores y regiones de enclave. El sector petrolero y las regiones maquiladoras del norte del país continúan concentrando las exportaciones mexicanas. Entre dos ramas de actividad económica (maquinaria y equipo, y la petrolera) se concentra el 71,3% de las exportaciones totales del país ¹³. El sector manufacturero está constituido en un 50% por maquilas, que representan más de un 43% de las exportaciones, y 80% de ellas son realizadas por 300 grandes empresas. ¹⁴

Así, mientras México mantiene dinamismo económico basado en las exportaciones de empresas transnacionales, padece un estancamiento del mercado interno. México exporta

⁶⁵ www.ecoport.net/articulos/guerra_campo.htm. Quintero, Víctor, “La guerra contra el campo Mexicano.”

⁶⁶ Quintana, Víctor, “El imperio contra la agricultura”, *La Jornada*, 23 de abril de 2002.

www.lajornada.com.mx

⁶⁷ *Ibid.* Arroyo, Alberto. p. 17.

⁶⁸ Calderón Jorge Alfonso, México, “Crisis agrícola y Tratado de Libre Comercio”, *Economía Informa* No. 296 de abril de 2004 Facultad de Economía UNAM México, p. 45, 118 pp.

cada vez más, pero el contenido de los productos que se exportan no tiene mayor impacto en las cadenas productivas nacionales, ya que dichos productos son elaborados con materias primas importadas.

Quienes defienden el TLCAN por el impulso dado al sector exportador, se engañan al no observar que el auge de las exportaciones es mayoritariamente el de las maquiladoras, y que han crecido más las importaciones que las exportaciones.

3.6 DIMENSIÓN DE LA CRISIS DEL CAMPO MEXICANO A PARTIR DE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Con la suscripción del TLCAN, México perdió su soberanía alimentaria, porque dejó de producir los alimentos básicos que requiere su población para comprarlos cualesquiera sean las condiciones del mercado, o mejor, de las empresas que controlan la comercialización de alimentos a nivel mundial: Cargill, Clayton, Anderson, Pilgrims, Pride, Continental, entre otras.

Por medio de los proyectos agroalimentarios, las compañías transnacionales han impuesto el paradigma de la producción agrícola basada en el monocultivo. A la luz del cual un número importante de tierras de las naciones latinoamericanas, se ha convertido en latifundios agroindustriales. Se destacan los cultivos de cereales como sorgo, soya y arroz, en Argentina y Brasil; de uva y manzana en Chile; de banano, caña de azúcar y palma de aceite en Colombia; de banano en Ecuador, entre otros. En estos casos se produce un gran impacto sobre los suelos, ya que son sometidos a un profundo desgaste y a la pérdida de sus nutrientes naturales, porque cada vez se hacen necesarias mayores cantidades de agroquímicos para lograr que los suelos produzcan cosechas.

Este modelo sólo ha generado ganancias para las compañías productoras de agroquímicos. El uso de plaguicidas a destajo en América Latina, provocó no sólo desequilibrios en el campo, sino también, graves efectos en la salud de la población.

El proceso de monopolización de la estructura productiva ha sido intensivo, incluso dentro de los Estados Unidos, donde “al final de la segunda guerra mundial había 6 millones de

familias de agricultores, hoy en día no llegan a 2 millones. Cada semana durante 50 años, más de 4 mil familias han quebrado debido a los monopolios. Cargill, ADM, Dreyfus y Bunge, han comprado y dividido el territorio para no competir entre sí, de tal manera que en cada condado los agricultores sólo encuentran un comprador que les impone precios bajísimos. Por otro lado, las mismas empresas han comprado casi todas las tiendas vendedoras de insumos y han hecho alianzas estratégicas con la industria biotecnológica y agroquímica. Los precios de los insumos resultan demasiado altos y se imponen precios a las cosechas demasiado bajos”.¹⁵

La advertencia sobre la pérdida de la soberanía alimentaria, fue formulada desde diversos sectores, entre ellos, los campesinos organizados en el movimiento “el campo no aguanta más”, quienes plantearon en el “Manifiesto de Ciudad Juárez” que: “Dislocar nuestra producción agropecuaria, orientarla a producir sólo para la exportación y hacer depender la alimentación de nuestro pueblo de las importaciones procedentes de los Estados Unidos, controladas por unas cuantas transnacionales, es aceptar la madre de las derrotas: la de la comida de nuestra gente”¹⁶

La agricultura mexicana, ocupada de manera preferencial (casi un 80%) en granos básicos como maíz, frijol, arroz, forrajeros y oleaginosas, tiene notables desventajas en la producción de granos básicos, ya que el paquete de subsidios de los Estados Unidos es muy elevado, y reduce sustancialmente los costos de producción de sus agroempresarios.

“La ley Farm Bill 2002-2011” y los subsidios a la producción agropecuaria en los Estados Unidos

Mientras que México acata obedientemente el TLCAN y las políticas aperturistas, los Estados Unidos fortalecen su andamiaje institucional y financiero de apoyo y protección a su producción agropecuaria.

El 13 de mayo de 2002, el presidente Bush firmó la “Farm Security and Rural Investment Act of 2002” o Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural también denominada Farm Bill. “Este proyecto de ley de 4248,6 mil millones de dólares incrementó los subsidios a la

⁶⁹ Rosset, Peter. “¿Cómo confluyen las resistencias en Estados Unidos?”, *Rebeldía No.10*, México, agosto del 2003, p. 14, 142 pp.

⁷⁰ *Movimiento el campo no aguanta más, Manifiesto de Ciudad Juárez enero 6 de 2003.*

agricultura estadounidense en un 80%, comparado con la Ley Agrícola de 1996”.¹⁷ Esta ley atiende principalmente ocho cultivos: el algodón, el trigo, el maíz, la soya, el arroz, la cebada, la avena y el sorgo, y se inscribe en “la estrategia de debilitamiento de los competidores mundiales de Estados Unidos, especialmente, la Unión Europea y los países agroexportadores de naciones de industrialización media”.¹⁸

En parte, haciendo uso de la normatividad de la Organización Mundial de Comercio (OMC), los Estados Unidos conservan un alto componente de subsidios. Así, estructuran programas como el Commodities, en el cual se agrupan tres tipos de apoyos fiscales: pagos fijos directos, préstamos para promociones de mercado, y los precios objetivo o precios de cobertura o pagos contracíclicos.

Estos apoyos y pagos directos a los agroempresarios son subvenciones directas a las exportaciones, lo que favorece la comercialización de sus productos internacionalmente, por debajo de su costo de producción, perjudicando a los productores de naciones en desarrollo en un doble sentido: impidiendo su acceso competitivo a los mercados industrializados, y generando una competencia desleal en los mercados en desarrollo.

Por lo tanto, los Estados Unidos han establecido con la expedición de la nueva ley agraria, un sólido sistema de protección de su agricultura.

Para contrarrestar las medidas proteccionistas de los Estados Unidos tanto los países desarrollados, como los países subdesarrollados deberían constituir un bloque de oposición en el seno de la OMC, con el fin de lograr que los Estados Unidos no se siga amparando en los subsidios proteccionistas. O en su caso, hacer uso del mismo mecanismo para que nuestra producción agropecuaria pueda competir en el mercado nacional e internacional.

⁷¹ Rosset, Peter. “Perdiendo nuestra tierra. En Impactos del libre comercio, plaguicidas y transgénicos en la agricultura de América Latina”, Red de Acción sobre plaguicidas y alternativas en México, México, 2003, p. 84, 148 pp.

⁷² Retana Yarto, Jorge, “La Farm Bill y la agricultura mexicana”. *Economía Informa* No.314 de febrero de 2005. Facultad de Economía UNAM, México, p. 25, 45 pp.

Países con mayores subsidios al maíz

1.-	Estados Unidos (EEUU)
2.-	Unión Europea (UE)
3.-	Japón

Fuente: www.cornindex.com.html

Desde hace décadas, los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y otros países subsidian sus productos primarios principalmente, destinando, anualmente, la suma de casi 400.000 millones de dólares. Como es sabido, esa política comercial proteccionista ocasiona a nuestros productores y al país injustas pérdidas anuales, que se ubican entre los siete y los diez millones de dólares por año.

La cuestión no es sólo económica, sino que resulta, por parte de los países proteccionistas, una contradicción injustificable a su constante prédica reclamando libertad de comercio, y que en décadas anteriores ha sido aceptada casi disciplinadamente.

También, durante décadas, los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón participaron de reuniones específicas con los países productores, en las que formularon promesas y hasta compromisos para terminar con los subsidios, pero como podemos ver actualmente estas pláticas fueron en vano.

La ley Farm Bill en su programa de apoyos económicos, tiende a reforzar las enormes ventajas que Estados Unidos tiene hoy con México en granos básicos, revertir las desventajas en una serie de oleaginosas, y ampliar su éxito en productos agroindustriales de ganadería diversa y avicultura, lo que refuerza globalmente los términos muy

favorables de la división internacional del trabajo conformada en el capítulo agropecuario del TLCAN”¹⁹

Por ello se puede decir que el ingreso de México en el TLCAN, ha traído graves consecuencias para los pequeños y medianos productores agropecuarios, entre ellas, el desbarajuste y la destrucción de sus modos de vida y de sustento. El incremento en las migraciones y la miseria en el campo, es el resultado más evidente de la apertura comercial y del abandono de las políticas públicas para el campo.

La apertura comercial se traduce en la entrega de la soberanía alimentaria a las grandes empresas transnacionales, las cuales monopolizan aceleradamente la producción de alimentos en el mundo. El dominio que las compañías transnacionales tienden a profundizar sobre el proceso productivo de la cadena agroalimentaria, les permite: apropiarse de las semillas que han sido un valor de uso colectivo de los pueblos, cobrar por contaminación, en los casos en que las semillas transgénicas invaden los cultivos plantados con las semillas tradicionales, e ingresar cada vez mayores cantidades de productos transgénicos en América Latina y el tercer mundo.

Aumento de la pobreza

Esta es la primera consecuencia directa de la caída de la rentabilidad: al recibir menos por sus productos y pagar más por los insumos, los productores se descapitalizan y empobrecen.

Hay una gran disparidad de bienestar económico entre la población dependiente del agro y la no dependiente. Esta última es el 74,6% de la población total y genera el 94,3% del ingreso, mientras que los dependientes del campo -25,4% de los mexicanos- generan sólo el 5,7% del ingreso.

En el campo viven 25 millones de personas y dos de cada tres son indigentes. Quince millones no tienen ninguna perspectiva laboral en el campo. La gran mayoría depende principalmente de otras actividades económicas para subsistir, como la venta de su fuerza

⁷³ Ibid Retana Yarto, Jorge. p. 33.

de trabajo, el comercio o las artesanías. De hecho, entre el 70 y el 80% del ingreso de las familias minifundistas proviene de actividades no agrícolas.

El propio Banco Mundial reconoce que en el medio rural los índices actuales de indigencia superan los prevalecientes hace una década. Uno de cada dos habitantes del campo sobrevive en una situación de extrema pobreza, "en medio de un círculo vicioso en el cual el uso indiscriminado de recursos naturales representa la única forma de que los pobres sobrevivan".

Una muestra de la pobreza de las familias campesinas es que disminuyeron un 20,4% su consumo de tortilla debido a la insuficiencia de ingresos.

Hay 11 Estados mexicanos, los de mayores tasas de población rural, amenazados por la inseguridad alimentaria y la desnutrición: Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Veracruz, Tlaxcala, Hidalgo, Durango, San Luis Potosí, Yucatán y Zacatecas. De los 1.113 municipios de esas entidades, 706 están en el rango de la mínima capacidad alimentaria.

Otros indicadores ilustran más la situación de pobreza en el campo: la desnutrición afecta al 44% de los indígenas menores de cinco años, proporción similar a la de las naciones más pobres de África. El salario promedio en el campo es de 15 pesos diarios, menos de la mitad del salario mínimo. El 30% de las personas ocupadas en el sector primario no obtiene ingresos, el 39% hasta un salario mínimo y sólo el 5,2% más de cinco salarios mínimos. Menos de la mitad de las casas de ejidatarios y comuneros cuenta con agua entubada; 65% con energía eléctrica y con drenaje sólo el 16.5%.

Además de la extrema pobreza que se ha acrecentado a raíz de la firma del TLC, prueba de la dimensión de la crisis del campo mexicano a partir de la firma del TLC son las empresas que presionaron a México para que aceptara la importación de maíz estadounidense libre de aranceles, ya que estas han prosperado enormemente. Cargill, la más grande comercializadora de granos y que ocupa el primer rango entre las empresas particulares estadounidenses obtuvo una ganancia neta de US\$ 597 mil millones. También ha adquirido activos de su rival más importante: la Continental Grain.

El cambio de modelo mundial de agricultura también ha sido muy favorable para las transnacionales. Una sola empresa, Monsanto, vendió 94% del área sembrada con transgénicos a nivel mundial. Un ejemplo de las agroindustrias beneficiadas con el TLCAN es el de Pilgrims Pride, la cual en 2000 registró ingresos por US\$ 280 millones y en 2001 US\$ 310 millones con una participación del 14% en el mercado nacional.

Son precisamente las grandes empresas avícolas, sobre todo transnacionales, las protagonistas y beneficiarias del proceso de concentración que se presenta en esa rama: Pilgrims Pride, Tyson y Bachoco, ésta última mexicana, representan el 52% de la producción nacional de carne de pollo, mientras que 161 empresas representan el 14%. La Dupont logró registrar el maíz transgénico Optimum en la Oficina Europea de Patentes, muy semejante a varios maíces criollos mexicanos. Con ello se corre el peligro que luego empiece a cobrar regalías a los agricultores que siembren variedades criollas cercanas al Optimum. Ahora, con todo el apoyo de la ONU, transnacionales como Dupont, Monsanto, Navartis, Aventis, Cargill y otras podrán extender el cultivo de transgénicos con el pretexto de lograr cultivos más productivos para combatir el hambre. Sin embargo, lo que esto hará es despojar a los pequeños y medianos productores del control de la producción de alimentos, conduciéndolos a la marginación y al peligro de extinción.

La lucha contra la arremetida neoliberal

Desde antes que entrara en vigor el TLCAN, diversas organizaciones de agricultores mexicanos comenzaron a advertir sobre las amenazas del tratado para la agricultura nacional. Entre 1992 y 1993 el Frente Democrático Campesino de Chihuahua llevó a cabo importantes movilizaciones de protesta que culminaron con la toma de puentes internacionales. La demanda básica de aquellas primeras luchas fue la no inclusión de granos básicos, oleaginosas y lácteos en el TLCAN.

A mediados de los noventa el impacto de las políticas económicas neoliberales y de libre comercio empezaron a sentirse a todos los niveles en el campo. Entonces la protesta de los productores, la mayoría de ellos en quiebra, se canalizó a través de las organizaciones de deudores bancarios. Las innumerables movilizaciones, bloqueos de carreteras, tomas de bancos, de oficinas públicas, del Congreso de la Unión llevadas a cabo en la segunda mitad de los noventa, además de exigir una solución justa y posible al problema de la

cartera vencida, también incluyeron la exigencia de cambios de políticas comerciales y agropecuarias y de revisión del TLCAN.

Actualmente en las diversas organizaciones de productores y representantes de la sociedad civil rural, pueden observarse tres posiciones sobre el TLCAN:

El Consejo Nacional Agropecuario, máximo organismo de los empresarios más poderosos del sector, descarta una revisión del capítulo agropecuario del TLCAN. Lo que propone es impulsar una política comercial trilateral entre los países del área. El supuesto es que si Estados Unidos y Canadá cooperan con la promoción del desarrollo del agro mexicano, la población tendrá mayor poder de compra y un socio estable.

Algunas organizaciones como la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras del Campo (ANEC) y la propia Cámara de Diputados, proponen que se aproveche una cláusula del TLCAN para excluir temporalmente al sector agropecuario del mismo, en tanto se crean condiciones para poder competir en condiciones menos asimétricas. Finalmente, un nutrido grupo de organizaciones campesinas demanda que el sector se excluya definitivamente del TLCAN y que se bloquee todo intento de expansión del tratado, como es el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Hasta ahora no se han podido juntar las tres posiciones, con el propósito de presentar un bloque sólido ante el Gobierno Federal para exigirle una política firme y de decidido apoyo a la agricultura nacional. Mientras tanto, el titular de la secretaría de la Agricultura y el propio presidente de la República siguen creyendo en el señuelo de que, convirtiendo a los campesinos en verdaderos empresarios agrícolas, podrán competir ventajosamente con la multisubsidiada agricultura norteamericana, por asimétricas e injustas que sean las condiciones.

3.7 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y EL FENÓMENO DE LA MIGRACIÓN

Al inicio de las negociaciones del TLC uno de los temas más controvertidos fue el de sus impactos posible sobre la migración. En un mercado abierto y ampliado, como el que supuestamente existiría en el TLC, se obtendrían beneficios adicionales por la explotación

de las economías de escala. En ese marco se esperaba que México lograra un uso más eficiente y pleno del factor trabajo. Se esperaba, además, una reducción de la brecha de los salarios e ingresos entre los países firmantes.

Luego de la caída de rentabilidad de la agricultura y del empobrecimiento de la población rural, se ha intensificado la migración hacia EE.UU., aun a riesgo de la propia vida. Más de medio millón de mexicanos intenta emigrar cada año y en los últimos cinco, 1.500 connacionales han perdido la vida al intentar cruzar la frontera. A pesar de ello, tres millones de mexicanos emigraron al vecino país del norte en la última década, diez veces más que tres décadas antes.

El hecho de que emigren sobre todo los jóvenes, conduce a un proceso natural de envejecimiento de la población rural; así, la agricultura mexicana está sustentada en personas con más de 52 años. Un dato significativo de los 32 millones de personas de origen latino residentes en EE.UU: 21 millones son de origen mexicano. Ellos son los de menor nivel educativo. Al menos el 95% de los trabajadores agrícolas en California son mexicanos o descendientes de mexicanos de zonas rurales. Generan con su trabajo US\$ 27 mil millones anuales, 9 veces el presupuesto del sector agropecuario en México.

Los recursos de los emigrantes ya constituyen la principal fuente de ingresos para el país, pues lo que envían los mexicanos radicados en EE.UU. ya asciende US\$ 9.800 millones anuales, más que lo aportado por el turismo y el petróleo. Según un estudio de la CEPAL, en los primeros cinco años del TLCAN estas remesas tuvieron una tasa de crecimiento anual de 11,8%, las recibieron más de un millón de hogares, sobre todo en el campo y representaron el 77% de los ingresos de éstos.

Una de las opciones a la emigración que tienen los campesinos es el cultivo de enervantes. Según datos de la Comisión de Desarrollo Rural de la Cámara de Diputados, ya existen 100 mil hectáreas dedicadas a ello en las zonas rurales del país.

La reducción de las presiones para emigrar a Estados Unidos, como resultado del TLC, se hace depender de los incrementos esperados del empleo y de los salarios en la economía mexicana, provenientes de la mayor inversión productiva en México. En términos generales se argumentaba que el potencial de crecimiento económico y de generación de

empleos sería mayor en una economía abierta, orientada al exterior, que en una economía cerrada.

Dentro de los modelos empleados para medir los posibles impactos del TLC sobre la migración destaca el modelo de equilibrio general computable elaborado por Santiago Levy y Sweder van Wijnbergen que ofrece una explicación detallada de los sectores agrícolas y de la migración del campo a las ciudades. En su análisis, la liberación del sector maíz produce un nivel significativo de migración del campo a las ciudades entre 650 mil y 700 mil trabajadores. El empleo rural total se estimaba en 6 millones, de los cuales el 29%(1.7 millones) correspondía al sector del maíz. Sin compensación, los autores concluyen que los efectos distributivos de la liberación comercial son regresivos, pero es posible diseñar paquetes de compensación viables que equilibren en gran medida las pérdidas de ingreso de los pobres. Con base en varios escenarios simulados, argumentan que se pueden diseñar programas de ajustes específicamente dirigidos, con los que se logran ganancias sustanciales en eficiencia por la liberalización comercial y se mitiga el impacto distributivo regresivo de la eliminación de la protección a los productores de maíz de bajos ingresos.²⁰

Concluyen que si la liberalización se realiza de golpe, en el primer año los beneficios en eficiencia son elevados, pero la migración es también muy alta con 700 mil migrantes del sector rural en un solo año. Este movimiento migratorio ejercería fuertes presiones sobre el sistema social y político. Destacando como México enfrenta cambios estructurales importantes en sus mercados laborales con o sin liberalización comercial.²¹

Sherman Robinson y sus colegas estimaron la cantidad de crecimiento que requiere México para absorber la fuerza de trabajo que deja la agricultura, sin que aumente la migración a los Estados Unidos. Por ejemplo, un aumento de 25% en el acervo de capital agregado de México en relación con el de Estados Unidos, según sus cálculos, eliminaría el aumento en la emigración al país vecino inducida por la liberalización total. El problema político para México, destacan, es que la liberalización del comercio del maíz libera fuerza

⁷⁴ Levy- Sweeden Santiago Van Vijnbergen, "*Labor Market, Migration and Welfare: Agriculture in the México-USA Free Trade Agreement*", World Bank, June 1991, en *El Impacto del Libre Comercio en América del Norte. Economía Mexicana, CIDE, Nueva época, junio, 1993, p. 24, pp.134.*

⁷⁵ Levy Sweeden Santiago Van Vijnbergen. "*Transition Problems in Economic Reform: Agriculture in the Mexico-USA Free Trade Agreement*", CIDE, World Bank, México, 1991, 135 pp.

de trabajo rápidamente, mientras que el crecimiento adicional requerido para absorber es mano de obra en la industria toma tiempo, entonces México requerirá un periodo de transición largo y que deberá asignar recursos a la agricultura durante la transición. La introducción inadecuadamente rápida del libre comercio en la agricultura puede no ser deseable para ninguno de los dos países, si se sopesan los costos sociales y económicos de una mayor migración con los del crecimiento comercial.²²

En la negociación del TLC fueron notorias las asimetrías en lo económico entre los países participantes, al igual que en cuanto a experiencia, capacidad y perspectivas de los equipos negociadores. México negoció en condiciones de desigualdad económica y política, pues en aquel momento se encontraba saliendo de la profunda crisis de la deuda externa, enfrentando un gran inflación, una fuerte caída del mercado interno y del empleo, así como una creciente dependencia del capital externo y un fuerte cuestionamiento a su sistema político vigente. El TLC desde su inicio es parcial, pues excluye los temas sociales de movilidad de mano de obra, el empleo, los mecanismos binacionales de compensación y la creación de fondos estructurales para el desarrollo regional como se hizo en la experiencia de la Europa comunitaria. El sector agropecuario, es el que sufre los principales impactos negativos de quiebras masivas y desempleo. Los impactos regionales positivos se dan en el Norte del país y en la frontera con Estados Unidos, beneficiando al sector maquilador y automotriz, consolidando una tendencia iniciada hace treinta años.

Sin desconocer la multicausalidad de la migración internacional, resulta claro que el TLC no ha tenido los efectos esperados en la reducción de la migración. Por el contrario, si la economía norteamericana sigue creciendo y México mantiene su situación económica actual anualmente seguirán emigrando 300 mil mexicanos por causas laborales. Si la economía empeora ese flujo se incrementará a 500 mil en los próximos años.

Por ello y siendo la migración un tema muy importante es importante tomar en cuenta los siguientes puntos:

- No tiene caso excluir el tema de la migración cuando se negocian acuerdos comerciales. Por el contrario, frente a las tendencias del crecimiento en la

⁷⁶ Ib.p.136

migración internacional hacia Estados Unidos en los próximos años, se requiere discutir la Integración Económica Binacional entre Estados Unidos y México. Estableciendo los objetivos, métodos y procesos de la integración, que permita la colaboración en una propuesta de desarrollo compartido, que incluya la problemática migratoria como tarea conjunta.

- Se requiere una visión diferente del TLC, con objetivos distintos, con un compromiso mutuo por el Desarrollo con Equidad, que a mediano plazo posibilite atenuar las causales de la migración internacional y la inclusión de la libre movilidad de mano de obra como parte de la convergencia entre los países de ese Tratado y otros, regulando el flujo de las migraciones.
- Es importante retomar el desarrollo económico y la colaboración internacional como medidas fundamentales para defender y restablecer el tejido productivo y social interno, que garantice el mantenimiento de las plantas productivas nacionales, su nivel de empleo y la reducción de la migración a mediano plazo.
- Las organizaciones civiles deben promover y defender la obligación del Estado como promotor del desarrollo económico, del empleo y bienestar, diseñando y difundiendo propuestas de pequeña, mediana y gran escala que incidan a nivel microregional, regional, estatal, nacional e internacional. Estas propuestas deberán hacerse llegar a los Municipios, Congresos locales y Nacionales, para que formen parte de los respectivos Planes de Desarrollo Municipal, Estatal y Federal, para que tengan el soporte técnico y financiero necesario y permitan la construcción de un futuro diferente en el que exista democracia, empleo y bienestar para todos.

Por lo tanto, la migración de los desempleados del campo, conlleva a un notable incremento del desempleo urbano y por lo tanto, fija una tendencia hacia la disminución de los salarios. Esta disminución se refleja a su vez en la reducción de las posibilidades de consumo de los trabajadores, lo que tiene evidentes efectos en la canasta básica de las familias. Así, la crisis del campo mexicano no es una crisis que afecte exclusivamente al campesinado, sino que es una crisis con consecuencias negativas para la mayoría de los mexicanos. Como consecuencia, la mayor afluencia de emigrantes mexicanos,

desplazados por la crisis agrícola en nuestro país, ejerce una enorme presión sobre la frontera entre los dos países. Si a esto se añade la agudización de las actitudes chauvinistas en EE.UU. luego del 11 de septiembre de 2001, se completa el cuadro para que los campesinos mexicanos emigrantes se vean prensados entre la pinza de la pobreza en su país y la de los malos tratos y no reconocimiento de sus derechos al norte del Río Bravo.

Por otra parte, el presupuesto de EE.UU. para el control de la migración ha aumentado considerablemente, creando una fuerte reacción contra los migrantes y tensión en muchas partes del país.

No hay duda de que esta migración prevalecerá en los siguientes años y que urge tomar medidas sobre sus causas estructurales y sobre la forma de abordar ese fenómeno como responsabilidad compartida entre ambos países. Los eventos del 11 de septiembre del 2001 acabaron con la euforia del gobierno mexicano de que era posible un acuerdo a corto plazo entre ellos sobre la Agenda Migratoria que contemplaba la legalización de 3.5 millones de mexicanos, otorgamiento de mayor número de visas, combate a la violencia en la frontera norte, programas de trabajadores temporales y proyectos de desarrollo regional en México con fondos de ambos países.

La presión crece cuando en México el cambio estructural y el TLC no han tenido los efectos positivos esperados en el nivel de empleo e ingresos; el desempleo crece por la crisis crónica del campo nacional, los impactos negativos del TLC sobre la planta productiva nacional y los efectos de la recesión norteamericana sobre la economía de nuestro país. El imaginario social de los braceros de ver al Norte como país de las oportunidades, con una demanda ilimitada de mano de obra, se ha convertido en imaginario social de los mexicanos del siglo XXI: ante la grave situación económica nacional, ante la incapacidad de generar los empleos necesarios, el Norte se percibe como la opción de sobrevivencia para más de 8 millones de mexicanos en Estados Unidos y sus familias.

3.8 IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR AGRÍCOLA

El TLCAN tiene que evaluarse en función de los objetivos que se establecieron, es decir, se dijo que habría crecimiento económico y no lo hay; menos en el sector que ocupa a esta tesis es decir, la agricultura. Estamos importando más de lo que exportamos, el año pasado el déficit fue de cuatro mil millones dólares. Hemos tenido una expulsión de más de dos millones de personas del medio rural de 1993 a 2003, según estadísticas de la Secretaría del Trabajo; la inversión extranjera directa no se ha dado en la agricultura.

El TLCAN se ha politizado y los beneficios económicos son pocos. Uno de los cambios que ha habido es la penetración de supermercados de Estados Unidos en México. A pesar de ello, el impacto del TLCAN es negativo, ya que ni siquiera el consumidor tiene un beneficio porque los precios han aumentado por arriba del precio de las materias primas que venden los productores, por lo tanto el beneficio se queda en las manos de unos cuantos, en detrimento de las condiciones de vida de nuestros campesinos, generándoles simplemente un grado mas alto de pobreza, y como se mencionó en este capítulo generando otros problemas sistemáticos como lo son : crisis en el campo, crisis alimentaria, contaminación del suelo, aumento de las importaciones, pobreza, migración, y como consecuencia de todo esto crisis y dependencia económica.

Con el ingreso de México en el TLCAN, en menos de una década las exportaciones mexicanas a Estados Unidos pasaron de un muy alto 70% a un abrumador 90%. En teoría, el TLCAN se ha orientado por la exigencia de liberalizar el mercado agropecuario en los tres países (Canadá, Estados Unidos y México), para ello ha insistido en la necesidad de desmontar todo tipo de regulaciones. Sin embargo, en la práctica los Estados Unidos se han reservado el derecho de mantener diversos tipos de apoyos y subsidios a la producción de sus empresas agropecuarias

El gasto público para el sector agrícola se redujo en un 53% en términos reales de 1990 al 2005, y el crédito se contrajo en cerca del 80%. Y las empresas e instituciones que brindaban algún apoyo técnico y financiero al sector (Conasupo, Fertimex, la Aseguradora Nacional Agropecuaria), fueron privatizadas. Los subsidios agrícolas llegaron a su fin y los aranceles a las importaciones de alimentos fueron abolidos.

Lamentablemente, con el TLCAN, México se comprometió a no establecer controles, obligaciones ni códigos de conducta al capital transnacional. Lo que implica, el otorgamiento de trato nacional a las transnacionales, el no establecimiento de cuotas o límites cuantitativos a la importación de productos, la eliminación de los requisitos de desempeño que obligaban a las empresas transnacionales a contratar un porcentaje de fuerza de trabajo nacional, la desaparición de la exigencia de reinversión de utilidades, y la obligación para que las transnacionales suministren información sobre sus flujos de capital al exterior

PERSPECTIVA DE MÉXICO SOBRE EL DUMPING DE MAÍZ PROVENIENTE DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO (2000 – 2006).

En el caso del maíz en México la liberación del mercado provocó un incremento rápido de importaciones baratas procedentes de EE.UU., lo que forzó a la baja de los precios que reciben los campesinos mexicanos, con efectos devastadores para las comunidades rurales pobres. Por lo tanto, otra trasgresión más del TLCAN es el comercio desleal por los precios dumping del maíz que se importan de Estados Unidos a México.

El gobierno mexicano ha sido colocado contra la pared por las grandes trasnacionales beneficiadas con las crecientes importaciones de productos agrícolas que llegan al país a precios por debajo de los costos de producción, práctica conocida como dumping. La liberación del mercado ha provocado un incremento rápido de importaciones baratas procedentes de EE.UU., lo que ha forzado a la baja los precios que reciben los campesinos mexicanos, con efectos devastadores para las comunidades rurales pobres

El libre comercio en México ha supuesto una caída espectacular de los ingresos de los productores locales de maíz, un cultivo que es parte esencial de su cultura y su dieta, sobre todo entre las capas más pobres, los precios del maíz en el mercado mexicano han descendido a partir de que entró en vigor el TLCAN y se aceleró la apertura a las importaciones procedentes de Estados Unidos. Desde entonces, México se ha visto inundado por un maíz que, gracias a las subvenciones de Washington, se vende a unos precios artificialmente bajos.

Por ello podemos decir que el dumping de maíz en México se acelerado desde el inicio del TLCAN. Bajo la presión implacable de la globalización, México que era un gran productor de maíz, ha sido transformado en un gran importador, lo cual ha traído devastadoras consecuencias para la economía de un gran sector de este país.

4.1 Apertura comercial del maíz en México

La riqueza de México en diversidad genética es vasta, y en el sector del maíz ello permite que muchos productores tradicionales tengan acceso a la variedad de semillas necesaria para mantener la producción en condiciones a veces difíciles. Desde 1994, los precios del maíz en México cayeron continuamente debido en parte a la competencia creciente que representan las importaciones de maíz estadounidense, que es más barato.

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 diferentes maneras la liberalización rápida e incondicional de las economías en desarrollo, mientras se aseguran de consolidar sus propios mecanismos de apoyo a la agricultura.

El caso de México no fue una excepción. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) supuso un ejemplo sin precedentes de liberalización acelerada entre los tres países de la región (México, EE.UU. y Canadá), y fue presentado como el paradigma de un nuevo modelo de relaciones comerciales que iba a sacar a los países en desarrollo del pozo económico en el que habían vivido desde principios de los 80. Pero la realidad ha sido muy diferente. En el sector agrario, donde México supuestamente tenía una ventaja comparativa, el comercio con EE.UU. se ha incrementado desde 1994, pero el valor de las exportaciones estadounidenses ha excedido con mucho las de su vecino del sur, y lo ha hecho más rápidamente.

Este proceso de liberación no ha llevado a una reducción en los niveles de pobreza. De acuerdo al Banco Mundial, 42 de cada 100 mexicanos viven en la pobreza, la mitad de ellos en la extrema pobreza. Los niveles de desigualdad no sólo no se han reducido, sino que incluso han crecido en los estados del cinturón sur del país.

Como hemos visto el primero de enero de 1994 entraba en vigor el TLCAN con el objetivo de lograr en un período máximo de quince años la liberalización absoluta de los intercambios comerciales entre los tres países firmantes. En el capítulo agrario, el acuerdo 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.

EE.UU. se aseguró de excluir del tratado cualquier compromiso de reducción sustantiva de sus programas de apoyo a la agricultura incluyendo aquellos que afectaban a sectores esenciales para el campo mexicanos.

Al estar entre los productos "sensibles", se acordó retrasar hasta 2008 la liberalización completa del maíz, reduciendo sus aranceles e incrementando la cuota de importación de forma progresiva . Se pretendía así amortiguar el golpe a un sector ya muy castigado por el proceso de liberalización que venía sufriendo la agricultura mexicana desde principios de los noventa, y cuya medida más significativa fue la eliminación de los precios mínimos garantizados por el Estado para el maíz. Éstos fueron sustituidos por ayudas directas a los productores cuyo reparto ha generado enormes iniquidades.

Sorprendentemente, una transición que debía haber durado quince años se vio reducida a poco más de treinta meses. El Gobierno mexicano ha venido estableciendo cuotas de importación muy por encima de los límites acordados, lo que ha tenido un enorme impacto en el sector productivo nacional. Pocos meses después de la liberalización las importaciones de maíz procedente de EE.UU. se doblaron con respecto a la media de los años anteriores.

A partir de entonces, la invasión de maíz fue creciendo, hasta triplicar (e incluso cuadruplicar) los niveles previos al TLCAN. El grano estadounidense ha llegado a alcanzar más de un cuarto del valor de la producción nacional y ha cubierto el 30 por ciento de la demanda en los últimos años, en uno de los países del mundo con más alto consumo per capita de maíz.

Las importaciones que excedían lo acordado en la firma del TLCAN nunca fueron gravadas con los aranceles previstos. Dicho de otro modo, sólo entre 1994 y 1998 los ciudadanos mexicanos dejaron de ingresar más de 2.100 millones de dólares en concepto de tasas arancelarias, esta cantidad equivale al presupuesto acumulado del programa PROGRESA entre 1997 y 2000.

Este programa fue la principal herramienta del Gobierno mexicano para el combate de la pobreza rural y atendió a más de dos millones y medio de familias cada año (en especial mujeres y niños) con programas nutricionales, educativos y sanitarios.

Por ello se puede decir, que la crisis en la producción del maíz que vivimos actualmente en nuestro país es el resultado de una serie de decisiones en materia de política pública, que el gobierno ha tomado en el plano internacional y en la política interna y que no ha querido corregir a pesar de sus efectos nocivos y del reclamo de las organizaciones campesinas y de ellos mismos reconocerlo y comprometerse a corregirlo en el Acuerdo Nacional para el Campo: como ejemplos están el caso de las transgresiones al TLCAN a favor de los importadores y en contra de los campesinos, la falta de regulación al precio de los insumos, de no frenar el mercado desleal con precios dumping provenientes de los Estados Unidos de Norteamérica, del abandono de la inversión del Estado en infraestructura estratégica para la agricultura, de no fomentar la productividad agrícola y del sesgo en la aplicación de los subsidios al campo.

De la firma del TLCAN al 2003, en contra de lo establecido en el propio tratado, el gobierno permitió la entrada al país de 25 millones de toneladas de maíz fuera de los cupos establecidos y libre de arancel, lo que representó además de la trasgresión a lo pactado en el tratado, una pérdida fiscal al país por 2,000 millones de dólares aproximadamente. 2.5 millones de toneladas anuales que vinieron a desplazar el maíz nacional y a castigar el precio y el ingreso del productor.

En 1994 el precio del maíz fue de \$656.22 y para el 2003 el productor cobró un precio de \$1618 por tonelada, pero en términos reales representa un valor de \$427.79 la tonelada.

Con la liberalización del maíz, por una parte se disminuye el precio y por la otra se incrementa el costo de los insumos para la producción, tal es el caso del fertilizante, que arrastrado por el incremento del precio del petróleo y del gas natural y dependientes como lo somos de las importaciones de este insumo, como ejemplo tenemos al principal de ellos que es la Urea cuyo precio se elevó de \$1,700 a \$ 3,500 la tonelada en el período 2004-2006, presentándose incrementos de hasta 169%, contra la caída del 35% en el precio del maíz. Actualmente el precio del maíz esta aproximadamente en 136 dólares, lo que en moneda nacional sería alrededor de \$1400 aproximadamente.

Eliminar la protección y favorecer importaciones masivas a precios dumping es justamente una de las causas principales, y no la consecuencia, de la pérdida de rentabilidad en la producción maicera.

4.2 El dumping de maíz en México por parte de Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Según está definido en el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio, OMC, el dumping consiste en la venta de un bien en el mercado externo a un precio inferior a su "valor normal".

El dumping se define como aquella práctica de comercio desleal en la cual se vende un producto en el extranjero a precios inferiores a los del mercado nacional. A la persona que hace dumping se le conoce como dumper.

Económicamente se admite que el dumping no tiene una justificación única. En ciertos casos, la empresas que practican del dumping, es decir los dumpers, tratan de dismantelar la producción nacional o desplazar las exportaciones de terceros países, para posteriormente lograr una cuota elevada en el mercado. Dada esta situación, la empresa, elevaría sus precios si las disposiciones del mercado permiten esta alza. No obstante, otros consideran que el dumping puede tener su origen en una táctica temporal de penetración del mercado o ser un método de discriminación de precios en función de la diferente capacidad de pago de los mercados de importación.

En el caso del maíz en México la liberación del mercado provocó un incremento rápido de importaciones baratas procedentes de EE.UU., lo que forzó a la baja de los precios que reciben los campesinos mexicanos, con efectos devastadores para las comunidades rurales pobres. Por lo tanto, otra trasgresión más del TLCAN es el comercio desleal por los precios dumping del maíz que se importan de Estados Unidos a México como un ejemplo esta el promedio de dumping en el periodo 1998-2005 el cual fue del 12%, es decir, el maíz tuvo un costo de 125.91 dólares, cuando su precio de exportación fue de 110.28 dólares. Como los precios nacionales están alineados a los internacionales, la tonelada de maíz en México se subvaluó en detrimento del ingreso de los productores.

Este escenario de guerra contra el maíz y los productores se maximizará el primero de enero del 2008 con la apertura total del TLCAN, para maíz y frijol y la liberación de las importaciones con cero arancel.

Esta postura de política internacional del gobierno mexicano pasiva y condescendiente en contra de los intereses de la mayoría de los mexicanos, la complementa con otra política interna para cercar a los pequeños y medianos productores rurales y acelerar su proceso de expulsión y de extinción como campesinos.

Así es que desde hace 4 años la SAGARPA fijó un ingreso objetivo de \$1650 el cual no se ha movido, a pesar de los incrementos en el costo de producción y del movimiento en los precios internacionales y del dumping. Actualmente el precio internacional es de \$934, mas costos de internación, fletes y aranceles el precio puesto en el D.F. es de \$1720, pero desafortunadamente las autoridades de la SAGARPA fijaron el precio del maíz en \$1,300 cuando se había demostrado que el mercado podría pagar más, pero decidieron favorecer a la industria y ahora no les alcanza el presupuesto para compensar a los productores rurales el ingreso objetivo y este es el hecho que desencadena la crisis del maíz.

A pesar de los indicios de dumping de maíz, en lugar de incrementar los recursos al campo para incentivar la productividad y competitividad y disminuir las asimetrías entre nuestro país y Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, el presupuesto para el campo ha venido disminuyendo en el periodo TLCAN, en 1994 el presupuesto de la SAGARPA representó el 8.83% del gasto programable y en 2006 tan solo es el 3.26% y eso que la Cámara de Diputados aumentó 10,000 millones de pesos más a la iniciativa presupuestal que envió el ejecutivo, gracias a la presión de las organizaciones campesinas.

Otra medida equivocada fue la cancelación en forma arbitraria e ilegal en 2004 de dos programas destinados a la modernización de la Infraestructura de Almacenamiento y del Fomento de la Organización para la Comercialización, ambos programas atenderían problemas estructurales de la comercialización y son la razón de ser de ASERCA de SAGARPA según esta escrito en su decreto de constitución. En 2005 fueron desviados los recursos de estos programas casi en su totalidad dejando de invertir en infraestructura estratégica para el país.

Por ello actualmente solo el 15.3% de los granos que se comercializan se hace en forma organizada en beneficio de los productores y del abasto seguro de materias primas para la industria, el 84.7% se comercializa a través de intermediarios. Este excesivo intermediarismo no contribuye al ordenamiento de los mercados.

La orientación de los apoyos destinados al campo debería contribuir a incrementar las desigualdades regionales que existen en el país. La distribución de apoyos a la comercialización en el año 2005 en donde el 57.7% se destino solamente a 4 Estados de la Republica: Sinaloa, Tamaulipas, Sonora y Jalisco .Esto provocó un desequilibrio de los mercados con impactos negativos en los costos de comercialización, ya que hubo que transportar el maíz de Sinaloa a Chiapas. Sinaloa produjo 2 millones 650 mil toneladas de maíz en 2001, pasando a 4 millones 234 mil toneladas en 2005, cuando Chiapas paso de producir 700 mil toneladas a no más de 250 mil en el 2006 observando una correlación directa en función de la distribución del presupuesto.

Uno de los principales factores del dumping de el maíz estadounidense en México es el de las ayudas que el gobierno de EE:UU. otorga a este sector. De hecho, es el cultivo que mas ayuda recibe por parte del Estado. Las subvenciones del gobierno alcanzaron en el 2005 los 10.100 millones de dólares, unas diez veces el presupuesto total de México para la agricultura. Sin embargo, en sus informes oficiales a la OMC los EE.UU. niegan cualquier uso de subsidios a la exportación en el sector del maíz. Esta negativa está justificada por la letra de los acuerdos de la OMC, que definen los subsidios a la exportación como el pago que establece una diferencia entre los precios mundiales (más altos) y los precios de exportación (más bajos). El problema es que la regulación de la OMC sobre agricultura es profundamente errónea, ya que ignora, que las trasferencias a los productores suponen un subsidio a la exportación de facto.

Paneles binacionales de revisión integrados de acuerdo con los términos del capítulo 19 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte 1994-2003

Total de paneles	Solicitados por productores y/o gobiernos de Canadá	Solicitados por productores y/o gobiernos de Estados Unidos	Solicitados por productores y/o gobiernos de México	Demanda contra
56	27	-	29	Autoridades de Estados Unidos
19	-	17	2	Autoridades de Canadá
12	3	7	2	Autoridades de México
87	30	24	33	Total

Fuente: Decisiones e informes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte
(<http://nafta-sec-alena.org/spanish/decisions/fta/index.htm>)

En esta tabla se muestra que los Estados Unidos es el país contra quien más paneles de resolución de controversias se han solicitado, con casi dos terceras partes de los paneles binacionales, estas cifras no son de sorprender, dado el tamaño relativo de la economía estadounidense y de la dependencia exportadora tanto de México como de Canadá respecto a ese país. La frecuencia anual de casos presentados por cada país se muestra en la siguiente tabla.

Incidencia por año de los paneles binacionales de revisión integrados de acuerdo con los términos del capítulo 19 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1994 – 2003.

Demanda contra	Total de paneles	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Autoridades de Estados Unidos	56	2	5	1	8	5	7	11	6	10	1
Autoridades de Canadá	19	4	4	1	2	3	1	4	0	0	0
Autoridades de México	12	3	1	3	1	1	0	2	0	1	0
Total	87	9	10	5	11	9	8	17	6	11	1

Fuente: Decisiones e informes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte
(<http://nafta-sec-alena.org/spanish/decisions/fta/index.htm>)

Por ello a medida que el comercio se ha liberalizado y el mundo se ha movido hacia una economía global, los resultados han quedado claros: los países más ricos siguen prosperando, pero la mayoría de los más pobres están peor que hace 20 años, cuando las políticas de globalización empezaron en serio. En las áreas rurales del mundo en desarrollo, cerca de 900 millones de personas viven con menos de un dólar al día.

La situación de los campesinos pobres y de quienes dependen de ellos está inexorablemente ligada a las reglas, políticas y prácticas comerciales. Desde finales de los años 80, la mayoría de los países en desarrollo se han visto obligados, bajo las condiciones de los préstamos de las instituciones financieras internacionales, a abrir sus mercados a las importaciones y concentrar sus esfuerzos de desarrollo en productos que puedan vender en el exterior. Pero lejos de mejorar su posición para exportar, esta política ha inundado de mercancías muchos mercados internacionales, lo que ha provocado una caída de los precios.

Bajo los actuales acuerdos comerciales, los campesinos pobres se enfrentan a la caída de los precios de sus cosechas, la disminución de la parte que reciben del precio final de los productos que venden, la competencia de los productos de los países ricos que inundan sus mercados a precios subsidiados, y la falta de un acceso significativo de sus propios productos a los mercados de esos países. Estos problemas van a menudo unidos a unas políticas nacionales inapropiadas y un descenso de la financiación del desarrollo rural.

El dumping en el TLCAN

El capítulo XIX del TLCAN, establece un conjunto de obligaciones para los tres países de la región, en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Se trata de armonizar algunos supuestos especialmente procedimentales dejando a salvo las legislaciones internas que cada país aplica en este complejo y discutible campo del comercio internacional.

En el contexto de dichas armonizaciones se publica en el Diario Oficial de la Federación, una nueva ley de Comercio Exterior, que viene a abrogar la Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional que regía en nuestro país desde 1987.

Conviene mencionar que la Ley que comentamos sufre una posterior modificación el 23 de diciembre de 1993, modificación que afecta los artículos 60 y 68 referidos al procedimiento administrativo que aclaran algunas ambigüedades que al respeto existían.

También se propone que las resoluciones finales derivadas del procedimiento para determinar si una mercancía está sujeta a una cuota compensatoria y el procedimiento de revisión relativo, podrá ser recurrido a través de los mecanismo alternativos de solución de controversias pactados por México en diversos tratados internacionales. Esta reforma representa un ajuste a la legislación emanada directamente del TLCAN.

Destaca el hecho de que recurrir a los mecanismos alternativos de solución de controversias, elimina para estos efectos el recurso de revocación previsto en el artículo 94 de la Ley de Comercio Exterior y el juicio de nulidad ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación.

Finalmente, se acondiciona el plazo para interponer recurso de revocación en resoluciones recurribles mediante mecanismos alternativos de solución de controversias, en cuanto que no empezará a correr hasta que se haya cumplido el plazo previsto en el tratado o convenio internacional correspondiente.

La ley que reseñamos plasma en el derecho interno un conjunto de compromisos que se habían contraído tanto en el GATT, sus códigos de conducta y el propio TLCAN, de tal suerte que tiene un capítulo dedicado a enumerar claramente las facultades que SECOFI ostenta en la materia; además, establece principios que rigen las reglas de origen e incorpora una clasificación impositiva aduanera que nos parece retrograda en cierta forma. Es decir, incorpora los impuestos específicos, figura superada por el comercio internacional contemporáneo, pero que Estados Unidos sigue aplicando con un proteccionismo pertinaz.

Lo más sustancioso, además de elevar a la categoría de ley el premio a la exportación, lo encontramos en el título V, prácticas desleales, que como dijimos está destinado a ser consistente esta legislación con el TLCAN.

En efecto, el artículo 28 define las prácticas desleales de la siguiente manera: Artículo 28. Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importen mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme lo dispuesto en esta ley.

Por su parte el artículo 29 expresa lo siguiente: Artículo 29. La determinación de la existencia de discriminación de precios o subvenciones del daño o de amenaza de daño, de su relación causal y el establecimiento de cuotas compensatorias se realizará a través de una investigación conforme al procedimiento administrativo previsto en esta Ley y sus disposiciones reglamentarias.

Como se puede observar la prueba de daño o amenaza de daño se otorgará siempre y cuando en el país de origen o procedencia de las nuevas mercancías de que se trate exista reciprocidad. En caso contrario, la Secretaría podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño.

Los artículos 37 y 38 de la ley que reseñamos están referidos a las subvenciones, precepto que sigue el esquema del GATT y que con la Ronda Uruguay y un nuevo código que se aprobó en la materia, sufrirá sin duda alguna modificaciones posteriores.

Temas como el daño, la amenaza de daño, y el concepto de producción nacional son definidos más claramente en los artículos 41, 43 y 44.

Respecto a la cuota compensatoria el artículo 62 determina su funcionalidad y se le da una naturaleza jurídica de aprovechamiento, cuestión harto discutible pues se entiende que es un ingreso del Estado de derecho público, que carece, sin embargo, de los elementos tipificantes del aprovechamiento. La ley finalmente establece los recursos administrativos y jurisdiccionales así como las sanciones que pueden aplicarse a los infractores de los derechos y obligaciones que la misma establece.

Conviene mencionar finalmente, que con fecha 30 de diciembre de 1993 se publicó un voluminoso reglamento de esta ley que viene a detallar la aplicación de los principios descritos anteriormente.

Más allá de las virtudes o defecto técnicos de esta legislación, es pertinente señalar que la misma obedece a una precipitación del gobierno de nuestro país por cuanto el capítulo XIX del TLCAN está en estos momentos sometido a una reevaluación solicitada por Canadá, de tal suerte que se vislumbran cambios en la materia, máxime que las prácticas desleales son un área sensible tanto para Canadá como para los Estados Unidos.

La OMC y el dumping

Como ya hemos visto anteriormente la Organización Mundial del Comercio (OMC) es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

En cuanto al dumping el acuerdo de la O.M.C. no emite ningún juicio en cuanto a que numerosos gobiernos adoptan medidas contra el dumping con el objeto de proteger a sus industrias nacionales. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no reaccionar ante el dumping; es decir solo establece disciplinas para las medidas antidumping a lo que se le denomina Acuerdo Antidumping.

Las definiciones jurídicas son más precisas, pero, hablando en términos generales, el Acuerdo de la O.M.C. autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño relevante a la rama de producción nacional con la que entra en competencia. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que estar en condiciones de demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, calcular su magnitud y demostrar que el dumping está causando perjuicio.

Anteriormente, el GATT (artículo VI) autorizaba a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía el artículo VI, y ambos funcionaban conjuntamente. Autorizando a los países a obrar de un modo que normalmente perjudicaría los principios del GATT, de consolidación de los aranceles y de ausencia de discriminación entre los participantes comerciales.

Actualmente, el Acuerdo Antidumping de la O.M.C. introdujo las siguientes modificaciones:

- Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping
- Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping
- Normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas antidumping
- Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping

Para evitar que el arancel antidumping se convierta en un instrumento de protección, las empresas sancionadas pueden recurrir ante sus gobiernos. Posteriormente, se celebran consultas entre las autoridades respectivas. Un 90% de los casos se resuelven en esta fase. De no llegar a una conciliación, la parte afectada por el arancel antidumping puede solicitar el arbitrio de un panel de la O.M.C.

Cabe recordar que se entiende por daño a la producción nacional el perjuicio importante existente, como también la amenaza de daño real e inminente o a un atraso sensible en la creación de una producción nacional.

De acuerdo con las normas establecidas por la O.M.C., se requiere que la empresa denunciante presente pruebas en tres áreas:

- La existencia de la práctica de dumping
- La existencia del daño o perjuicio a la industria nacional

- Las pruebas de la relación causal (entre las importaciones a precios de dumping y el daño a la industria nacional).

Basándose en estas pruebas e indicios presentados, la Comisión puede decidir o no abrir la investigación respectiva. Las pruebas o documentos antes mencionados deberán estar acompañados de una solicitud de apertura de investigación y el pago de la tasa correspondiente. De igual manera, se deberá adjuntar un cuestionario, debidamente absuelto, en el que se incluirá la descripción del producto objeto del dumping, el país de exportación, la lista de importadores, entre otros.

Antidumping

El primer antecedente de la ley anti-dumping que se conoce es en Canadá en 1904; éste país había llevado hasta esa fecha una larga historia de restricciones al comercio como factor de protección a su incipiente industria nacional. La legislación que se aprobó, autorizó imponer un derecho especial a aquellos bienes importados en Canadá para los cuales el precio de importación o venta fuera menor al "justo" valor de mercado. Esta norma encontraba su justificación en el poder de monopolio de los exportadores, las disposiciones de excedentes de producción y las intenciones predatorias de los diferentes agentes económicos que operan en un mercado.

En 1921, la legislación anti-dumping se extendió rápidamente por Estados Unidos y Europa; esta rápida expansión y repercusión dio como respuesta un fuerte y generalizado sentimiento antimonopolio. Ahora, si profundizamos el análisis, es interesante ver como esta legislación se fue transformando en instrumento de regulación de las importaciones.

Lentamente se fueron dictando un conjunto de normas legales que protegían la competencia desleal y la necesidad de protección de los productores locales ante conductas de precios predatorios. Los jueces fueron interpretando a la ley anti-dumping dentro de un contexto definido por la legislación antimonopolio, requiriendo la demostración del daño a la competencia; esto hizo que se fuera produciendo un desplazamiento hacia un sistema burocrático, basado en las valuaciones que realizaban las aduanas, lo cual terminó haciendo que el antidumping fuera el mejor mecanismo del control de las importaciones. Este cambio de criterio cobra una gran importancia, ya que

hoy el dumping puede ser considerado en cualquier instancia en que la producción interna resulte desplazada o afectada por importaciones competitivas

Por lo tanto, las medidas antidumping son una herramienta de carácter transitorio, y corresponde a una sobretasa arancelaria que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio, como el dumping.

Al detectarse la venta de un bien por debajo del valor estimado normal, considerando los costos de los insumos, la mano de obra, etc., los empresarios de la industria afectada por la importación del producto presentan una demanda, piden una investigación al organismo nacional competente, y en caso de que éste verifique el ejercicio de dumping por parte de la empresa extranjera acusada, es aplicada una sobretasa a la importación del producto ofertado por dicha compañía.

4.3 El impacto del dumping en las comunidades agrícolas de México

Como se ha visto el dumping de maíz ha tenido impacto en distintos ámbitos de la sociedad, un ejemplo de ello es el caso de el pueblo de Comalapas, el cual se encuentra en el estado mexicano de Chiapas, uno de los más pobres del país, durante los últimos años, su avenida principal se ha llenado de agencias de viaje con un único destino 'turístico': estados norteros como Tijuana, en la frontera con EE.UU. Dependiendo de la capacidad adquisitiva del cliente, las 'agencias' ofrecen desde el simple viaje en autobús a la frontera hasta el pasaje en avión con oferta de trabajo incluida.

Comalapas es sólo la muestra de una realidad nacional escalofriante: unos 300.000 trabajadores mexicanos se ven obligados a emigrar a EE.UU cada año.¹ Muchos de ellos proceden del sector rural, cada vez más castigado por las políticas comerciales que no les dejan alternativas. En las zonas rurales uno de cada dos mexicanos vive hoy en la pobreza extrema. En el caso de los estados del Sur : Chiapas, Oaxaca y Guerrero, que dependen en gran medida del maíz la pobreza extrema rural se eleva al 70 por ciento de la población.

⁷⁷ www.inforsource.mig. Datos procedentes de la página web del Migration Information Source. De acuerdo a esta fuente, unos 9 millones de mexicanos viven hoy en los EE.UU., más de la mitad de ellos indocumentados.

La caída de los ingresos ha tenido implicaciones directas en la seguridad alimentaria de la población rural y en su acceso a servicios básicos como la salud y la educación. Pese a que la mayor parte de las familias campesinas se alimentan casi exclusivamente de maíz y frijol negro, la caída de los precios les obliga a vender todo el grano que cosechan, y no guardan suficiente para el consumo propio. La falta de recursos hace que el consumo de carne y pescado sea excepcional, y en el mejor de los casos la dieta se completa con pollos y algunos vegetales criados y cultivados por ellos mismos.

El colapso de los precios, consecuencia del dumping de Maíz ha tenido otro efecto en la alimentación de las poblaciones pobres en muchos pueblos: las mujeres, se ven obligadas a trabajar fuera para conseguir otros ingresos, y ya no pueden moler el maíz en casa como lo hacían antes. De este modo, muchas familias consumen ahora tortillas hechas a partir de harina de maíz que les venden las grandes compañías, y que en muchos casos proceden de maíz importado. Entre los consumidores pobres, la queja es recurrente. “Yo no sé que es lo que tiene este maíz, pero no me llena. Ni con un kilo de tortillas me llega para el almuerzo”, dice Alfonso.*

La crisis del maíz también ha contribuido a agravar la situación sanitaria, ya de por sí muy deteriorada. Tratar una simple bronquitis infantil puede llevarse hoy hasta un tercio de lo que una familia ingresa anualmente por la venta de todo su maíz. Los centros de salud pública son escasos y mal equipados, por lo que muchas veces los campesinos deben acudir a consultas privadas que incrementan considerablemente el costo del tratamiento.

Aunque la educación es gratuita, la mayor parte de las familias tienen dificultades para cubrir los costos del material y equipamiento, como los uniformes. Por tanto los niños, en especial las niñas, deben dejar la escuela antes de completar los estudios primarios.

Las mujeres y las niñas en el sur de México se enfrentan a una doble jornada. No sólo cuidan a sus familias, sus hijos y los ancianos, sino que además y de manera creciente tienen que buscar nuevas formas para asegurar ingresos adecuados para sobrevivir. Las mujeres han sufrido de manera desproporcionada la caída de ingresos: muchas no han podido acceder a una formación, y rara vez tienen acceso a las tierras o al crédito. Ante

un mismo trabajo, cobran menos que los hombres. Sufren más problemas de malnutrición que los hombres ya que comen menos para dejar más a sus familias.

Aunado a esto y como consecuencia de las presiones económicas, muchos eligen dejar sus pueblos, y en algunos casos sus familias, en busca de un trabajo en otras partes de México o en EE.UU. La migración temporal o definitiva está teniendo el efecto de concentrar la propiedad de la tierra. Un ejemplo de ello es el ejido Nueva Linda, de Chiapas, que repartió entre sus ejidatarios 300 hectáreas de tierras comunales tras la reforma de 1994. Hoy el 90 por ciento de ellos han vendido sus parcelas a un cacique local y muchos se han visto obligados a emigrar. Irónicamente, muchos antiguos propietarios se ven obligados a trabajar como jornaleros en las que hasta hace poco eran sus tierras. La realidad de estos “rentistas” es aún más dramática que la de otros campesinos, ya que al no poseer el título de la tierra no tienen derecho a percibir las ayudas del estado vinculadas a la producción.

4.4 El sistema de apoyo de las políticas del maíz de Estados Unidos

EE.UU. es el mayor exportador mundial de maíz, y el principal proveedor de México. Para la mayor parte de los productores mexicanos la competencia con el aluvión de maíz barato procedente de su poderoso vecino se ha convertido en una carrera cuenta arriba. Estos productores están atrapados en una competencia contra un sector que recibe grandes cantidades de dinero por parte del Gobierno estadounidense, y está controlado por tan sólo un puñado de compañías transnacionales.

El maíz es el principal cultivo de los EE.UU., tanto en extensión de tierra plantada como en volumen total de producción.² Esta producción ha crecido de forma sostenida en los últimos 30 años, impulsada por una serie de factores entre los que están los adelantos científicos y tecnológicos. Sin embargo, el sector tiene la peculiaridad de ser el más importante receptor de ayudas del Gobierno e los EE.UU.³, y de estar dominado por unos

⁷⁸ Agricultural Resource Management Survey, USDA, 1996. www.resource.agr.survey.eu

⁷⁹ Entre 2000 y 2002 recibió, como media, un cuarto de todos los pagos realizados por el Gobierno a través del Commodity Credit Corporation (CCC), la agencia de apoyos al mercado del USDA (USDA Tabla 25). Naturalmente, esto no refleja la relación entre los pagos y el área cultivada o se rendimiento. El sector del maíz esta relativamente bien subsidiado por acre (145 dólares por acre, más alto que la soja y el trigo, aunque menos que el algodón o el arroz), pero algo menos por tonelada métrica (43 dólares por Tm) que otros cultivos como el trigo o el algodón, teniendo en

pocos gigantes agroalimentarios como Cargill y Archer Daniels Midland (ADM). Aunque los apoyos del gobierno no son el único elemento que influye en los precios del maíz y en sus precios, el asunto tiene la máxima pertinencia en el contexto internacional, en el que las ayudas al sector agrario están siendo discutidas en el seno de la OMC. A lo largo de los últimos veinte años la política agraria norteamericana ha sido deliberadamente diseñada para generar excedentes para la exportación, así como para facilitar ingresos adecuados a los productores de EE.UU. Sin embargo, las exportaciones de maíz a precios artificialmente bajos están destruyendo los medios de vida a los pequeños productores en los países en desarrollo, mientras que los beneficios del sistema estadounidense de subsidios se concentran de forma desproporcionada en los grandes productores de este país, dejando fuera a los pequeños.

La estructura del sistema de apoyo del Gobierno de EE UU

En el 2000 los productores estadounidenses de maíz recibieron ayudas por un valor total de 10.100 millones de dólares.⁴ Los pagos al sector del maíz en ese año fueron unas diez veces el total del presupuesto mexicano para el conjunto del sector agrario.⁵

Los apoyos del Gobierno estadounidense comprenden un amplio abanico de herramientas políticas. Uno de los principales cambios en la estructura de ayudas gubernamentales con respecto a los años noventa fue el paso de un sistema de precios mínimos garantizados para los productos agrarios a un sistema de ayudas directas al ingreso de los productores. Por esta razón, tanto el gobierno estadounidense como la OMC consideran que no tienen relación con los niveles de producción. En términos técnicos, son pagos “desacoplados”.

La Farm Act (Ley Agraria), que entró en vigor en mayo de 2002, establece un vínculo aún más estrecho entre las ayudas del gobierno y la producción. En primer lugar, se introdujeron los llamados pagos “contracíclicos” (counter cyclical payments), que protegen a los productores contra las fluctuaciones en los precios de mercado. En segundo lugar, la

cuenta los vastos volúmenes de producción.

⁸⁰ Agricultural Resource Management Survey, USDA, 1996. www.resource.agr.survey.eu

⁸¹ El presupuesto mexicano para agricultura en 2003 fue, al cambio actual de 1.200 millones de dólares (Gobierno de México, 2003).

Farm Act ha permitido a los agricultores presentar al Departamento de Agricultura datos actualizados sobre las extensiones y el rendimiento de sus cultivos.⁶

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. Para México resulta crítica la forma en que están estructuradas las ayudas estadounidenses, mientras que EE.UU. afirma que los subsidios no afectan a sus exportaciones. Pese a los importantes desembolsos, no se declaró a la OMC ningún subsidio a la exportación de maíz en 2000 ó 2001. Sin embargo, las normas de la OMC escritas para proteger los intereses de EE.UU. y de la UE- fracasan a la hora de reconocer hasta qué punto estas ayudas públicas influyen en la producción nacional y, por tanto, en los volúmenes y precios de exportación.

De acuerdo a las reglas de la OMC, dos de los principales tipos de ayudas al sector del maíz desde la aprobación de la ley de 1996 (Federal Agriculture Improvement and Reform (FAIR) Act) quedan exentas de ningún tipo de restricción. Los “pagos de emergencia” no estaban incluidos originalmente en la ley, pero fueron introducidos en 1998 en respuesta al desplome de los precios de algunos productos, por lo que son en teoría, distorsionantes para el comercio, ya que esta categoría relaciona de forma directa la 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.⁷

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 en 2001 no fueron clasificadas por la OMC como “distorsionantes para el comercio”, y por lo tanto no estuvieron sujetas a ninguna restricción Internacional.

⁸² Los agricultores pueden presentar datos actualizados sobre sus extensiones para los pagos directos y rendimientos para los pagos contracíclicos.

⁸³ Esta Cláusula autoriza ayudas por un valor no mayor del 5 por ciento de la producción agraria declarada como ‘no ligada’ a productos concretos (que se incrementa al 10 por ciento en el caso de países en desarrollo).

La mayor parte de las ayudas directas están exentas de restricción por parte de la OMC, pese a las evidencias que sugieren que éstas influyen en la producción. Primero, incrementando el ingreso directo del agricultor, de forma que no considere de igual modo el riesgo de invertir y la necesidad de recursos para hacerlo. En segundo lugar, las expectativas de pagos futuros aparecen cuando se permite a los agricultores actualizar sus indicadores de extensión y productividad de la explotación, que determinan el nivel final de ayudas. Estas actualizaciones pueden llevar a pensar al productor que el proceso se repetirá en el futuro, por lo que incrementará la extensión y productividad de sus cultivos con la esperanza de que esto le suponga mayores ingresos cuando las ayudas sean actualizadas de nuevo. ⁸

Los subsidios a las exportaciones dirigidas a México

Con un 70 por ciento de la cuota mundial del mercado del maíz, el volumen de sus exportaciones hace que los precios de exportación de EE.UU. influyan en los precios mundiales, y en los precios de mercados fundamentales, como el de México, que están abiertos a las importaciones procedentes de EE.UU.

Dado que el impacto de las ayudas directas en las exportaciones no está correctamente acreditado, el subsidio “real” a la exportación tan sólo puede ser estimado. Hay dos modos de medir la envergadura de este problema para el caso de México:

1) Costo de producción versus precio de exportación: la diferencia entre el costo de producción de maíz y el precio al que éste es exportado. Este cálculo del “margen de dumping” o el nivel de subvención de las exportaciones- puede entonces ser aplicado al volumen total de las ventas a México. ⁹

⁸⁴ *Watking, K. “Northern Policies and World Poverty: will the “Doha development round” make a difference?”, documento presentado en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Economía del Desarrollo, Mayo de 2003, p. 12, 45 pp.*

⁸⁵ *Estimar la diferencia entre el precio de exportación y el costo de producción es sólo una de las formas de calcular el ‘margen de dumping.’*

Entre 2000 y 2002 el costo de producción del maíz fue, más alto que el precio de exportación. Por tanto a lo largo de estos años las exportaciones a México incluyeron un subsidio “implícito” de unos 105 millones de dólares.

2) Las ayudas nacionales: el subsidio “implícito”: cuánto se destina en forma de ayudas por cada unidad de producción de maíz en los EE.UU. Esta cifra puede ser multiplicada por el volumen total de exportaciones a México y así obtener una estimación del subsidio implícito presente en las exportaciones a este país.

Los créditos a la exportación

El objetivo explícito de los programas de créditos a la exportación es incrementar la cuota de mercado de los EE.UU. y competir con las exportaciones agrarias de otros países.

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. El Supplier Credit Guarantee Program (SCGP), cuya función es acelerar el proceso, deja fuera a los bancos.

En vez de eso, el Gobierno de EE.UU garantiza el crédito del importador al exportador. Aunque ambos tipos de créditos a la exportación van directamente a los importadores, grandes empresas comerciales, como Cargill y ADM en el sector del maíz, cierran los acuerdos y se benefician de las garantías que aquéllos les ofrecen. México es uno de los principales beneficiarios de estos programas, ya que sus importadores reciben algo menos de un quinto del total de los créditos a la exportación concedidos por EE.UU. en 2002. Las ventajosas condiciones crediticias y la expansión de mercados para las exportaciones baratas de EE.UU fuerzan los precios a la baja, funcionando en la práctica como un subsidio a la exportación.

Aplicando los criterios de la OCDE para estimar el componente de subsidio de estos créditos , tendríamos que añadir al menos 15 millones de dólares al total de los subsidios a la exportación destinados a México en 2002.¹⁰

⁸⁶ Es muy posible que la cifra real sea incluso más alta, ya que el cálculo de la OCDE excluye tanto los costes de reestructuración de la deuda como los impagos. En el caso de estos últimos, el Gobierno estadounidense prácticamente la totalidad del crédito, así como el interés resultante. Ver documento de Oxfam América, US Export Credits: Denials and Double Standards, Marzo 2003.

La distribución de las ayudas nacionales

Las políticas agrarias de EE.UU. se han basado en mitos muy arraigados, incluyendo que las ayudas son esenciales para preservar el modo de vida de las pequeñas explotaciones familiares rurales. Sin embargo, el mito ha resultado ser falso, ya que las explotaciones más grandes acaparan la mayor parte de los recursos. Alrededor de un quinto de los productores más ricos concentran la mitad del total de las ayudas gubernamentales al sector. ¹¹

Los perdedores de Estados Unidos: los pequeños productores en EE.UU.

En Estados Unidos se estima que actualmente hoy en día existe tan sólo una quinta parte de los agricultores que había hace treinta años, esto puesto que para la mayoría de los agricultores los ingresos de su explotación no les da para cubrir los costos. Muchos de ellos tienen trabajos fuera de la granja, o simplemente tiran la toalla y dan su tierra en alquiler. Esto a pesar de las ayudas del Gobierno, ya que sin estas son las que mantienen el sistema a flote. ¹²

Por el otro lado y como ya hemos visto las compañías agroalimentarias exportadoras son las grandes beneficiarias del sistema de ayudas estadounidense y de las liberalizaciones regionales como la del TLCAN. Al transferir el costo de mantener la producción a los contribuyentes estadounidenses, los exportadores consiguen acceder a productos que no reflejan el verdadero costo de producción, y se aseguran la venta a través de los créditos a la exportación. El sector del maíz es especialmente rentable para las grandes compañías. Sólo dos empresas, Cargill y ADM, controlan el 70 por ciento de todas las exportaciones estadounidenses de maíz.

Estas compañías 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. 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

⁸⁷ Foreman, “**Characteristics and Production Cost of US Corn Farms**”, USA, Agosto 2001, p. 12, 142 pp.

⁸⁸ Entrevista realizada por K. Vora, de Oxfam América, 29 Julio de 2003, citada en Foreman, “*Characteristics and Production Cost of US Corn Farms*”, www.cornforemanproducts.com.

esta expansión está en la creciente influencia política de estas compañías, sobre el Gobierno de EE.UU., sobre la OMC e incluso sobre funcionarios mexicanos.

Las transnacionales del maíz

Los ejecutivos de ciertas grandes empresas han jugado un papel clave en el diseño y ejecución de la política agraria de los Estados Unidos. Cargill, por ejemplo, tuvo directivos colaborando como asesores en el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos desde 1970, al tiempo que lideraba varios consejos consultivos de exportación. El presidente ejecutivo de Cargill, Daniel Amstutz, llegó incluso a encabezar las negociaciones agrarias durante los primeros años de la Ronda Uruguay (que concluyeron con la creación de la OMC). Un comunicado interno de esta compañía durante las negociaciones del TLCAN decía, “El TLCAN es importante para Cargill porque despeja el camino para realizar nuestro trabajo”¹³, al tiempo que ordenaba a sus empleados en más de 600 puntos distintos de la geografía estadounidense que presionasen a los respectivos miembros del Congreso para favorecer el apoyo a la firma del TLCAN. Muchas de las compañías claves en este sector han apoyado verbalmente la continuidad de los programas de crédito a la exportación. Una comunicación de CoBank (uno de los bancos que mayor cantidad de créditos a la exportación ofrece a Cargill y ADM) al Departamento de Agricultura de EE.UU. sugería que, dentro de las negociaciones OMC, no sólo debería evitar entrar en “nuevas etapas” en la restricción del uso de créditos a la exportación, sino que se debería impedir que los créditos agrarios formasen parte de las “dañinas concesiones unilaterales” propias del proceso.

4.5 Daño colateral del dumping de maíz, el problema del maíz genéticamente modificado

Los posibles efectos del maíz transgénico en las variedades tradicionales, o criollas de la planta en México han sido motivo de debate público desde hace ya varios años. La principal preocupación se relaciona con el flujo de genes desde plantas genéticamente modificadas o maíz transgénico hacia el maíz mexicano y sus parientes silvestres o tradicionales. Tal flujo genético puede amenazar la diversidad de las variedades

⁸⁹ Ernest Micek, directivo de Cargill, citado en Invisible Giant, Breeuwsterkneen, Pluto Press, 10 diciembre 2002, www.cornimportance.eu.h25d.eu

naturales. Ello resulta especialmente preocupante no sólo debido a la importancia sociocultural y económica de la agricultura tradicional del maíz, sino también porque México es el centro de origen de este importante cereal.

Y pese a que México es centro de origen del maíz, y de una actividad que representa el 60 por ciento del cultivo de granos en México, el maíz mexicano está contaminado por el derrame genético proveniente de millones de toneladas de maíz transgénico que se ha importado al país.

Tan sólo entre 1994 , fecha en que dio inicio el TLCAN y 2001 ,año en que se dio a conocer la contaminación del maíz , se importaron de Estados Unidos 35.22 millones de toneladas ¹⁴, sin que pueda saberse qué porcentaje de este grano está contaminado pues no existen en ninguno de los 48 puertos y aduanas del país los controles necesarios ni las revisiones adecuadas ni los laboratorios pertinentes como para hacer las muestras que nos podrían arrojar la seguridad de que no está contaminado lo que llega. Sin embargo, las investigadoras Ana de Ita y Pilar López Sierra calcularon que entre 1996 y 2001 se importaron unos 5.8 millones de toneladas de maíz transgénico. ¹⁵

Cabe mencionar que las leyes mexicanas prohíben el cultivo de maíz transgénico en México debido al riesgo que puede representar para las variedades nativas, pero como parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el país importa aproximadamente un millón a un millón y medio de toneladas de maíz transgénico al año provenientes de Estados Unidos.

De acuerdo a Ana de Ita y Pilar López Sierra:

En 1995, los especialistas nacionales e internacionales de maíz, convocados por el Centro Internacional de Mejoramiento del Maíz y el Trigo (CIMMYT), el Instituto Nacional de Investigación y Fomento Agropecuario (INIFAP), y el Comité Nacional de Bioseguridad Agrícola (CNBA), preocupados porque la liberalización comercial del cultivo de maíz Bt [el más conocido maíz transgénico] ocurriría en Estados Unidos en 1996 [un

⁹⁰ De Ita Ana, López Sierra, Pilar, *“La cultura maicera mexicana frente al libre comercio, en Maíz, sustento y culturas en América Latina. Los impactos destructivos de la globalización”*. Redes, Amigos de la Tierra-Uruguay, Biodiversidad-sustento y culturas, Montevideo, 2004, 144 pp.

⁹¹ *Ibid.*

año después]... señalaron que “si en Estados Unidos se desregula el maíz transgénico, lo más probable es que llegue a México en un tiempo muy corto. Aun cuando parte de ese maíz transgénico no se adaptara bien a México, es casi seguro que habrá polinización cruzada con el tiempo”. A fines de 1998, el Comité estableció una *moratoriade facto* al no aceptar nuevas solicitudes para realizar pruebas de campo”.¹⁶

La contaminación del maíz pudo ocurrir por el hecho de que el gobierno mexicano no sólo permitió la importación de un maíz sin identificación, sino que incrementó dichas importaciones por encima de las cuotas asignadas. Siendo Estados Unidos “el mayor productor de maíz transgénico” que de sus 32 millones de hectáreas de maíz, 8 millones están cultivadas con maíz transgénico, era altamente probable que mucho de éste fluyera a México, revuelto con el maíz común. Cabe recordar que “Estados Unidos se ha negado sistemáticamente a separar el maíz convencional del maíz transgénico y el gobierno mexicano, a diferencia de Japón, no se lo ha exigido.



Pese a esto, las empresas biotecnológicas productoras de semillas transgénicas han reclamado que la prohibición a la siembra de maíz transgénico en México se libere, pues la biodiversidad no corre ningún peligro, y sería un beneficio enorme para los campesinos mexicanos. Pero esto no es así ya que la contaminación de las siembras nacionales con semillas transgénicas, la apertura económica salvaje y la carencia de políticas de fomento amenazan al grano, así como a los pequeños productores que la siembran. En contra de lo que pudiera suponerse los factores de riesgo están estrechamente relacionados entre sí.

⁹² De Ita Ana, López Sierra, Pilar, “*La cultura maicera mexicana frente al libre comercio, en Maíz, sustento y culturas en América Latina. Los impactos destructivos de la globalización*”. Redes, Amigos de la Tierra-Uruguay, Biodiversidad-sustento y culturas, Montevideo, 2004, p. 28, 144 pp.

Evidencia de contaminación

En septiembre de 2001 el gobierno mexicano anunció que existía evidencia de la contaminación de variedades de maíz tradicional mexicano con adn de maíz transgénico en los estados de Puebla y Oaxaca. De inmediato se desató un revuelo que no ha parado. Al mes siguiente del anuncio, diversas organizaciones civiles mexicanas exigieron que el gobierno frenara de inmediato las importaciones de maíz genéticamente modificado y presentara un plan para “prevenir y revertir la contaminación transgénica, haciendo que las empresas responsables pagaran indemnizaciones a los campesinos afectados, por daños. De todo el mundo comenzaron a llegar las cartas de apoyo de la sociedad civil.

El descubrimiento de contaminación fue hecho por las comunidades de las Sierras Norte y Juárez de Oaxaca junto con los investigadores Ignacio Chapela y David Quist, de la Universidad de California en Berkeley. El anuncio del gobierno sólo confirmaba, con estudios propios, el fatal hallazgo. Con la subsecuente divulgación en las páginas de revistas tan famosas en el medio científico internacional como *Nature* o de amplia difusión como *Newsweek* (que le dedicó su portada al miedo por la contaminación de transgénicos en el maíz mexicano), el revuelo adquirió tintes de debate álgido desde noviembre de 2001. En diciembre del mismo año, Los científicos amigos de la industria iniciaron una viciosa campaña para desacreditar el artículo de Chapela y Quist afirmando que la contaminación no estaba probada, y acusaron a Chapela y Quist de fallas metodológicas.

Acciones que deben implementarse para el estudio, evaluación, y cancelación de introducción de maíz transgénico.

Entre la acciones para combatir la introducción de maíz genéticamente modificado a México, considero sumamente importante abrir nuevas líneas de investigación que permitan tener mas conocimiento acerca del tema, y no solo para solucionarlo sino para prevenirlo. A continuación se sugieren algunas acciones que podrían contribuir a la solución de este problema.

Investigaciones más extensas de las prácticas de los agricultores

Los conocimientos tan pocos que se tienen de las prácticas de manejo y de selección de semillas que aplican los agricultores, constituyen un verdadero obstáculo que impide averiguar cuáles factores influyen en la difusión de genes (incluidos los transgenes) en los

maíces criollos y cuáles serían las consecuencias de esa difusión. Por tanto, urge llevar a cabo investigaciones que ayuden a ampliar nuestro entendimiento de dichas prácticas.

Establecimiento de una base de datos sobre el maíz criollo

Urge establecer una base de datos sobre los maíces criollos de México y en el resto del mundo, que contenga información acerca de las características agronómicas y de calidad de esos materiales, así como también información genética, cuando sea factible.

Investigaciones sobre cómo frenar, revertir o remediar la introducción de genes en el maíz criollo

Es absolutamente crítico contar con mucho más información de la que tenemos ahora acerca de los factores que afectan el flujo de genes en el maíz y de cómo revertir, contener o atenuar las repercusiones de la difusión de un gen dañino o indeseable. Por tanto, se debería dar prioridad a las investigaciones en este campo.

El primer Foro en Defensa del Maíz

Como consecuencia del dumping de maíz, y para el estudio del mismo en el año 2002 tuvo lugar el foro llamado “En Defensa del Maíz” el cual convocó a más de 300 participantes de 120 organizaciones, incluyendo a autoridades de comunidades de Oaxaca, Chiapas, Puebla, Tlaxcala, Veracruz, Morelos, Guerrero, Michoacán, Jalisco, Colima, Chihuahua, Sonora, el estado de México y el Distrito Federal, organismos civiles, académicos, investigadores locales y extranjeros, e incluso representantes de algunas dependencias gubernamentales. La intención fue iniciar una discusión en torno a la defensa del maíz, dilucidar las previsiones del gobierno en torno al problema y emprender un camino propio, autogestionario, encarando un asunto para el que los funcionarios encargados no pudieron dar respuesta contundente.

A cuatro años de distancia, tal vez el logro más importante de todo este proceso se cocinó en ese foro por la discusión horizontal, interdisciplinaria y plural entre campesinos indígenas y no indígenas, investigadores, académicos, representantes de organizaciones de agricultores, ecologistas e incluso incipientes y potenciales redes de consumidores .

En dicho foro, Eyeli Huerta ,coordinadora de Gestión Ambiental de Técnicas y Análisis de la Comisión Nacional para la Biodiversidad (CONABIO), anunció los resultados preliminares de nuevos estudios en curso que indicaban rastros de material transgénico en las muestras tomadas en 22 comunidades de la Sierra Norte de Oaxaca y en el Valle de Tehuacán y otros enclaves campesinos en el estado de Puebla. Según los datos presentados, la concentración de material transgénico era más abundante en las muestras procedentes de semillas que Diconsa (Diconsa es una empresa paraestatal que distribuye abasto popular a todas las regiones del país) distribuye a través de sus 300 almacenes rurales en sus 23 mil tiendas de abasto campesino que cubren el 93 por ciento de los municipios del país, que en las muestras de los predios de agricultores individuales, lo que indicaba que Diconsa podría ser una fuente importante de contaminación, por más que del volumen total de las importaciones de maíz sólo maneja 600 mil toneladas anuales, de las que 200 mil las importa directamente y 400 mil provienen de comercializadoras privadas que también pueden contener maíz importado, y en menor medida de cosechas compradas a organizaciones de productoras.

En este foro se mencionó que la amenaza real de los maíces transgénicos se expresa de manera extrema en la variedad Terminator que, al cruzarse con las variantes nativas, las va inhabilitando para reproducirse, lo que en los hechos devastaría la diversidad del maíz y haría a los campesinos dependientes de las compañías diseñadoras y productoras de semillas.

Por ello pareciera ser que una de las finalidades de los transgénicos parece ser devastar la diversidad biológica del maíz, desarmar a los campesinos de su estrategia de sobrevivencia, y como tal de su resistencia y su sentido comunal, a partir de hacerlos dependientes de las semillas que tengan que comprarle año con año a las grandes compañías. Y es por ello que los campesinos e indígenas tienen sus modos tradicionales de trasiego, su propia manera de resguardar y cruzar sus semillas indígenas ya que quienes resguardan las semillas buenas, desde tiempos inmemoriales, son comuneros o comuneras con prestigio en su localidad.

Una de las exigencias más generalizadas en el foro fue iniciar un veto contra Diconsa, exigirle al gobierno mexicano que suspendiera las importaciones de maíz transgénico y que se iniciara un plan serio y corresponsable (por regiones) para detectar y erradicar las semillas transgénicas, y emprender un plan de fortalecimiento de las semillas nativas en

el que participaran las comunidades, desde el diseño hasta la evaluación, y donde existiera una supervisión por parte de organismos civiles para vigilarle las manos del gobierno.

Este acuerdo, incipiente en ese momento, resultó una de las estrategias que efectivamente se llevó a cabo pero solo durante el periodo del 2002 y finales de 2003.

En un ambiente científico en el que más y más la actividad de la ciencia pasa por mediación de las empresas que les aportan y les norman los objetivos de algunos experimentos cruciales, el foro cuestionó la irresponsabilidad de las empresas y del gobierno al propiciar su importación y no mantener controles para que no se siembre. ¿Y su consumo? bueno, dijeron algunos “por lo menos debería avisarse a la gente que no está determinada su posible toxicidad o nocividad para animales y seres humanos”.¹⁷

Entre las conclusiones a las que se llegaron en este foro fueron:

- Acciones autogestionarias, desde abajo y a contrapelo de las dependencias gubernamentales.
- Posibles acciones legales en contra de las empresas y el gobierno mexicano, o de impugnación de los organismos de inversión y financiamiento de prospección, investigación, patente y comercialización ilícita o legaloide.
- Abrir espacios en donde se socialice, desde diferentes lados, información que de otra manera estaría dispersa y que no necesariamente los medios de comunicación recogen. No sólo la información centralizada sino aquella proveniente de muchas fuentes y muchos niveles para que así las propuestas vayan en muchos sentidos y no en uno solo.

4.6 Consecuencias del dumping de maíz en México

Como hemos visto las consecuencias del dumping de maíz proveniente de Estados Unidos, son cuantiosas y devastadoras sobre todo para nuestro país, como se puede ver a continuación:

- Crecimiento de la pobreza en general, en especial en los campesinos

⁹³ Resumen de la discusión del Primer Foro en Defensa del Maíz, 24 de enero de 2002.

- Aumento de la migración como consecuencia de la pobreza
- Contaminación del suelo
- Aumento de las importaciones de maíz, en especial trasgénico
- Y como consecuencia del punto anterior detrimento de las exportaciones de maíz mexicano
- Caída en la superficie cosechada de 8 millones 193 mil 968 en 1994 a 7 millones 780 mil
- Estancamiento de rendimientos promedio de 2.22 toneladas por hectárea a 2.52.
- Producción estancada de 18 millones 236 toneladas a 19 millones 652 toneladas en el mismo periodo.
- En maíz pasamos de una dependencia de 11% a 31%.
- El dumping no beneficia al consumidor y el precio de la tortilla se elevó 94% pasando la tortilla de \$2.65 en 1998, a \$ 6.00 en el 2006 y hasta \$ 15.00 en 2007.
- En consecuencia el consumo de la tortilla cayó abruptamente.
- Y como consecuencia de los puntos anteriores, se dio un grave desajuste económico, político y social.

4.7 Beneficiados y perjudicados con la liberalización del maíz y el dumping

Mientras los gobiernos mexicano y estadounidense cantan las virtudes del libre comercio, un puñado de intereses privados se benefician de la combinación de proteccionismo en EE.UU. y apertura de mercados en México. Las decisiones que se tomaron, en México y en EE.UU., responden a intereses muy concretos de ciertos sectores y compañías, verdaderas ganadoras en el proceso de liberalización.

Los grandes beneficiarios con la liberalización del maíz han sido las grandes empresas exportadoras de maíz de los Estados Unidos, los precios bajos (procedentes de productos subsidiados en EE.UU.) 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.¹⁸

Sin duda, el sector que ha simbolizado con más crudeza la brecha entre ganadores y perdedores es el que representan las dos grandes empresas harineras y productoras de tortillas, Maseca y Minsa. Estas dos compañías patrocinadas por las estadounidenses ADM y Cargill, respectivamente gozan de una posición dominante en el mercado de la tortilla y en el del procesamiento de harina, resultado, entre otras cosas, de su nexo político con los diferentes gobiernos que han promovido la liberalización de este sector.¹⁹ Maseca importa el 30 por ciento del maíz que compra, mientras que Minsa se queda entre un 12 y un 15 por ciento. De acuerdo al director de compras de Minsa, la compañía prefiere el producto importado por su precio, y no por su calidad. Las asociaciones de los productores van más allá afirmando que estas empresas importan maíz para forzar a la baja los precios nacionales. La caída de los precios del maíz tampoco parece haber sido positiva para los consumidores mexicanos ya que 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.

Con ello podemos ver, que con la liberalización del maíz y el dumping consecuencia de ello, si ha habido grandes beneficios pero lamentablemente estos solo se han visto para nuestro vecino del norte, es decir, para Estados Unidos, ya que con el libre mercado se han podido posicionar las grandes empresas en nuestro país, generando más riqueza para ese país, y dejando a México en condiciones de desventaja producto de esta práctica desleal de comercio internacional.

Por otro lado dentro de los perjudicados, uno de los casos más preocupantes 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 costo de producción, el precio del kg de tortilla se multiplicó por cuatro, en términos reales, entre 1994 y 1999, siendo actualmente de \$ 8.00 el Kg. A diferencia con Estados Unidos, las ayudas escasean en México. Aunque el Estado cuenta con una serie de programas de apoyo al

⁹⁴ Compañías como Cargill reciben subsidios del Gobierno mexicano por la venta y el transporte del grano. La cantidad que reciben depende de los diferentes estados.

⁹⁵ Actualmente (2006) Minsa es sólo suministradora de harina a pesar de que en el pasado también era activa en el proceso de tortillas.

productor, la escasez de recursos y la mala gestión los dejan muy lejos de compensar la caída de los precios.

La retirada del Estado ha dejado a los pequeños productores inermes ante las grandes compañías, que utilizan su posición hegemónica en el mercado para engañar en las condiciones de compra. Sabiendo que en muchos casos el campesino no tiene alternativas, los intermediarios de empresas como Maseca reducen aún más el precio del maíz arguyendo que éste es de baja calidad o está en malas condiciones. No deja de ser paradójico que las compañías procesadoras se muestren tan estrictas con el maíz mexicano y se desesperen después por importar maíz de baja calidad procedente de EE.UU. Frente a la caída de los precios del maíz, los productores tienen muy pocas alternativas. No hay un mercado garantizado para producciones alternativas. Aunado a esto el precio de las semillas y de los fertilizantes ha aumentado drásticamente, y hay un acceso muy restringido al crédito, el banco de desarrollo nacional no acepta la tierra como garantía, y los campesinos se ven forzados a endeudarse con los intermediarios quienes cobran un interés del 15 por ciento mensual.

Aunado a ello dadas las duras condiciones a las que se ven sometidos alrededor de 30 miembros por comunidad cada año se ven obligados a emigrar al norte del país o a Estados Unidos, así mismo en los últimos años han proliferado los créditos privados a tipos de interés usurarios, que atrapan a las familias en un callejón sin salida. Con todo, estas fuentes de financiación de emergencia rara vez evitan la necesidad de buscar trabajos que completen el ingreso. Los hombres abandonan el hogar durante períodos más o menos prolongados, trabajando como albañiles, camareros o jornaleros a cambio de salarios extremadamente bajos. Durante ese tiempo son las mujeres quienes asumen toda la carga del mantenimiento y la producción de las tierras, lo que supone a su vez una sobrecarga para abuelas y vecinas, que se quedan al cuidado de los niños.

Como se puede ver los benéficos del dumping son pocos, siendo cuantiosos los perjudicados con esta práctica desleal, y en un análisis de estos puntos, se puede concluir que en sí los grandes perjudicados somos todos los, mexicanos, ya que son problemas sistemáticos que provocan una reacción en cadena, perjudicándonos a la población en general.

Pese a todo esto muchos productores de maíz se han organizado para conseguir mejores precios para su producto. A lo largo de todo el país proliferan empresas cooperativas 'integradoras' que acopian el grano de muchos pequeños productores para negociar conjuntamente frente a las compañías. Otros han ido incluso más allá. Hartos de perder en la cadena de comercialización del maíz, los asociados de la Integradora de Maíz COPRODESA en Puebla decidieron enfrentarse a las poderosas empresas comercializadoras y crearon una red de tortillerías para llegar directamente al consumidor. Este proyecto, puede llegar a doblar los ingresos de un campesino gracias a los beneficios de la venta de tortillas. Ofrecen productos a un precio accesible y lo hacen con una materia prima de calidad que ha dado nombre a la nueva empresa: "Nuestro maíz". Iniciativas como éstas han permitido a muchos campesinos y sus familias evitar la pobreza extrema y la emigración. Pero no dejan de ser excepciones.

4.8 Una consecuencia más . Aumento del precio de la tortilla en el 2007.

A un lustro de la liberalización del precio de la tortilla, la industria ha crecido de forma desordenada. La harinización ha ido sustituyendo progresivamente al nixtamal y ha conducido a la producción en serie con máquinas cada vez más sofisticadas. El número de tortillerías ha crecido de manera explosiva, sin que se cuente con un censo confiable, mientras el precio por kilogramo ha aumentado alrededor de seis veces.

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) era el órgano regulador de la tortilla, bueno o malo. No se abrían nuevas tortillerías sin que lo autorizara, pero al desaparecer el guardián se empezaron a instalar tortillerías sin ningún control.

En los primeros años de la liberalización se empezaron a abrir una tortillería frente a otra; algunos para ganar mercado comenzaron con prácticas desleales. "Permitir que se abrieran tantas tortillerías fue perjudicial para la cadena de producción".

Los productores informan que las ventas de tortilla por expendio han caído a la mitad, pues el mercado se atomizó. Antes en un establecimiento se vendían 550 kilos en promedio (algunas hasta 700) y ahora se vende una media de 300 kilos. Esto ha repercutido en sus costos, pues si antes las máquinas operaban de 7 de la mañana a 4 de

la tarde, hoy existen tortillerías que tienen las máquinas funcionando hasta las 9 o 10 de la noche. Esto implica más gasto de energía eléctrica y gas.

El consumo de tortilla se ha modificado porque han cambiado los hábitos de la población. Hoy el ama de casa sale a trabajar y llega tarde por lo que ya no compra tortillas, o bien, las compra en supermercados que en este momento tienen más de uno por ciento del mercado. Para contrarrestar esto desde hace aproximadamente un año se ha iniciado una campaña para publicitar las bondades nutricionales de la tortilla.

En los primeros días del año en curso se dio una sorpresiva alza en el precio de la tortilla. En cuestión de horas el desmedido aumento al precio de la tortilla se generalizó para llegar hasta 15 pesos por kilo en diversas zonas del país, mientras el gobierno federal anunció el incremento de las importaciones para mitigar el daño directo ocasionado a 19 millones de mexicanos en pobreza alimentaria, y un total de 70 millones de consumidores incluida la clase media. En menos de una semana el aumento se generalizó en todo el país con golpes a la economía de la población más pobre de dos y hasta cinco pesos.

El precio de la tortilla se incrementó debido al aumento a los energéticos y a la oferta local de maíz; además que hay estados que no producen mucho maíz y están alejados de las zonas de producción, además de que no se tiene regulado el precio de la tortilla.

Cabe recordar que actualmente México es deficitario en producción de granos, tan solo el 25% del consumo nacional es abastecido por maíz importado de Estados Unidos, que significa 8.5 millones de toneladas anuales. Por ejemplo en Michoacán la producción de maíz es de un millón de toneladas al año, de las cuales el 60% se destinan al consumo interno, y el 40% restante se comercializan en otros estados del país.

La versión oficial del aumento de la tortilla se dijo se debió a la escasez de maíz por la alta demanda internacional para la producción de etanol, así como el encarecimiento de los insumos como el gas y el diesel decretados en la transición de la administración foxista, a la actual.

El etanol se produce en varios países del mundo entre ellos Estados Unidos en donde su producción paso de mil 600 millones de galones en el 2000 a 5 mil millones de galones

durante el 2006 y se estima que para el 2008 aumentará a 7 mil millones. El etanol es una especie de alcohol que se obtiene del maíz y que es utilizado como un sustituto de energía para la gasolina. Se estima que el alza en los precios del petróleo detonó el aumento en la producción de esta sustancia.

Por lo tanto, el problema de fondo, en las alzas observadas en el precio de la tortilla, no es coyuntural y dependiente fundamentalmente de las variaciones recientes en el mercado internacional, sino que ha sido y sigue siendo una creciente dependencia alimentaria, fomentada durante los últimos años y basada en las esperadas ventajas de la apertura comercial del maíz.

Si revisamos 15 años de datos, observamos el crecimiento de las importaciones (en 1991 eran de 1,421.7 miles de toneladas y en 2005 ya eran de 5,518.7 miles de toneladas, es decir, de representar 10 por ciento de la producción nacional, pasaron a significar la cuarta parte de la producción, en 15 años), y vemos también el sostenimiento e incluso incremento de la producción nacional (en el mismo periodo pasaron de 14251.5 miles de toneladas a 20,500 miles de toneladas), pese a las condiciones desfavorables impuestas a partir del proceso liberalizador, como la diferencia de apoyos gubernamentales entre países, particularmente entre Estados Unidos y México.

En un ambiente de liberalización comercial, uno de los primeros condicionantes, dicta el dogma neoclásico, tendría que ser competencia abierta y no distorsionada. Sin embargo, a pesar de que en México se ha insistido en el efecto distorsionador de los subsidios, existe una enorme disparidad entre los subsidios de diferente tipo, otorgados a la agricultura y agricultores en Estados Unidos y en México. Así, en tanto en Estados Unidos los subsidios agropecuarios en 1999 se estimaban en 322 dólares por agricultor, en México se habían reducido a 75 dólares por agricultor ya en ese año.

Entonces, esta disparidad en los subsidios ha generado una enorme distorsión en los precios del maíz estadounidense, y pese a los acuerdos de política internacional donde se han establecido compromisos para disminuir estos subsidios, el gobierno mexicano los ha disminuido severamente unilateralmente, en contraste al creciente aumento en Estados Unidos, afectando radicalmente a los productores nacionales y sobre todo a los pequeños

agricultores campesinos, a quienes se les ha sometido a una competencia abierta completamente desleal.

Por otra parte, el crecimiento de las importaciones en México al nivel actual, de representar ya una proporción significativa de la disponibilidad nacional del grano, había estado apoyada en la observación de una tendencia a la disminución de los precios internacionales. El supuesto subyacente había sido durante todos estos años, que es más eficiente comprar barato en el mercado mundial que producir caro internamente. Hasta ahora, las cifras habían dado soporte a este supuesto, sin embargo, desde los mismos organismos internacionales se habían ya proyectado estimaciones en las que esta tendencia se modificaba. Por ello ya desde el 2003 la tendencia indicaba que de 100 dólares por tonelada que se registraba en 2003-2004, el precio internacional promedio de granos podía elevarse entre 2008-2009 a 109 dólares y 60 centavos, es decir, un incremento cercano a 10 por ciento en sólo cinco años.

Igual en los diagnósticos nacionales (Novitas en Sagarpa, 2004), ya se identificaban cambios en la tendencia del precio del grano, que sin duda, eran señales de alerta en cuanto a la política seguida de sostener el abasto nacional a partir de crecientes importaciones. Finalmente, a diferencia de lo que se ha afirmado en el sentido de que el abasto del exterior, dado que se importa en su mayor parte maíz amarillo no genera problema de precios en la producción nacional, el precio de las importaciones ha venido a distorsionar el comportamiento doméstico del precio de maíz.

A pesar de ser un grano diferente y de mucho menor calidad que el producido en México, al no diferenciarse los mercados, ni establecerse claramente como productos distintos, su bajo precio ha impulsado a la baja del precio doméstico del maíz blanco de alta calidad nacional. Así, a través del precio bajo subsidiado del maíz amarillo importado, se han creado distorsiones fuertes en el mercado de maíz en México que ha dañado y desincentivado la producción nacional y ha dibujado una imagen falaz de que ha sido eficiente económicamente la decisión de importar este grano.

El panorama, entonces, que se ha construido internamente con la política nacional de más de dos décadas, ha sido de una creciente dependencia y podría ser aún de mayor vulnerabilidad de seguir aún, con la receta de más importaciones y menos apoyo a la

producción nacional, a pesar de los efectos mostrados. Muy poco se ha hecho en términos de una política a mediano y largo plazo para fortalecer la agricultura nacional y en particular la producción de maíz para consumo humano, a través de la consolidación de iniciativas científicas y tecnológicas integrales e interdisciplinarias que respondan a los retos de la realidad compleja y diversa de la mayoría de los pequeños y medianos productores mexicanos. La apuesta ha sido a la agro-exportación y a satisfacer los intereses de grandes empresas y corporaciones.

Por ello y como ya se mencionó los grandes perdedores del proceso y de la aplicación de este esquema han sido a lo largo de más de 20 años, el amplio conjunto diverso y complejo de los productores campesinos en el mosaico nacional y ahora, las amplias gamas de consumidores urbanos y rurales que sostienen como eje de su alimentación el maíz. Estos millones de campesinos, con costos de producción muy superiores a los precios de mercado, no solo por ineficiencia tecnológica, sino también debido a que producen un maíz no sólo de colores diferentes al maíz importado, sino de una calidad culinaria, nutritiva y ambiental significativamente superior, no han abandonado la producción maicera y tampoco han reorientado sus preferencias, como viejos y sabios consumidores de maíz.

Las causas son el encarecimiento del maíz y el gas, así como la apertura nuevos negocios. Así como que el maíz blanco pasó de mil 700 pesos la tonelada a tres mil 500 pesos en el último año, lo que implica un incremento de 105.8 por ciento. Por ello desde hace más de un año empezó el incremento del precio de la tortilla, cuando estaba a cinco pesos el kilogramo, debido a las variaciones de la cotización de la masa.

Cuando el precio de la tortilla estaba controlado, los aumentos impactaban en sólo 1.0 por ciento al salario mínimo, pero ahora ese impacto es de 18 por ciento, dicho aumento que en algunos lugares llega a ser de diez pesos por el kilo se debe a problemas coyunturales, como son el de transporte y cosecha, y a estructurales, como que al maíz se le están dando nuevos usos en materia energética.

La Cámara Nacional de la Industria de Producción de Masa y Tortilla justificó el incremento al precio del kilogramo de la tortilla, debido al “desmedido encarecimiento del maíz de más de ciento por ciento en sólo un año”, al alza del gas y a la apertura de

nuevos negocios. El director de este organismo empresarial, Rafael Ortega Sánchez, opinó que el más castigado por el aumento al precio del producto básico es el tortillero, porque el que da la cara al consumidor.

En el año 2000 había 45 mil tortillerías en todo el país, en el 2006 65 mil y en la actualidad aproximadamente 70 mil, por lo que ese tipo de negocios trabaja en la actualidad entre 20 y 30 por ciento de su capacidad de operación.

A pesar de todo el aumento al precio de la tortilla no está justificado porque a pesar del incremento en el costo del maíz, se registran ganancias para los vendedores, los que pierden son los productores del campo.

Es importante mencionar que para algunos agricultores la siembra de maíz ha dejado de ser una actividad rentable en el campo, ya que los productores llegan a tener pérdidas de hasta un 15 por ciento de la utilidad, por los altos costos de producción. Este grano se ha visto muy afectado por los acuerdos bilaterales, ya que los excedentes de este producto se quedan en el mercado nacional, y como consecuencia ante un mayor número de oferta, los precios a los que es pagado son bajos. Esta situación golpea de manera importante a este sector, que actualmente se encuentra representado por cerca de 120 mil productores, de los cuales el 90 por ciento pertenece al régimen de la pequeña propiedad.

Por lo tanto existen diferencias abismales frente a los productores del vecino país del norte, en donde el uso de semillas transgénicas y tecnología de punta contribuyen a que los rendimientos en obtención de maíz, sea mayor. Un ejemplo es el caso de Michoacán pues por cada hectárea se logra obtener en promedio ocho toneladas, mientras que en Estados Unidos se tienen 25 toneladas por este mismo número de superficie.

En conclusión la causa del aumento en el precio de la tortilla son varias entre ellas, el aumento del precio del maíz, de la electricidad, de la gasolina, por el uso del maíz para la producción del etanol, etc, otro factor muy importante en el aumento de la tortilla es el aumento del 100% en el precio del maíz, en el lapso de 1 año, así como que los granos los han acaparado las comercializadoras con el fin de subir el precio del maíz, prueba de ellos es que el precio del maíz en Estados Unidos oscila entre los 210 dólares, para

ingresarlo a México su costo aumenta a aproximadamente 300 dólares y en México las comercializadoras venden el grano en aproximadamente 3500 dólares, por lo que es más costoso importarlo. A pesar de que la calidad del grano importado es muy inferior al producido por los campesinos mexicanos. Por ello podemos decir que el aumento en el precio de la tortilla fue una reacción en cadena, que aumentó el costo de producción de este grano.

Apoyo ante competencia desleal

Ante este problema los tortilleros del Valle de México pidieron que el Gobierno controle los precios del producto básico para hacer frente a la competencia desleal que representan las tiendas comerciales, donde se ofrece a seis pesos el kilogramo. El costo de la tortilla en las tortillerías varía de ocho a diez pesos el kilogramo, muy superior al que se ofrece en grandes centros comerciales, el cual fue fijado en máximo seis pesos.

El secretario general de la Confederación Nacional de Productores Agrícolas de Maíz de México, Carlos Salazar, explicó que hay una diferencia en el precio de la tortilla en las distintas regiones del país, debido a la variedad en los costos de insumos, como el energético. Por su lado el secretario general de la Confederación Nacional de Productores Agrícolas de Maíz de México, Carlos Salazar, explicó que hay una diferencia en el precio de la tortilla en las distintas regiones del país, debido a la variedad en los costos de insumos, como el energético.

Especialistas reprobaron que se siga dependiendo de las importaciones de maíz y exigieron la renuncia de Eduardo Sojo actual Secretario de Economía y quienes llevaron a la debacle al campo mexicano. Instaron revertir el daño ocasionado en 13 años del TLCAN. Por su parte legisladores y partidos políticos exigieron el control de importaciones y la concertación de subsidios con las grandes empresas para evitar mayores daños a la población.

La Secretaría de Economía pretende mitigar el alza en el precio de tortillas al adelantar un mes la fecha para importar maíz blanco. Con estas medidas el gobierno espera que el precio de la tortilla tienda a la baja.

A su vez, el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) señaló que el gobierno debe establecer subsidios dirigidos a la población más desprotegida, pero de ninguna manera controlar precios. Destacó que el precio se debe regular bajo las leyes del mercado y que los consumidores deben castigar a los productores y comercializadores de tortillas al comprar en lugares donde estén más baratas, o comer otra cosa que esté menos cara y de abasto suficiente.

Al respecto, el delegado estatal de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagarpa), Manuel Valdés calificó de válido que se incremente el precio del maíz, pues dijo que el productor agrícola también tiene derecho a ganar dinero y no vivir de apoyos y subsidios. Tras minimizar el impacto del alza en el costo de la tortilla, afirmó que en promedio una familia consume un kilogramo de este básico, "que cuesta 10 pesos y cinco refrescos, cuyo valor es más alto que el de la tortilla".

En comunicado conjunto Economía y Sagarpa señalaron que para hacer frente al desabasto de maíz blanco se emitirán nuevas disposiciones legales e atribuyeron la escasez al crecimiento en la demanda de maíz para la producción de biocombustibles.

En tanto, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) sólo puede realizar tareas de verificación y vigilancia, y esa será su labor en este trance que afecta a más de la mitad de la población del país.

Maíz para etanol

Sumado al problema de la poca producción interna de maíz en México y de la dependencia de las importaciones, está el tema de la fuerte presión que representa para los precios del maíz a nivel internacional el uso cada vez mayor que hace Estados Unidos del maíz para la producción de etanol, un biocombustible capaz de sustituir al petróleo como generador de energía.

Gracias a ese nuevo uso de este cotizado grano, algunos ahora le llaman "oro amarillo". El interés de producir el etanol ha sobreexcedido las expectativas y se está incrementado en forma muy agresiva para los próximos años. La demanda de maíz para producir etanol

en Estados Unidos ha pasado de 25 millones y medio de toneladas en 2003, a cerca de 54 millones de toneladas para el 2007. Por ello el etanol obtenido del maíz ha demostrado ser una alternativa más limpia que la gasolina. Esta fuerte demanda de maíz para otros usos, ha incrementado el precio del grano a nivel internacional, lo que por supuesto afecta a países como México que ahora dependen más y más de lo que les llega del exterior.

Los empresarios e industriales mexicanos están abogando por estrategias de mediano y largo plazo para enfrentar el problema de la baja productividad del maíz. Las soluciones que plantean pasan por la aplicación de nuevas tecnologías y concretamente de la biotecnología para la producción de nuevas variedades del grano, un tema controvertido y de opiniones muy divididas. Esto ha traído como consecuencias: un desastre social en el campo, incremento en la migración, y efectivamente que el campo ya no aguante más.

Muchos, en la política y la ciencia, ven a los biocombustibles como una fuente limpia y renovable de energía y una alternativa para reducir la emisión de gases contaminantes y el deterioro del medio ambiente. Sin embargo, los biocombustibles, en lugar de solucionar el cambio climático, podrían terminar dañando más al medio ambiente.

Los biocombustibles, como el biodiesel y el etanol, se derivan de productos orgánicos como el maíz, caña de azúcar, aceites vegetales o estiércol de vaca. El principal argumento a favor de los biocombustibles es que ayudarán a reducir la concentración de gases de efecto invernadero en la atmósfera. Brasil ha utilizado bioetanol en sus autos desde hace años. La materia prima que se usa en la producción de biocombustibles se obtiene mediante agricultura intensiva. Este sistema implica un alto uso de fertilizantes, pesticidas y maquinaria, ya que con métodos agrícolas menos intensivos, la producción sería mucho menor y los requerimientos de tierra y costos serían mucho más altos. Este proceso requiere además del uso de combustibles fósiles (carbón y petróleo) tanto durante las fases de producción como en el transporte desde y hacia las plantas de procesamiento.

Esto a su vez conduciría a la desaparición de la biodiversidad, la disminución de tierras fértiles y agua y los efectos sociales negativos como el desplazamiento de comunidades locales.

Otra posible consecuencia, afirman los investigadores, es la reducción en la disponibilidad de alimentos. Un ejemplo reciente se vio con el precio del maíz en Estados Unidos que aumentó a su valor más alto en 10 años debido a la creciente demanda en ese país de bioetanol derivado de maíz, en el caso de México principal importador de maíz de Estados Unidos resultó especialmente afectado ya que la gente debió pagar hasta 30% más por uno de sus alimentos básicos: la tortilla de maíz.

Peligro transgénico

Algunos partidos políticos como lo son: Convergencia y el Verde Ecologista alertaron a la sociedad a no permitir que el gobierno federal cubra el desabasto interno de maíz mexicano con granos importados, al considerar que se trata de un truco para abrir a debate nacional la introducción de maíz transgénico.

Adolfo Sánchez Almanza, del Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) de la UNAM, afirmó que los 19 millones de mexicanos pobres entre los pobres, los que están en pobreza alimentaria son los más afectados por este abrupto incremento en el precio de su alimento básico, tal vez único, y aseguró que entre este gran grupo el daño no se puede medir en salarios mínimos debido a que no perciben siquiera ese monto. Así mismo dijo que entre quienes ganan salario mínimo, un kilo de tortillas a 10 pesos representa el 20 por ciento de su ingreso.

Beneficio a monopolios

El gobierno federal avanza de manera peligrosa hacia una desregulación de precios que deteriorará aún más el salario de los trabajadores. Una prueba es el precio de las tortillas. Esa tendencia favorecerá a los monopolios en perjuicio del empleo.

Por tanto el incremento en el precio de la tortilla sólo beneficiará a grandes productores de maíz de Estados Unidos y a trasnacionales que controlan más de 50 por ciento de la producción de maíz para el mercado nacional.

Luciano Concheiro, especialista en producción agrícola de la unidad Xochimilco, advirtió que la estrategia de Felipe Calderón es "una doble trampa" que afectará tanto la

producción nacional de maíz como a seguridad alimentaria, pues la tendencia mundial es "canalizar la producción de maíz para generar bioenergía y con ello elevar el precio de este grano básico para los sectores más empobrecidos del país". Por tanto el alza al precio de las tortillas es una muestra de lo que está por venir durante este sexenio.

En consecuencia 40 mil productores agrícolas de Querétaro están en riesgo de una "inminente quiebra" por los incrementos al precio del maíz, pues con el alza al precio del maíz también aumenta el valor en toda la producción alimentaria.

Nuevas tecnologías para la producción del maíz. El genoma del maíz

La productividad no viene sola, viene a partir de la adopción de tecnologías más avanzadas. En México, por ejemplo, se han pospuesto las decisiones respecto al uso de la biotecnología moderna para el principal cultivo de nuestro país, que es el maíz.

El mercado mexicano no produce suficiente maíz, por lo que hay que solucionar el problema de escasez de maíz con medidas estructurales, así como con la introducción de mejores granos y el aumento de la producción. En México, los cultivos transgénicos no han llegado a la etapa comercial, ya que la biotecnología agrícola en México también tiene seguidores y detractores. El debate es entre aquellos que piensan que si introducimos los transgénicos vamos a resolver la crisis productiva, porque se les atribuye una capacidad genética de resistir las plagas, las sequías, los fertilizantes, y de tener un nivel de productividad más alto. Y en el otro extremo, están aquellos que defienden lo secular y las variedades más antiguas del grano.

A propósito de la crisis que de principios de 2007 en los precios del maíz, quienes promueven y defienden la introducción en México de variedades distintas de maíz transgénico le dieron un nuevo impulso al tema, haciendo llamados al gobierno para que de una vez por todas permita la experimentación con estos granos, con miras a su producción y comercialización masiva.

Para muchos parece paradójico que aún en México no se pueda aplicar esta tecnología siendo que fue precisamente en México donde a finales de 2006 el Centro de

Investigación y Estudios Avanzados dio a conocer un hallazgo científico importante: el haber despejado el genoma del maíz, y en México no se puede utilizar esa información si no hay una toma de decisiones adecuada respecto a lograr el mejoramiento de los maíces mexicanos a partir de ese conocimiento científico.

Una vez que se tenga la evidencia de que el uso de esta tecnología es la solución para el campo mexicano, podría utilizarse los beneficios de esta, siempre respetando los principios de seguridad alimentaria, y entonces dar el próximo paso e ir a la etapa comercial. Ya que sin investigación, apoyo, infraestructura y sin tecnologías avanzadas, el objetivo de productividad no se puede lograr.

Contaminación transgénica en las nuevas tecnologías para la producción del maíz.

Las nuevas variedades tienen algunas ventajas, pero sus detractores también las señalan como contaminantes.

Uno de los puntos más álgidos en la discusión sobre los transgénicos es precisamente si estos realmente representan una solución deseable.

Aún no están cien por ciento comprobados sus supuestos beneficios, y quienes se oponen radicalmente a su utilización, como la organización ambientalista Greenpeace, dicen que la industria biotecnológica hasta el momento sólo ha conseguido comercializar cultivos transgénicos con apenas dos características agronómicas: tolerancia a herbicidas y resistencia a insectos.

En su informe del año 2006, Greenpeace señala que durante ese año hubo en México dos intentos de sembrar variedades de maíz transgénico en campo abierto en estados como Sinaloa, Sonora y Tamaulipas. Al final, y debido a la fuerte presión de productores campesinos, científicos y organizaciones ambientalistas, la Secretaría de Agricultura no autorizó la siembra de maíz genéticamente modificado.

En su informe Greenpeace advierte además sobre la contaminación transgénica que podrían haber sufrido ya cientos de variedades del maíz nativo mexicano. Según

Greenpeace este acervo genético sigue amenazado por el maíz transgénico que ingresa al país en las importaciones anuales que se hacen desde Estados Unidos de este grano.

Híbridos locales

En centros de investigación y universidades del país donde se llevan a cabo experimentos biotecnológicos, se resaltan las virtudes de los granos modificados genéticamente. Un ejemplo de ellos son las investigaciones realizadas por la UNAM, concretamente por investigadores de la facultad de Estudios Superiores Cuautitlán de la UNAM, los cuales informaron a principios del 2007 que lograron desarrollar ocho híbridos de maíz blanco y seis variedades sintéticas de maíz amarillo, con rendimientos superiores hasta en un 30% a los que existen en el mercado. Se dijo que en 2006 se sembraron 40 localidades del estado de México con estas variedades de maíz, y que en algunas se obtuvieron rendimientos de nueve a diez toneladas por hectárea, cuando con otras variedades se llega a cosechar, por lo general, entre dos y cinco toneladas. Al final de la investigación se aseguró que estas variedades de maíz no afectan a las criollas. En una nota de prensa se dijo al respecto que otra ventaja de los PUMA (como se ha bautizado a esta variedad del grano) es que pueden estar al lado de los criollos sin ningún problema.

Sin duda alguna, el tema del maíz transgénico es polémico. Los campesinos mexicanos saben bien de qué se trata la biotecnología agraria y los efectos que puede tener para su actividad la introducción de semillas genéticamente manipuladas, por lo que debe analizarse con sumo cuidado este tema, para así llegar a una solución para el problema del maíz en México.

Entre las acciones sugeridas de política interna para el mejoramiento del campo mexicano están las siguientes:

Aumentar la producción de maíz en México, con el fin de ser autosuficientes y no depender de las importaciones de maíz, ya que la importación de maíz transgénico no es la solución al problema, por el contrario esta medida provocaría una crisis económica en el sector avícola porque desalienta la producción interna.

Se debe considerar el hacer uso de la biotecnología, ya que si estamos consumiendo maíz transgénico, sería bueno utilizar los beneficios de esta tecnología pero a nuestro favor y sin afectar nuestro medio ambiente, ya que las semillas genéticamente modificadas, tienen un costo más alto que las naturales, pero es mejor la productividad que se obtiene de ellas, por ello a la larga el costo podría reducirse.

Así mismo urge revertir el abandono del campo mexicano, creando estímulos a la producción, asesoría técnica y créditos baratos, entre otros elementos, así como impulsando la productividad y competitividad entre los agricultores mexicanos, a fin de mejorar el funcionamiento de los mercados y resolver los problemas de abasto y comercialización del maíz. Una vez recuperado el campo mexicano deben requerirse de la regulación de los precios en el mercado, aplicación de tecnología de punta, y alternativas viables de financiamiento en este sector. Antes se les pedía a los campesinos dejar de sembrar maíz y migrar a otros cultivos, ahora con las necesidades actuales lo que se necesita de manera urgente es incrementar la producción.

Analizando la crisis del campo y los problemas subsecuentes que se han dado a raíz de las dificultades que tiene el sector agrícola, los grupos campesinos, que lamentablemente son los principales afectados con la liberalización del maíz, han realizado una serie de propuestas en mejora del campo, entre las más importantes se pueden enlistar las siguientes:

Estos grupos en defensa del maíz han propuesto declarar al maíz como recurso estratégico de seguridad nacional, y establecer políticas de protección y fomento, por tratarse del cultivo sobre el que descansa la alimentación básica de la población, por ser al que se dedican la mayoría de los productores rurales y en torno al cual los pueblos de México han desarrollado y mantienen su cultura material y simbólica. Así mismo proponen una revisión de las políticas agrarias, agrícolas y comerciales, verdaderas causantes de la crisis del campo mexicano y la revisión del capítulo agrícola del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, especialmente lo relativo al comercio de los granos básicos, con el fin de revertir los efectos del dumping sistemático practicado por los agroexportadores estadounidenses y las grandes empresas importadoras en contra de la economía campesina y mexicana. Las políticas de precios y subsidios deben compensar

la pérdida de rentabilidad de la producción de maíz, y estar orientadas a fortalecer la economía campesina y de los pequeños productores

Por ser México país centro de origen, diversidad y domesticación del maíz, el gobierno debe suspender de inmediato las importaciones de maíz transgénico de Estados Unidos, señaladas como fuente principal de la contaminación del maíz mexicano y dar carácter de obligatoriedad jurídica a la moratoria de facto sobre la liberalización de la siembra comercial o experimental de maíz transgénico. Así como detener la siembra y movilización en el territorio nacional también de otros granos y semillas transgénicos como soya, algodón y canola, así como los ensayos de campo con organismos transgénicos, ante la ausencia de un marco regulatorio y de una política ampliamente consultada con toda la sociedad, apelando al principio de precaución reconocido en el Convenio sobre Diversidad Biológica firmado por nuestro país en Río de Janeiro en 1992.

Así mismo importar maíz sólo cuando la cosecha nacional sea insuficiente y una vez que la producción nacional se ha comercializado, previa segregación del maíz transgénico verificada en las fronteras. No debe permitirse la entrada de una sola tonelada de maíz por arriba de la cuota libre de arancel, sino que cualquier volumen por arriba de la cuota debe pagar el máximo arancel permitido por el TLCAN y priorizar la compra directa a las organizaciones de productores mexicanos a un precio justo. Ya que el abasto de Diconsa contiene maíz importado y transgénico, y es responsabilidad del gobierno mexicano retirar el surtimiento de maíz transgénico de las tiendas rurales y alertar sobre los peligros de su siembra para las variedades nativas. Además de informar a la población consumidora sobre el contenido de maíz transgénico.

Sería importante establecer de manera oficial la magnitud y las fuentes de la contaminación transgénica, las poblaciones de maíces nativos y silvestres afectadas y las comunidades en donde se encuentran; los tipos de transgenes y las empresas dueñas de las patentes involucradas, lo cual es responsabilidad directa del gobierno mexicano. Así como exigir la expulsión del país de las empresas multinacionales que pudieran tener responsabilidad en el derrame transgénico, tales como Monsanto, Novartis, DuPont y Aventis, por el daño que han provocado.

El gobierno mexicano debe exigir a las empresas con responsabilidad en daños ambientales, asumir los costos de un plan de limpieza de los espacios contaminados, tomando en cuenta las posibles compensaciones necesarias para los pueblos, campesinos o consumidores afectados por la contaminación de sus parcelas, la merma o pérdida de la producción, el rechazo en el mercado, o el consumo no deseado de productos que contienen transgénicos. Adicionalmente, el gobierno debe apoyar económicamente la recuperación y uso de las semillas tradicionales, a cargo de las comunidades por sí mismas, no en programas del gobierno. Prohibir totalmente el uso de tecnologías transgénicas por consistir una amenaza a la cultura campesina y a la seguridad alimentaria de los pueblos y garantizar la autodeterminación de los mismos, es decir de los pueblos indígenas de México sobre sus recursos naturales.

Las políticas ambientales, agrícolas y alimentarias deben ser sustentables, justas y soberanas, y elaborarse junto con la sociedad civil en base a la autodeterminación de los pueblos sobre sus recursos naturales, el respeto a los derechos indígenas y campesinos, la conservación de la biodiversidad y el principio de soberanía alimentaria. El poder legislativo debe impulsar una legislación sobre bioseguridad que enriquezca los derechos indígenas y campesinos, que evite la enajenación de las riquezas genéticas estratégicas de la nación, que se apegue al Convenio sobre Diversidad Biológica y al Protocolo de Cartagena sobre seguridad de la biotecnología del que México es signatario. Así mismo la entidades del gobierno responsables de las políticas agrícolas, alimentarias, de conservación de los recursos naturales deben destinar recursos a la investigación para favorecer la agricultura sostenible.

Entre las propuestas de acciones de política exterior sugeridas están que la Cumbre Mundial de la Alimentación debe reconocer el concepto de soberanía alimentaria, apoyado en el fortalecimiento de las economías campesinas, el reconocimiento integral de los derechos indígenas y de los agricultores, y el reconocimiento pleno de los Derechos de los Agricultores a nivel internacional y nacional, sin condicionamiento de las legislaciones nacionales o acuerdos internacionales que los puedan coartar. Así mismo los gobiernos y empresas que han contribuido a la contaminación transgénica del maíz en México deben de pagar los daños ocasionados o en caso contrario deben ser llevados ante la Corte Internacional de Justicia.

Y para el buen cumplimiento de estos preceptos los diferentes grupos de campesinos en defensa del maíz han propuesto entre otras acciones demandar anti dumping contra las importaciones de maíz de Estados Unidos, por el daño que han infringido a la producción nacional, así como la oposición a la pretensión de legalizar la siembra de maíz transgénico en México e impulsar la organización de una agrupación autónoma, independiente y plural, que incluya a todos los sectores involucrados y a las personas interesadas, para coordinar acciones de información y apoyo a demandas urgentes desde distintas regiones geográficas. Incluir en ella redes de información y acción de otros países.

Así mismo para una mayor información y difusión de esta proponen producir información sencilla y accesible para usarse en las comunidades (asambleas ejidales, comunales, escuelas, organizaciones de base, etc.) , así como trabajar en las asambleas ejidales o comunales para establecer los puntos o acuerdos que protejan a las semillas y cultivos tradicionales apoyando con información a las comunidades y difundirla a través de seminarios y foros, apoyando el intercambio de personas de la ciudad al campo y viceversa.

Es importante promover la siembra de semillas nativas con buenas características productivas y formar comités, para atender problemas relacionados con la siembra del maíz, la introducción de semillas para el nuevo ciclo, la llegada de personas a las comunidades con fines de exploración o investigación, la llegada de empresas de insumos agrícolas y hacer autodiagnósticos de contaminación genética de maíz en las diferentes localidades. Asu vez fomentar la cultura de consumo de productos de maíz nativo y exigir que se modifique el Artículo 82 de la Ley de Salud para que sea obligatorio el etiquetado de productos que sean o contengan transgénicos y que estos informen de sus riesgos para las variedades nativas impidiendo que se siembre en las comunidades.

Una vez mencionado lo anterior y para el buen funcionamiento del sector agrícola se necesita una política de Estado, que sí bien existe, hace falta estructurarla de acuerdo a las necesidades de hoy en día, así mismo no deben de ser recortados ni cancelados los presupuestos de los programas que fomentan proyectos económicos y de infraestructura

para mejorar la productividad y competitividad en el campo como los son: Programa de Apoyo a la Modernización de la infraestructura para la Comercialización, Programa para la Consolidación de la Organización para la Comercialización, PROMAF para incentivar la productividad en maíz y frijol, El Programa Normal de Competitividad relacionado con el abastecimiento de fertilizantes.

Dado que las condiciones en que se negoció el TLCAN hace 15 años han cambiado, tanto en México como en Estados Unidos se deben establecer nuevas pláticas con los socios comerciales para adecuar el tratado a las condiciones actuales del mercado del maíz, aplicando todos los instrumentos jurídicos de defensa de la producción nacional contra prácticas desleales, pero tampoco se ha explorado esta medida. Por ejemplo: El 50 por ciento de los problemas comerciales que llegan a denunciar en los paneles del TLCAN o la OMC son del sector agropecuario. Esas denuncias avanzaron en sectores muy modernos de México, que tenían recursos económicos para llevar esos procedimientos jurídicos y absorber los costos, los mayores afectados no lo pueden hacer, como es el caso de los 2.5 millones de productores de maíz. Es importante Se deben exigir cuentas a los funcionarios encargados de las políticas agrícolas y de conservación que han fomentado la contaminación demandando a las compañías que utilizan y producen las semillas de maíz transgénico, para ello el gobierno de México debe articular acciones diplomáticas y demandas legales ante las instancias internacionales. Las negociaciones posteriores en materia de agricultura deben contemplar el aprendizaje sobre los defectos del TLCAN, orientándose hacia el desarrollo, la investigación, la inversión, la infraestructura y la erradicación de la pobreza, así el gobierno debe hacer valer el principio de soberanía alimentaria y dar prioridad al consumo del maíz mexicano, ante cualquier otro, aplicando carácter retroactivo las medidas de liberalización escalonada aprobadas originalmente para el sector maíz. El Acuerdo sobre Agricultura debe garantizar el derecho de los países en desarrollo a proteger de forma efectiva su sector agrario por razones de desarrollo y seguridad alimentaria.

Es importante la detección y vigilancia de las importaciones de maíz en todos los cruces fronterizos así como el buen cumplimiento de los requisitos de calidad y cantidad, y si así no ocurriera proceder de manera legal, incluso demandar al mismo gobierno de México por omisión de información sobre la contaminación de las variedades de maíz nativo con maíz transgénico, ya que va en contra de la salud de los mexicanos.

Por el lado de Estados Unidos, el Gobierno de EE.UU. debe introducir reformas fundamentales en su sistema de apoyo a la agricultura, es decir las ayudas deben estar orientadas a garantizar la sustentabilidad de la agricultura familiar a través de precios dignos y de un acceso equitativo a las medidas de ayuda de modo que se puedan beneficiar pequeños productores. Así los métodos de explotación intensiva que ha llevado a la sobreproducción y al deterioro medioambiental deben desaparecer.

Cabe aclarar que desde que se negoció el TLCAN los funcionarios mexicanos fueron advertidos del riesgo que se corría al desatender al campo, el resultado es ahora la dependencia de las importaciones provenientes de Estados Unidos y el aumento del precio de este alimento básico para la sociedad mexicana.

CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

Como hemos visto a lo largo del desarrollo de esta tesis la liberalización supuso una transformación de los programas de ayuda gubernamentales que perjudicó a los pequeños productores. 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 ¹

El ingreso en el TLCAN fue la decisión más importante en materia de políticas públicas que adoptó el Estado mexicano para el campo en la última década. El resultado inmediato de su aplicación se ha evidenciado en fenómenos tales como: la pérdida del mercado interno para la producción agropecuaria nacional, la pérdida de empleos agropecuarios, el deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores de las empresas agroexportadoras, y la desmembración de la economía campesina de subsistencia.

Es por ello que la crisis en la producción del maíz que vivimos actualmente en nuestro país es el resultado de una serie de decisiones en materia de política pública, que el gobierno ha tomado en el plano internacional y en la política interna y que no ha querido corregir a pesar de sus efectos nocivos y del reclamo de las organizaciones campesinas y de ellos mismos reconocerlo y comprometerse a corregirlo en el Acuerdo Nacional para el Campo: como ejemplo esta el caso de las transgresiones al TLCAN a favor de los importadores y en contra de los campesinos, la falta de regulación al precio de los insumos, de no frenar el mercado desleal con precios dumping provenientes de los Estados Unidos de Norteamérica, del abandono de la inversión del Estado en infraestructura estratégica para la agricultura, de no fomentar la productividad agrícola y del sesgo en la aplicación de los subsidios al campo.

⁹⁵ Los apoyos gubernamentales al sector rural están agrupados en la Alianza para el Campo, financiado en parte por el Banco Mundial, que cuenta con más de 30 programas orientados a mejorar la productividad y compensar las pérdidas de renta por la competencia externa. El principal mecanismo de apoyo es el PROCAMPO, que consiste en ayudas directas para compensar la renta del productor. El programa está dotado con unos 350 millones de dólares anuales. La OMC lo considera un subsidio 'desacoplado' (o desvinculado de la producción), pero, paradójicamente, es la principal razón por la que muchos productores plantan cada año. El otro gran programa de apoyo público es ASERCA, que compensa los gastos de comercialización de acuerdo a los costes de producción y transporte en cada uno de los estados. Su funcionamiento ha estado sometido a enormes críticas, ya que los recursos se han concentrado en grandes compañías como Cargill, Maseca o Minsa.

Este escenario de guerra contra el maíz y los productores se maximizará el primero de enero del 2008 con la apertura total del TLCAN para maíz y la liberación de las importaciones con cero arancel. Ya que mientras que México acata obedientemente el TLCAN y las políticas aperturistas, los Estados Unidos fortalecen su andamiaje institucional y financiero de apoyo y protección a su producción agropecuaria. Esta postura de política internacional del gobierno mexicano pasiva y condescendiente en contra de los intereses de la mayoría de los mexicanos, la contempla con otra política interna para cercar a los pequeños y medianos productores rurales y acelerar su proceso de expulsión y de extinción como campesinos.

Para confrontar la crisis del maíz de manera estructural, debería plantearse una política de fomento a la producción del maíz, con créditos accesibles para los pequeños productores, certeza de mercado, precios estables para productores y consumidores, asistencia técnica, investigación y transferencia en tecnología sostenible y medidas de comercio agrícola que permitan al país mantenerse su soberanía respecto a la definición de sus políticas internas.

En el análisis de esta investigación vimos como para los maiceros mexicanos, el TLC, las políticas estadounidenses de dumping y la actitud del Gobierno mexicano han traído competencia desleal, inseguridad y mayores niveles de pobreza. Para los contribuyentes, el robo de miles de millones de dólares en forma de aranceles legales no cobrados. Para los consumidores, el incremento abrupto de los precios de la tortilla de maíz y el deterioro de la calidad de lo que comen. Para el medio ambiente, el agotamiento de los recursos y la desaparición progresiva de un tesoro genético. Es decir, no ha tenido los resultados esperados, y en consecuencia ha tenido efectos nocivos para nuestro país.

Es por ello que las prácticas desleales de comercio internacional son nocivas para nuestra industria y el desarrollo normal del sector productivo de México. Estas prácticas son desafortunadamente comunes y le ocasionan un daño importante a los sectores productivos del país receptor de tales mercancías, ya que se ve inundado de productos extranjeros a un precio muchas veces hasta por debajo de su costo de producción ocasionando una disminución desmedida de precios, eliminación gradual de la competencia, pérdida de capacidad de las empresas, un desarrollo anormal de las

industrias, una obstaculización en el establecimiento de nuevas industrias y una inseguridad para las inversiones extranjeras.

Para ello y sin caer en un extremo proteccionista, que vaya en contra de la política en materia de comercio exterior que México ha manejado en los últimos años, se requiere una seguridad comercial que garantice que las empresas extranjeras que cometan prácticas desleales de comercio internacional sean sancionadas de forma suficiente para eliminar el daño causado y prevenir el uno futuro.

A lo largo de esta tesis, se han evaluado los distintos temas planteados en la misma, concluyendo que los acuerdos sobre Agricultura han demostrado ser inútiles hasta el momento puesto que no han podido garantizar un marco de relaciones comerciales equilibradas. Por ello este tipo de acuerdos, como lo es el TLC deberían de regirse bajo el precepto de que ningún producto podrá ser exportado a precios por debajo del precio efectivo recibido por sus productores (lo que incluye las ayudas directas) o por debajo de sus costos de producción, evitando con esto el dumping, y otro tipo de prácticas desleales que van en contra de nuestra economía, nuestros campesinos, nuestro maíz, los mexicanos y en general de nuestro país.

Con la experiencia de la firma del Tratado de Libre Comercio, la apertura del mercado agrícola, no se ha visto favorecida con los beneficios que se plantearon en el mismo, a su vez las prácticas desleales que se han cometido en contra del maíz, como lo es el dumping, han dificultado aún mas, el comercio de éste. Por lo que se puede decir, que el control y / o eliminación del dumping de maíz en México garantizarían el derecho de los países en desarrollo, en este caso de México, de proteger sus economías, de una forma más efectiva con el fin de disminuir e incluso erradicar los problemas provocados por el dumping, mejorando con ello los gravísimos problemas que tienen los campesinos de México. Siendo así como la creación e implementación de nuevas y mejores, políticas alternativas, acorde a los problemas que el sector agropecuario enfrenta actualmente, podrían controlar, la práctica del dumping en México, modificando las condiciones actuales de los cultivos del campo, en específico, del maíz, tema competente a esta tesis, mejorando así las condiciones del sector agrícola en México, y en especial de los verdaderos, trabajadores de la tierra mexicana, nuestros campesinos.

Resultado de lo anterior, se ha generado una severa elevación del precio internacional del maíz. La primera campanada del efecto catastrófico de este proceso la sufrimos, los mexicanos: ya que la tortilla, alimento básico, registro un exorbitante aumento de precio, dada la insuficiencia de la producción nacional provocada por el desmantelamiento del campo mexicano, a su vez, resultado de la apertura indiscriminada a las importaciones del cereal.

La respuesta de los campesinos mexicanos al dumping ha dividido a los defensores del libre comercio. La teoría económica sugiere que cuando los precios descienden, la oferta debe contraerse. Pero eso no ha ocurrido. De hecho, cuando los precios cayeron, la cantidad de maíz sembrado se incrementó. Y así continúa siendo creciente y considerada la pobreza y la desigualdad en México, a pesar de que en su conjunto las estadísticas son optimistas. El salario real decrece y la incidencia de la pobreza en áreas rurales aumenta. Así la desigualdad es aún mayor después de las reformas que antes.

Los defensores y críticos del libre comercio probablemente sabían que el libre comercio iba a perjudicar a los productores rurales y las tendencias correctivas de la globalización intentan “eliminar” a los productores ineficientes. Por otro lado se ha demostrado que los pequeños productores son más competentes en términos de producción agrícola total que los productores en gran escala.; pero al carecer de subsidios y apoyo por parte de competidores más grandes, estos productores pobres han quedado a la deriva.

Sin embargo, el único grupo en cuyo nombre se han llevado a cabo estas reformas, es el de los consumidores. Con una caída dramática en los precios internos del maíz, podría esperarse una disminución en los precios de la comida para los mexicanos. Pero los precios de la tortilla han aumentado el 279% en términos reales. Esto puede explicarse a través de la combinación de dos factores: primero, el mercado de la tortilla ha sido durante mucho tiempo un duopolio (Gimsa y Minsa); segundo, el gobierno suprimió la protección a los precios al consumidor a través de su programa de liberalización agrícola.

Así evaluando los trece años del TLCN se han perdido dos millones de empleos rurales . Las importaciones de alimentos en el mismo período han llegado a 110 mil millones de dólares. Esto significa claramente, una insostenible fuga de empleos y divisas. Tan sólo en el sexenio pasado de vicente Fox, las importaciones agroalimentarias fueron de 60 mil

millones de dólares. Ningún país del mundo ha sacrificado su soberanía alimentaria como lo ha hecho México. En contradicción con la tradición independentista, se ha entregado abiertamente la soberanía alimentaria mexicana, al incluir el maíz en el TLCAN.

A modo de conclusión el ingreso de México en el TLCAN, ha traído graves consecuencias para los pequeños y medianos productores agropecuarios, entre ellas, el desbarajuste y la destrucción de sus modos de vida y de sustento. El incremento en las migraciones y la miseria de campo, es el resultado más evidente de la apertura comercial y del abandono de las políticas públicas para el campo. La apertura comercial se traduce en la entrega de la soberanía alimentaria a las grandes empresas transnacionales, las cuales monopolizan aceleradamente la producción de alimentos en el mundo. El dominio que las compañías transnacionales tienden a profundizar sobre el proceso productivo de la cadena agroalimentaria, les permite: apropiarse de las semillas que han sido un valor de uso colectivo de los pueblos, la contaminación, en los casos en que las semillas transgénicas invaden los cultivos plantados con las semillas tradicionales, e ingresar cada vez mayores cantidades de productos transgénicos en América Latina y en los países en desarrollo. Así mismo la contaminación del maíz mexicano provocada por estas semillas transgénicas, amenaza la seguridad alimentaria no nada más de México, sino de todo los cientos de millones de personas quienes dependen del maíz como fuente principal de alimentos. Estas son grosso modo las lecciones más importantes que deja liberalización comercial impuesta por los Estados Unidos a México, la cual pretende imponer sobre el resto de América Latina

Por ello lamentablemente existe una enorme brecha en materia de política agrícola en países como son EEUU o China en comparación con México que hacen que la integración comercial en el sector agropecuario y agroindustrial solo sea posible en el mediano y largo plazo, mediando una armonización de las condiciones de competencia entre los distintos países de tal manera que puedan expresarse las ventajas comparativas y competitivas reales, Esto no será posible si no se avanza en el fortalecimiento de iniciativas regionales debidamente financiadas y con una participación en proporción a la riqueza de los países que permita procesos de modernización de la agricultura de los diferentes países en forma equitativa. Los procesos de modernización y en especial de desarrollo tecnológico deben estar adecuadamente sincronizados con los procesos de apertura comercial. No siempre se tiene en cuenta la factibilidad del cambio técnico y el

tiempo que este demora en la agricultura, en las negociaciones comerciales internacionales en agricultura. No sólo es necesario un aumento importante de la inversión pública en investigación sino que se debe incentivar la inversión privada y sincronizar las prioridades de investigación con la realidad de los mercados y las ventajas comparativas y competitivas de cada país. Pensando en la Integración habrá un período de transición donde necesariamente tendremos que tener más política sectorial y en especial más efectiva política tecnológica siempre con el objetivo de aprovechar mejor el mercado hemisférico y poder competir adecuadamente con Estados Unidos, no solo en el mercado de la región sino en el mercado mundial.

Por ello la soberanía y la seguridad alimentarias tienen que ser recuperadas, porque la alimentación de millones de mexicanos no puede someterse a la dinámica de los tratados, como tampoco a las fuerzas ciegas de un mercado que no incluye evitar la pobreza y el hambre de la gente. Así es evidente que si no nos preocupamos en México por nuestro campo, por nuestros campesinos, por nuestro maíz, esta grave problemática seguirá creciendo derivando cada vez mas efectos secundarios, como ya lo estamos viviendo en este momento el que existe una gran problemática en este sector, por lo que es indispensable rediseñar los instrumentos de intervención del Estado y revertir el grave déficit alimentario.

La gran batalla de las naciones consiste, entonces, en lograr soberanía alimentaria plena o, en su defecto, en participar en proyectos de integración solidaria. No es admisible que la alimentación de un pueblo esté sujeta a los juegos de la oferta y la demanda internacionales. Lo que para unos pocos es cosa de ganar o perder, para la mayoría es cosa de vivir o morir. El crimen no es que se desarrollen tecnologías que empleen cereales como combustibles, sino que los estados nacionales no tengan capacidad para establecer políticas que aseguren la alimentación de sus pueblos. Verdadera soberanía es la clave.

GLOSARIO

- **ALCA:** El Área de Libre Comercio de las Américas . Es una negociación que busca la apertura comercial entre 34 países del continente americano. La Declaración de la Cumbre de Miami, en diciembre de 1994, incluyó un Plan de Acción en cuatro áreas concretas, siendo una de ellas la comercial, dentro de la cual se creó el compromiso de negociar un "Área de Libre Comercio de las Américas" para el año 2005, cuya extensión territorial abarcará desde Alaska hasta Tierra del Fuego.

- **APEC:** Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico. Fue creada en 1989 por iniciativa de Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong - Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia y Taiwán. Chile no se incorporó en 1994.

- **ASEAN:** Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), organización regional de estados del Sureste asiático creada el 8 de agosto de 1967.

- **CAN:** La Comunidad Andina o Comunidad Andina de Naciones (CAN) es una organización regional económica y política con entidad jurídica internacional creada por el Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969.

- **CARICOM:** La Comunidad del Caribe en inglés, Caribbean Community o Caricom nació el 4 de julio de 1973 con la firma del Tratado de Chaguaramas por los primeros ministros de cuatro naciones (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago) con el fin de fortalecer sus lazos e integrar un mercado común en la región del Caribe. Actualmente cuenta con 15 miembros plenos y 5 miembros asociados, la mayoría de los cuales pertenecen a la Mancomunidad Británica de Naciones.

- **CIBIOGEM:** Comisión Intersecretarial de Bioseguridad y Organismos Genéticamente Modificados

- **COMECON:** Consejo de Ayuda Económica Mutua Organización internacional de carácter económico y político, creado en 1949 por el Tratado de Moscú. Actualmente los países miembros son los URSS, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la ROA. De ámbito extraeuropeo, países como Cuba, Vietnam o Mongolia también pertenecen a esta organización. Albania, la abandonó en 1961, al producirse la ruptura con la URSS. El COMECON surgió como respuesta al Plan Marshall y la creación en 1948 de la OEEC (actual OCDE). Sus fines fueron el desarrollo de una cooperación económica entre los países miembros coordinando sus economías nacionales, favoreciendo las relaciones comerciales y promoviendo la política de industrialización conjunta.

- **EEUU:** (EEUUA) Estados Unidos de Norteamérica

- **FAO:** Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO, siglas de Food and Agriculture Organization) es una organización de las Naciones Unidas fundada el 16 de octubre de 1945.

- **MERCOSUR:** El Mercado Común del Sur , es un acuerdo de libre comercio firmado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay en su afán por buscar un acuerdo integracionista que acelere y promueva el comercio entre los países signatarios

- **OMC:** La Organización Mundial del Comercio , (en inglés: World Trade Organization, WTO) administra el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas producto de la Ronda de Uruguay (1986-1994), promueve la reducción de aranceles en las transacciones comerciales internacionales, monitorea las políticas comerciales domésticas de los países miembros y actúa como árbitro en sus disputas.

- **ONU:** La Organización de las Naciones Unidas o Naciones Unidas UN, fundada el 24 de octubre de 1945 en San Francisco, (Estados Unidos), tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, es la mayor organización internacional del mundo.

- **PNUD:** Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, su función es contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las naciones.

- **PROCAMPO:** El Programa de apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), es un subsidio directo que el gobierno federal otorga a través de la SAGARPA. Tiene como objetivo específico apoyar el ingreso de los productores rurales

- **PROFEP:** Procuraduría Federal de Protección al Ambiente

- **SAGARPA:** Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación

- **SE:** Secretaría de Economía

- **SEMARNAT:** Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales

- **TLCAN :** Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o también TLC) más conocido como NAFTA por sus siglas en inglés (North American Free Trade Agreement), es un tratado económico entre Canadá, Estados Unidos y México que establece una zona de libre comercio. Entró en vigor el 1 de enero de 1994.

BIBLIOGRAFÍA

- Arroyo, Alberto, **“El TLCAN: objetivos y resultados 7 años después”**. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México, Noviembre de 2001, 111 pp.
- Astorga Lira, Enrique, **“Frustraciones y esperanzas de la economía campesina”**, en La Jornada del Campo. Suplemento del Diario La Jornada, México, 1997, 126 pp.
- Beck, U., **¿Qué es la globalización?**, ed. Paidós, 2000. pp. 204
- Bonilla Sandí, Alban. **“¿Globalizar o humanizar?”**. 1. ed. Heredia : UNAM, México, 1996, 307 pp.
- Brink Lindsey, **“The US Antidumping law, rethoric versus reality”**, Howe Institute, USA, 2003, 254 pp.
- Bunge, M, **La investigación científica**, 2ª. Edición, Editorial Ariel, Barcelona España, 1985, 185 pp.
- De Ita Ana, López Sierra, Pilar, **“La cultura maicera mexicana frente al libre comercio, en Maíz, sustento y culturas en América Latina. Los impactos destructivos de la globalización”**. Redes, Amigos de la Tierra-Uruguay, Biodiversidad-sustento y culturas, Montevideo, 2004, 144 pp.
- De Pietro, Bavaresco, (1997).” **Proceso Metodológico de la Investigación (Como hacer un Diseño de Investigación)**, Maracaibo - Venezuela. Editorial de la Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela, 1997, 265 pp.
- Fernández Sagardi Augusto, **“Diversos efectos de los precios de transferencia y cuotas compensatorias en relación con los impuestos sobre la renta y el comercio exterior”**, UNAM, México, 2000, 228 pp.
- Foreman, **“Characteristics and Production Cost of US Corn Farms”**, USA, Agosto 2001, 142 pp.
- Huaylupo Alcazar, Juan. **“Los Procesos de globalización ¿Reproducción de la desigualdad en las relaciones internacionales o la creación de las condiciones de equidad entre países?”** 1. ed., Universidad para la Paz, San José ,1996, 330 pp.
- Ianni, Octavio. **“Teorías de la globalización”**. 2. ed, Siglo Veintiuno Editores, México, 1997. 215 pp.
- Leyceagui Gardoqui, Beatriz, William Robinson y et. al. **“Comercio a golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional y el TLCAN”**, ITAM, Porrúa, México, 1997, 186 pp.

- Leyceagui Gardoqui, Beatriz y et. al **“Trading Punches: Trade Remedy Law and Disputes Under Nafta, México”** , ITAM Howe Institute, Washington, D.C. 1999, 285 pp.
- López, Sergio y Gustavo Vega, **“ Las prácticas desleales de comercio en el proceso e integración comercial en el continente americano, la experiencia de América del Norte y Chile”**, Edit. Porrúa , Secretaría de Economía y Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2001, 285 pp.
- Levy- Sweeden Santiago Van Vijnbergen, **“Labor Market, Migration and Welfare: Agriculture in the México-USA Free Trade Agreement”**, World Bank, june 1991, en El Impacto del Libre Comercio en América del Norte. Economía Mexicana, CIDE, Nueva época, junio, 1993, pp.134.
- Levy Sweeden Santiago Van Vijnbergen. **“Transition Problems in Economic Reform: Agriculture en the Mexico-USA Free Trade Agreement”**, CIDE, World Bank, México, 1991, 135 pp.
- Malpica De La Madrid Luis , **“El sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional y el Tratado de libre Comercio de América del Norte”**, Porrúa, UNAM , México, 1998, 317 pp.
- Pinto, Aníbal. **“La Internacionalización de la economía mundial : una visión latinoamericana”**. 1. ed. Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1980. 182 pp.
- Rodríguez Fernández, Marta, **“Los derechos antidumping en el derecho comunitario”**, Lex Nova, España, 1999, 128 pp.
- Rosset, Peter. **“¿Cómo confluyen las resistencias en Estados Unidos?”**, Rebeldía No.10, México, agosto del 2003, 142 pp.
- Rosset, Peter. **“Perdiendo nuestra tierra. En Impactos del libre comercio, plaguicidas y transgénicos en la agricultura de América Latina”**, Red de Acción sobre plaguicidas y alternativas en México, México, 2003, 148 pp.
- Sampieri, Roberto & coautores, **Metodología de la Investigación** (2ª edición). México. Editorial Mc. Graw – Hill, 1988, 215 pp.
- Tamayo, Tamayo M, **El Proceso de Investigación Científica**. México. Editorial Limusa, 1981, 145 pp.
- Tharakan, P. **“Policy Implications of Antidumping Measures, USA, New York”**, Elsevier Science Publishing Company, EEUUAA, 1991, 195 pp.
- Urbina Nandayapa, Arturo de Jesús, **“Medios de defensa aduanera y de comercio exterior”**, SICCO, México,1999, 199 pp.

- Wiker, Jorge y Roberto Patiño, **“La defensa jurídica contra prácticas desleales de comercio internacional”**, Instituto de Investigaciones jurídicas UNAM, México, 1987, 219 pp.
- Zermeño Felipe , **“La agricultura mexicana ante el TLC: El caso del maíz, La Disputa por los Mercados. TLC y el sector agropecuario”**. Ed. Diana, México, 1992, 216 pp.

DOCUMENTOS OFICIALES, LEYES Y REGLAMENTOS

- Bautista Sánchez José Antonio, **“ Prácticas desleales de comercio internacional (Antidumping)”** Ponencia presentada en el seminario internacional sobre prácticas desleales de comercio. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. 27 al 29 de Octubre de 1993, México, D.F, 42 pp.
- **Diccionario de la Real Academia Española**, 23^a. Edición. 2006 .
- Martínez Vera Rogelio, **“Legislación de comercio exterior”**, Mc Grow Hill 2000, México, 148 pp.
- SECOFI, **“Instrumentos jurídicos fundamentales del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional”**. SECOFI, México, 1998, 191 pp.
- Watking, K. **“Northern Policies and World Poverty:will the “Doha development round” make a difference?”**, documento presentado en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Economía del Desarrollo, Mayo de 2003, 45 pp.
- Varios, **“Ley Aduanera y Ley de Comercio Exterior”**, México , D.F. Delma, 2006, 347 pp.
- Varios, **“Código Fiscal dela Federación”**, México, D.F. , MC Grow Hill, 2005, 211pp.

REVISTAS

- Calderón, Jorge Alfonso, **“Agricultura y libre comercio en México”**, en **Economía Informa**, No.314 de febrero de 2003 Facultad de Economía UNAM México, 114 pp.
- Calderón Jorge Alfonso, México, **“Crisis agrícola y Tratado de Libre Comercio”**, **Economía Informa** No.296 de abril de 2004 Facultad de Economía UNAM México, 118 pp.

- Calderón Jorge Alfonso, “**Liberación comercial en México: balance y propuestas alternativas**”, **Economía Informa** No.296 de Abril de 2001 Facultad de Economía UNAM México, 117 pp.
- Del Brutto, Bibiana Apolonia , “**Globalización y el nuevo orden internacional: las sociedades de la información**”, 2003 **Revista TEXTOS de la CiberSociedad**, 3. Temática Variada. pp. 35
- Fritscher Mund Magda, “**El maíz en México: Auge y crisis en los noventa**”, **Cuadernos Agrarios**, No.17/18. Nueva época, México, 1999, 192 pp.
- Retana Yarto, Jorge, “**La Farm Bill y la agricultura mexicana**”. **Economía Informa** No.314 de febrero de 2005. Facultad de Economía UNAM, México, 45 pp.
- Stegmann, K. “**Antidumping Policy and the consumer**” **Journal of World Trade Law**”. No. 19 ,USA, 1985. 296 pp.

MESOGRAFÍA

- Página de Aduana México: <http://www.aduanas.sat.gob.mx/principal.htm>
- <http://www.economia.gob.mx/>
- www.segob.mx
- <http://www.sagarpa.gob.mx>
- <http://www.un.org/spanish/>
- <http://www.eumed.net/cursecon>
- www.wto.org
- <http://www.fao.org>
- Organización Mundial de Comercio . “ Los acuerdos antidumping subvenciones , salvaguardas, casos imprevistos, etc” : http://www.wto.org/spanish/thewto_s/tif_s/agrm_s.htm.
- <http://www.sagarpa.gob.mx>
- www.ecoportal.net/articulos/guerra_campo.htm. Quintero, Víctor, “**La guerra contra el campo Mexicano.**”
- www.lajornada.com.mx Quintana, Víctor, “**El imperio contra la agricultura**”, La Jornada, 23 de abril de 2002.
- Migration Information Source. www.inforsource.mig

- Organización Mundial de Comercio “ **Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994**”.
- http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp_01_s.htm
- <http://en.wikipedia.org/wiki/GATT>