

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA
Y ZOOTECNIA

**ALGUNAS VARIABLES DEL SUBSECTOR PECUARIO
MEXICANO FRENTE A LA APERTURA DE LOS
MERCADOS INTERNACIONALES.**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

PRESENTA

REYES HERNÁNDEZ TONATIUH

Asesores:

MVZ, MC, Laura Méndez Olvera
MVZ. Alfonso Baños Crespo.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

En el mundo de hoy, lleno de inhumanismo, antinaturalismo, etcétera, que trascienden a una escala global, es necesario redefinirnos, replanteando el papel y objetivos, en y para la humanidad y la naturaleza. Asimismo, el papel de la Universidad Nacional Autónoma de México es y será fundamental para la formación de conciencias, por esta razón, le agradezco, a ella, mi formación universitaria, a la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, al departamento de Economía, Administración y Desarrollo Rural. A mis asesores MVZ, MC, Laura Méndez Olvera y al MVZ. Alfonso Baños Crespo, por su desinteresado apoyo en la elaboración de esta tesis.

Mis agradecimientos más sensibles a quienes me han apoyado, no sólo en mi carrera académica sino a lo largo de toda mi vida, mis padres: María del Carmen Hernández, Gelasio David Reyes y a mi hermana Tania Reyes.

También a quien creyó y no; familiares, amigos y adversarios, ya que la inspiración muchas veces fue de negativos pensares, a todos y cada uno de ustedes que son parte de mi ser y de mi espíritu universitario gracias.

Tabla de contenido

RESUMEN	1
1. INTRODUCCIÓN.....	2
2. MARCO CONCEPTUAL	6
2.1. Globalización (nuevo orden mundial).....	6
2.2. El estado nacional en el mundo globalizado.....	9
2.3. El patrón de acumulación Neoliberal	11
2.4. La nueva configuración del mercado de trabajo	13
2.5. La subsunción del trabajo agrícola al capital	14
2.6. La explotación global de los recursos naturales	16
2.7. Las ciencias naturales como fuerzas productivas.....	17
2.8. El nuevo sistema agroalimentario mundial.....	18
2.9. La nueva configuración del mercado mundial de alimentos	20
2.10. El desarrollo de las fuerzas productivas en la producción de alimentos.....	21
3. EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL COMERCIO MUNDIAL	23
3.1. Orígenes del Mercado Mundial.....	23
3.2. Desarrollo del comercio mundial	24
3.3. La revolución Agrícola.....	26
3.4. Los primeros acuerdos internacionales para regular el comercio	27
3.5. Acuerdo sobre Aranceles de Aduanas y Comercio.....	29
3.6. La agricultura en las negociaciones	30
3.7. La VII Conferencia del GATT	31
3.8. La agricultura en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT	32
3.9. Organización Mundial del Comercio.....	34
4. INSERCIÓN DE MÉXICO AL COMERCIO MUNDIAL.....	37
4.1. La economía novohispana en el comercio mundial	37
4.2. El Comercio Internacional durante México Independiente	39
4.3. El sector externo de México durante el Porfiriato.....	40
4.4. Relaciones con el exterior durante la Revolución y post-Revolución	42
4.5. La política comercial en la época de la Industrialización	43
4.6. La política comercial del desarrollo estabilizador	44
4.7. El Cambio Estructural	48
4.8. La integración regional a América del Norte.....	50
5. SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO EN EL CONTEXTO MUNDIAL	53
5.1. El sector agropecuario bajo el modelo de sustitución de importaciones	53
5.2. El sector agropecuario mexicano bajo el programa de cambio estructural.....	56
5.3. El sector agropecuario mexicano en el marco del GATT	58
5.4. El sector agropecuario mexicano ante el TLCAN	60

6. SUBSECTOR PECUARIO MEXICANO FRENTE A LA APERTURA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES	62
6.1. Participación del Subsector Pecuario en la Economía Nacional	62
6.2. Participación del Subsector Pecuario Mexicano en la Economía Internacional	63
6.3. Subsector Pecuario Mexicano ante el GATT	66
6.4. Subsector Pecuario Mexicano frente al TLCAN	68
7. SUBSECTOR PECUARIO MEXICANO ANTES Y DESPUES DE LA APERTURA COMERCIAL	70
7.1. Antecedentes de la ganadería mexicana	70
7.2. Bovinos productores de carne	77
7.2.1. Comercio exterior	78
7.2.2. Importaciones	79
7.2.3. Exportación de becerros	80
7.2.4. Exportación de carne de bovino.....	81
7.2.5. Balanza comercial	82
7.3. Bovinos productores de leche	83
7.3.1. Antecedentes	83
7.3.2. La producción de leche en México.....	85
7.3.3. Dinámica internacional de la producción lechera.....	87
7.3.4. Comercio exterior.....	89
7.3.5. Esquema arancelario.....	89
7.3.6. Importaciones	90
7.3.7. Exportación	93
7.3.8. Balanza comercial	94
7.4. Porcicultura.....	95
7.4.1. Antecedentes	95
7.4.2. Porcicultura de 1998 en adelante.....	96
7.4.3. Comercio exterior.....	97
7.4.4. Importaciones porcícolas mexicanas	97
7.4.5. Exportaciones porcícolas mexicanas	100
7.4.6. Balanza comercial	101
7.5. Avicultura	101
7.5.1. Antecedentes	101
7.5.2. Avicultura y su efecto a las medidas de ajuste.....	103
7.5.3. Comercio exterior.....	104
7.5.4. Esquema arancelario.....	104
7.5.5. Importaciones	105
7.5.6. Exportaciones	109
7.5.7. Balanza comercial	109
7.6. Apicultura.....	110

7.6.1. Comercio exterior.....	113
7.6.2. Importaciones	114
7.6.3. Exportaciones	114
7.7. Balanza comercial.....	114
8. SUBSECTOR PECUARIO MEXICANO (PROPUESTAS, PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS).	115
8.1. La agroindustria de exportación eje conductor del desarrollo pecuario	115
8.2. Agroindustria lechera en México	117
8.3. El desarrollo pecuario en la perspectiva gubernamental.....	120
8.4. La reforma al Artículo 27 constitucional	123
8.5. El modelo de producción campesino.....	124
8.6. El movimiento de lucha campesina	126
8.7. Un proyecto nacional de desarrollo agropecuario alternativo	128
8.8. Propuestas de desarrollo del sector pecuario mexicano.....	130
9. CONCLUSIONES.	132
10. Literatura citada	136
11. ANEXOS (CUADROS Y GRAFICAS)	143

RESUMEN

TONATIUH REYES HERNÁNDEZ, Algunas variables del subsector pecuario mexicano frente a la apertura de los mercados internacionales, (bajo la dirección de: MVZ, MC, Laura Méndez Olvera y MVZ. Alfonso Baños Crespo.

Es de interés para todo estudiante universitario, conocer el proceso de integración de la economía del país a los encadenamientos mercantiles globales y por lo mismo conocer la inserción del sector agropecuario, dentro de él, al subsector pecuario, rama de la producción donde desarrollaría su actividad el Médico Veterinario Zootecnista. En un principio, el motor económico de México giraba en torno al comercio mundial de minerales, principalmente plata, sin embargo, al paso del tiempo, ésta perdió valor y comenzó un proceso de exportación agrícola y de metales industriales. La industrialización llegó a México en 1930 y ya para 1945 se impulsó un modelo económico que ponía a la industria como sostén principal, orientándola a la sustitución de importaciones. Ésta fue una época de crecimiento y prosperidad ya que el sector agrícola creció en términos de productividad del trabajo, a un 102%, el PIB crecía entre 4.5 y 5.8% entre 1940 y 1965, la agricultura representó entonces una alta importancia dentro de las exportaciones nacionales llegando a ser 37% de éstas y las importaciones nunca rebasaron el 5% de la oferta local “milagro agrícola mexicano”. En este ambiente surgió una dualidad ganadera, por un lado, surge la agroindustria de exportación dedicada a la producción de lácteos, carnes frías y embutidos y por otro lado están las producciones tradicionales, debilitadas y socavadas por el gobierno por no ser competitivas, el resultado fue que los beneficiados fueron unas cuantas empresas en su mayoría controladas por capital norteamericano. Debido a que la mayoría de cultivos que impulsó la agroindustria trasnacional eran altamente mecanizados, los productores no pudieron beneficiarse con la caída de los salarios que sobrevino con la crisis, con lo cual enfrentaron elevados costos y bajos precios, una demanda deprimida por parte de la agroindustria, en tanto tendía a comprar en el exterior los insumos requeridos. El resultado final fue la pérdida de la autosuficiencia alimentaria y la consecuente dependencia de granos provenientes del mercado mundial. Esto nos llevó a un proceso de endeudamiento y a apostarle a la apertura comercial, privatización y desregulación de la economía, seguido por el patrón de acumulación neoliberal, recomendado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). En cuanto a la apertura comercial, México entró al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 con la intención de conducir al incremento de las inversiones de capital en la agricultura, a la elevación de la eficiencia y al desarrollo de la producción de alimentos y materias primas agropecuarias. El resultado fue una subordinación alimentaria y tecnológica diseñada por los países desarrollados, una caída en la producción per cápita de carnes rojas, leche y miel, una reducción del consumo alimentario de los mexicanos que cayeron en la pobreza y las importaciones se dispararon de 2,755.7 millones de dólares anuales durante el trienio 1980-82 a 12,965.6 millones de dólares por año durante el trienio 2000-2004. El subsector requiere de un nuevo proyecto nacional de desarrollo en el que se redefina el papel que debe jugar en la economía nacional y en el contexto del nuevo orden global. Para lograrlo se requerirá de la movilización de los recursos productivos y humanos, lo que implica la reincorporación de vastas áreas agrícolas y grandes segmentos de la población rural que han sido desplazados por el proceso de modernización.

1. INTRODUCCIÓN

Desde 1940 la industrialización del país, se colocó como eje motor del desarrollo económico nacional, orientando la producción agrícola a satisfacer las necesidades que el propio proceso industrializador demandaba. Así, el sector primario se desarrolló cumpliendo su función de proveer de suficientes alimentos y materias primas, además de cuantiosos excedentes exportables, mano de obra para las ciudades, mercado interno para los productos industriales y excedentes de capitales canalizados a la inversión industrial, financiera y comercial. Este acelerado desarrollo de la productividad del trabajo agrícola y las relaciones de precios más o menos equilibrados, fueron las bases del sano desarrollo del sector agropecuario mexicano, lo que sirvió de soporte al crecimiento industrial y del desarrollo económico general (1).

No obstante lo anterior, a mediados de la década de 1960, las relaciones de intercambio evolucionaron en forma desfavorable para el sector agropecuario, y con ello el subsector pecuario, lo que acabó hundiendo a esta actividad en una larga recesión. Los lineamientos del desarrollo estabilizador, impusieron a la agricultura una contribución extraordinaria a favor de la acumulación industrial y la estabilidad de los precios (1).

Por otro lado, en las últimas décadas se ha asistido a un proceso de creciente internacionalización y transnacionalización de la economía, lo que significó también, un proceso específico de inserción de la economía nacional y con ella el sector pecuario a un sistema agropecuario y alimentario mundial que se ha traducido igualmente en crecientes y cada vez más complejos niveles de dependencia, y así el control de la producción alimentaria es día con día más débil en los países subdesarrollados. Todo este proceso ha sido diseñado y promovido, incluso impuesto por los gobiernos de los países más desarrollados con apoyo de los organismos internacionales de financiamiento y de comercio, así como de los flujos internacionales de capital y las empresas transnacionales, las naciones capitalistas industrializadas aparecen como países agroexportadores con un fuerte desarrollo agropecuario. De ahí que el problema alimentario mundial se ha convertido en un arma en las manos de los países industrializados, lo que puede resumirse, como un problema económico principalmente, pero con un fuerte carácter estratégico y concentrador (2).

La tradición agrícola y la autosuficiencia de los países subdesarrollados se han perdido, ahora con la carga de una crisis agrícola y rural sin solución aparente. No sólo

se perdió la característica de agroexportadores de cereales y otros productos alimentarios, sino que se perdió la capacidad de producir los propios alimentos básicos y la autosuficiencia alimentaria de que antes se gozaba. Las importaciones de productos agroalimentarios se hacen necesarios y pronto se convierten en una característica estructural más de la economía. Por lo mismo, cada vez más, nos alejamos de la posibilidad de alcanzar la autosuficiencia y la soberanía alimentaria del país (2).

Al deterioro del campo y sus niveles de vida han contribuido a la falta de infraestructura productiva adecuada; la carencia de suficientes tecnologías modernas; el rezago de la inversión pública y la descapitalización. El derrumbe de la rentabilidad del subsector pecuario ocasionó el desplome de la producción y afectó severamente los ritmos de capital privado, esta desacumulación va unida a una abrupta contracción de la canalización de capital público a dicho sector. El crédito no sólo ha escaseado sino que se ha encarecido (3).

En el caso de México, el desempeño de la actividad ganadera se ha visto condicionado por circunstancias tales como la inserción de la economía del país en el contexto de un vigoroso y desequilibrado intercambio internacional, de violentos procesos de capitalización e industrialización vinculados con la atención de un creciente mercado urbano, y de fenómenos concomitantes de comercialización y distribución inequitativos tanto como para el productor como para el consumidor, que reflejan profundas diferencias en el reparto del ingreso, entre otras (4).

Para fines de una mayor claridad de exposición se plantea el fenómeno en los términos de una polarización, de un lado, surgió una nueva ganadería bovina de exportación, así como avicultura, porcicultura y producción lechera modernas, altamente tecnificadas, de carácter francamente industrial, en última instancia dependientes de actividades complementarias que con gran frecuencia tenían sus elementos fundamentales y sus centros de decisión fuera de las fronteras nacionales, lo que si bien no les restaba rentabilidad ni eficiencia económica, si las colocaba, en cambio, en una situación de extrema vulnerabilidad, incrementando de este modo la dependencia efectiva del país respecto al exterior, aunque ello no necesariamente se reflejará en el saldo neto, puramente contable de la balanza comercial de la actividad, formas y estilos de producción pecuaria orientados hacia los crecientes mercados urbanos nacionales y su expansiva demanda, y por otra parte persistieron –aunque seriamente debilitadas- modalidades ganaderas de corte tradicional cuando no arcaico, desde luego menos rentables que las otras, pero también muy poco dependientes del

exterior, aunque atendían básicamente a mercados rurales y a pequeños grupos y núcleos de población, capaces a subsistir ante las formas más tecnificadas de la actividad ganadera debido a su competitividad en dichos mercados, dadas las características y la naturaleza específica de los mismos. Entre ambos extremos de la escala se ubica toda una gama de variantes de la transición de la actividad (4).

Esta situación otorgó un carácter sumamente complejo a la ganadería del país, lo que vuelve particularmente delicada la tarea de formular políticas adecuadas y consecuentes para esta rama de la economía nacional. El contexto de altas tasas de interés, hiperinflación e inestabilidad cambiaria en que se ha desenvuelto esta última, desde el comienzo de la década de los ochenta, al introducir un factor de gran dinamismo e inseguridad en los elementos económicos y sociales en juego, que sólo ha complicado el panorama (4).

Su importancia radica en que el valor de la producción del ramo pecuario del país sumó en el año 2007, según datos de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), los diferentes ramos de la ganadería mexicana producen al año 5.3 millones de toneladas de carne, 10.3 mil millones de litros leche, 2.3 millones de toneladas de huevo para plato y 56 mil toneladas de miel de abeja (5). Además aprovecha alrededor de 110 millones de hectáreas (56% del territorio nacional), existen alrededor de 3.1 millones de unidades de producción, ofrecen más de un millón de empleos permanentes remunerados y da 44% de la proteína del país, más que el promedio mundial (6).

En el país, la participación del subsector ganadero dentro del Producto Interno Bruto (PIB), desde 1960 ha sido decreciente, representando para ese entonces 5.3%, 4% en 1970, 2.7% en 1980, 2.3% en 1990 (3) y 1.1% en el 2007 (7).

Sin embargo en el interior de las actividades primarias se mostró como la rama más dinámica a partir de los años 50 incrementando su participación hasta 37.3% en 1979 (3). Asociado a la crisis económica, la participación de este subsector, dentro de las actividades primarias, se reduce a 36.4% en 1986, reduciendo a 35.3% para 1994 (8) y más a 32.4% en el 2008 (7).

El inventario ganadero nacional, de 1972 a 1982 se distingue por un rápido crecimiento en el número de cabezas, y del último año en adelante se registra una disminución de los mismos, sobre todo en bovinos, porcinos, ovinos y caprinos, ocurriendo lo contrario en aves. De manera constante, de 1972 a 1986 la producción de carne pasó de 1.5 millones de toneladas a casi 2.9 millones de toneladas, disminuyó

hasta llegar a 2.5 millones de ton en 1989, elevándose ligeramente a 3.0 en 1993, 4.2 en el año 2000 (8), y más a 5.4 millones de ton en el 2008 (5). De 1980 a la fecha se han realizado importaciones de ganado bovino en pie así como de canales y carne en los años de 1988 y 1989, la política de fronteras abiertas, no sólo permite la entrada de productos que tradicionalmente se han importado, como grasa, cebos, vísceras y otros subproductos, sino que también de carne. La producción lechera es la primera actividad ganadera que presenta problemas a la fecha no resueltos. Como política general, se opta por recurrir a la importación, dado que el precio internacional de la leche (subsidiado en EEUU y en la mayor parte de los países de la Unión Europea) es mucho menor al nacional, lo anterior refleja un serio rezago en el campo mexicano. A pesar de las acciones emprendidas por los gobiernos, la actividad agropecuaria en general tiene una baja productividad y presenta grandes problemas de rentabilidad y de capitalización (3).

Se destacan ocho principales problemas medulares pecuarios que afectan la competitividad con el mercado mundial; 1) falta de desarrollo de infraestructura rural, 2) pérdida de rentabilidad en sectores importantes de actividad primaria, por los altos costos de producción con relación al precio del producto en el mercado, 3) poco acceso al crédito (programas de gobierno insuficientes y sin alcance social, aunada con poca organización de los productores), 4) alta intermediación, 5) desplazamiento de la producción nacional por los productos importados, 6) alta dependencia de insumos y tecnología con el exterior, 7) estancamiento del hato ganadero y 8) deficiencias en el sacrificio y la comercialización del ganado y la carne (9).

De lo antes referido, se asume que la naturaleza del problema es de carácter estructural, provocada por un proceso de reestructuración mundial de la economía a partir de los años ochenta y de la incorporación de México a los acuerdos comerciales: del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.

En virtud de ser parte de una serie de transformaciones en los diferentes ámbitos de la vida social y tecnológica, ocurridos en las últimas décadas del siglo pasado, el presente trabajo de tesis tiene por objeto, comprender la naturaleza de estos fenómenos, enfocando las observaciones a los cambios que ha tenido el subsector pecuario mexicano en el marco de este nuevo orden. De ahí que el ensayo está orientado a investigar sobre los cambios que se han registrado en el subsector pecuario mexicano y las características de su inserción a las cadenas comerciales globales de la era moderna.

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1. Globalización (nuevo orden mundial)

En el mundo de hoy en donde las economías nacionales se hacen cada vez más interrelacionadas y la integración de bloques o comunidades está a la orden del día, la solución del problema pecuario deja de ser exclusivamente interno (10).

Globalización se define como las transformaciones sociales, políticas, económicas y culturales ocurridas a partir del éxito de la desregulación a mitad de los años setenta, que posteriormente se intensificaron tras el colapso del socialismo real al final de los años ochenta (11). En este proceso, se han alterado significativamente el cuadro geopolítico y el marco económico surgidos de la Segunda Guerra Mundial. Tras la caída de la Unión Soviética se derrumbó también el orden mundial que había determinado las relaciones políticas globales en el siglo XX. Los grandes bloques que conformaban el modelo de orden internacional entraron en descomposición, y con ello se modificaron las instituciones políticas, económicas, culturales y sociales, se consolida Japón y la Unión Europea como potencias y el surgimiento de China y los países del sudeste asiático como la región más dinámica, han redefinido los equilibrios preexistentes (12).

Aunado a esto, se sumaron los avances en áreas como la tecnología y la ciencia, que en la segunda mitad del siglo XX, la microelectrónica y el dominio del espacio exterior, han provocado una transformación radical en el procesamiento y transmisión de información. Simultáneamente, los nuevos conocimientos del átomo y la biología han ampliado las posibilidades de transformar la materia prima, generar energía e influir en el comportamiento de los seres vivos. De ahí que la globalización refleja cambios impuestos por el cambio tecnológico y al mismo tiempo, marcos regulatorios y escenarios mediáticos resultantes del sistema de poder y la revolución informática (13).

El resultado ha sido una interdependencia cada vez más marcada de las economías nacionales y lo que es significativo, una participación sin precedentes de los países en desarrollo en este proceso, a medida que los mercados se desarrollan se van integrando cada vez más a escalas primero nacionales, luego regionales y por último mundiales. Asimismo, se ha asistido a un acelerado incremento del comercio internacional, a la internacionalización de procesos productivos en el seno de las corporaciones transnacionales, la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un circuito único de movilidad de capital, y a la liberación del comercio,

factor clave, como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay sobre el Acuerdo General de Aranceles y Comercio que culminó como Organización Mundial del Comercio (OMC) (14).

El *comercio internacional* “globalización” se caracteriza por el crecimiento de las exportaciones mundiales de mercancías, esencialmente manufacturas. Antes de la Segunda Guerra Mundial las dos terceras partes consistían en productos primarios y un tercio en manufacturas. En las últimas décadas la situación se ha invertido, pero las manufacturas con una participación creciente de las de mayor contenido tecnológico, en las que destacan bienes de capital y la electrónica. De este comercio, cerca del 70% del comercio mundial se realiza entre los Estados Unidos, Europa y Japón. El mismo origen tiene 85% de las inversiones privadas directas de las corporaciones internacionales, de las cuales, 75% radica dentro del mismo bloque de países desarrollados (13). El comercio de servicios ha llegado a ser un aspecto importante del comercio internacional, una amplia gama de servicios financieros, jurídicos, gerenciales y de información se comercializan ahora entre países, a la par de los productos tradicionales (14).

En el *marco regulatorio*, las transacciones económicas y financieras internacionales se fueron liberalizando desde fines de la Segunda Guerra Mundial. Aunque la informática facilitó la comunicación de los mercados financieros, el elemento decisivo fue la desregulación que ha sido generalizada y, prácticamente total para las transacciones en cuenta corriente, así también en las de capital. Una vez que concluyó la reconstrucción de la posguerra en Europa y Japón, las economías industriales se sumaron a los EEUU en la liberación de los regímenes cambiarios y las corrientes financieras. En el terreno comercial, la reducción de los aranceles se concentró en los productos manufactureros, principalmente los de mayor contenido tecnológico y crecimiento. A través de las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT, se adoptaron normas comunes y más liberales para el tratamiento de las inversiones privadas directas y los servicios, y más rigurosa para la protección de la propiedad intelectual. (13).

La internacionalización de la producción al interior de las corporaciones transnacionales, se refleja en un intenso flujo de inversión de capitales, comercio de materiales, productos finales, tecnología y servicios entre las matrices y sus filiales. Ante el aumento de la competencia entre mercados de rápida expansión, las corporaciones están ampliando sus operaciones comerciales, llevándolas más allá de sus

fronteras nacionales, creando redes de producción internacionales, dentro de las cuales la agregación de valor se realiza en diversas localizaciones. Esto ha impuesto a los países la pesada carga de crear un entorno propicio para la inversión extranjera, donde inclusive deben competir unos con otros (14). Los costos relativos de la mano de obra, la oferta de recursos naturales, el acceso a los mercados y otros factores inducen a la producción a nivel mundial. Las firmas conciben la realización de economías a escala y de abanico de productos y su planeamiento financiero, en el contexto de sus operaciones globales. Esto promueve la formación de alianzas estratégicas entre firmas, fusiones y transferencias de control. La revolución electrónica y los consecuentes avances en el procesamiento de datos y transmisión de la información, ha facilitado el proceso de toma de decisiones y organización de la producción de las firmas a escala mundial. (13)

Los *mercados financieros internacionales*, consisten principalmente en operaciones de capitales de corto plazo desvinculados de la actividad real de producción, comercio e inversión. La variedad de instrumentos financieros se ha sofisticado y multiplicado de manera vertiginosa. El objetivo dominante de la mayor parte de las transacciones financieras internacionales es realizar ganancias especulativas, lo que consiste en movimientos de fondos que arbitran tasas de interés, tipos de cambio y expectativas de los mercados bursátiles. Los mercados financieros son protagonistas decisivos del proceso de globalización y sus operadores cuentan con una libertad absoluta para el desplazamiento de fondos y montar en horas, ataques especulativos contra cualquier moneda (13).

En la globalización, se observa también una tendencia al proceso de integración regional, ejemplo de ello son: la que forman EEUU, México y Canadá, con la perspectiva de incorporar a otros países de América Latina y crear un Área de Libre Comercio en las Américas (ALCA); el europeo, encabezado por Alemania e integrado por los países de la Unión Europea (UE) y el proceso de ampliación hacia el Este, así como las de la otra Unión Soviética. Las economías de Asia y la región del Pacífico, bajo la influencia de Japón, están ampliando sus vínculos intra-regionales a través de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y El Consejo Económico de Asia Pacifico (APEC). Frente a los retos de una economía mundial cada vez más globalizada, las economías de América Latina siguen realizando cambios estructurales en la esfera de la política de comercio exterior y de integración regional que les otorgue un mayor poder de negociación en los foros multilaterales como de la OMC, o en debates hemisféricos. Los países del MERCOSUR, por ejemplo, ya negocian al unísono

en los diversos foros existentes en el proceso del ALCA, tanto que los países de América Central como los del Caribe adoptaron recientemente importantes medidas encaminadas a mejorar sus respectivas políticas de comercio exterior a fin de reforzar sus posiciones en las negociaciones con terceros países y con otras regiones (14).

En la globalización la explotación del trabajo es un fenómeno universal, característico del capitalismo global, en este contexto, las políticas neoliberales no sólo aumentaron la extracción de excedentes de la periferia al centro y del sector asalariado al no asalariado, aumentó también la redistribución inequitativa de los sistemas de producción, empleo calificado y especializado, tecnología, formación de capital, mercados; abatió los iconos y atractores locales y nacionales, dio una publicidad atosigante hacia las mercancías y sistemas de vida de los productos importados, o producidos por las empresas asociadas o integradas a las transnacionales. Destacan las políticas del desempleo abierto y encubierto, las de los trabajadores informales e ilegales nativos y migrantes, las de los marginados de los beneficios, productos y servicios del progreso o el desarrollo. En ellos se caracteriza sus bajos salarios y largas jornadas de trabajo, la intensidad de su trabajo, la carencia de todo tipo de derechos y prestaciones, la falta de garantías mínimas de higiene, salubridad y seguridad en los lugares de trabajo, y la facilidad con que habiendo perdido todos sus derechos como trabajadores y como ciudadanos pierden sus empleos, siempre precarios (15).

2.2.El estado nacional en el mundo globalizado

Tras la crisis y reorganización del capitalismo global contemporáneo, en el marco político, el Estado Nacional trae consigo una nueva definición de contenido, a partir de la cual el significado tradicional, acuñado en el marco del Estado Nacional se redefine. A mediados de la década de los setenta, llegó a su fin un mundo de reformulación del capitalismo, el que se expresó en las instituciones de *El Estado de Seguridad* peculiar de la fase fordista, sobreviene un nuevo tipo de Estado capitalista, el *Estado nacional de competencia*, que va conformándose en el curso de este impulso de globalización. El significado de los Estados Nacionales, así como el espacio de acción y la fijación de metas de políticas económicas y social nacional han sido redefinidos a través de este desarrollo, lo cual encuentra su expresión ideológica-programática en el neoliberalismo imperante. Se dan las condiciones favorables para que los gobiernos conservadores se hicieran del poder del Estado, primero en Inglaterra, luego en EEUU y

más tarde en otros países. En ellos fueron cayendo uno tras otro los controles de regulación, que significaron la institucionalización de la configuración histórica socio estatal fordista. De ahí que la palabra clave del nuevo proceso es la desregulación. (16).

La globalización del capitalismo permite que un pequeño número de consorcios trasnacionales se conviertan en actores cada vez más determinantes del mercado mundial. Los grupos financieros internacionales han adquirido desde hace tiempo una influencia decisiva sobre la política monetaria y con ella han ganado uno de los más importantes campos de acción propios del Estado. La destrucción del ambiente alcanza dimensiones que hace mucho rebasaron las posibilidades de regulación de los Estados Nacionales, y la internacionalización de las redes de transporte y comunicación no se detiene ya desde largo tiempo atrás frente a las fronteras nacionales. Las mercancías se fabrican en una división del trabajo de alcance mundial y el comercio formalizado estadísticamente entre los Estados consiste en su mayor parte en suministros internos de los consorcios multinacionales. Los instrumentos existentes de la política económica y social se han vuelto obsoletos, al mismo tiempo, los Estados Nacionales en competencia demuestran estar en condiciones menos apropiadas para enfrentar las amenazas globales, los desastres sociales y catástrofes ambientales (16).

Dado que uno de los resultados de la globalización es el dinamismo de las corporaciones trasnacionales, éstas tienden a ser actores claves del desarrollo económico, social y tecnológico, a los que cede lugar el Estado Nacional. La magnitud de sus recursos les ha permitido influir en la definición de las políticas básicas de las instituciones internacionales monetarias, financieras y en las políticas económicas de los gobiernos nacionales. La posibilidad tecnológica de hacer negocios en todo el mundo, a través de redes directas o subsidiarias, convierte a las economías nacionales en tipos y tiempos de transacción de las corporaciones, los cuales van a ser apreciados y aprovechados según las oportunidades de rentabilidad que ofrezcan a sus inversiones. La internacionalización económica reduce además, seriamente, el margen de maniobra independiente de los Estados Nacionales, cuyos principales instrumentos económicos de regulación y expansión, como son la política monetaria, fiscal, comercial, salarial, social, etc., pasan al control de las trasnacionales. La globalización, ha provocado también una competencia entre los Estados Nacionales para obtener el máximo beneficio posible del sistema económico internacional en desarrollo. Para ello, ofrecen a las empresas multinacionales su espacio geográfico, infraestructura y capital humano, a la vez que introducen reformas en sus instituciones políticas y económicas, tratando de

presentar las mejores condiciones de rentabilidad y reanimar por esta vía el crecimiento de su país. En esta lucha entre Estados Nacionales tiende a triunfar aquel que ofrece a las redes de negocios las mayores facilidades y flexibilidades fiscales, laborales, salariales, ambientales, etc., para el aprovechamiento de sus factores y ofrece adicionalmente mayor estabilidad en el entorno social o político. Así pues, la empresa nacional tradicional, centralizada, localizada y visible, en el nuevo orden global, cede su lugar a la empresa ramificada y descentralizada en su organización que desarrolla sus operaciones claves y su espacio de acción en diversos territorios políticos, no privilegian ni se circunscriben a un sólo país. Sin base territorial y organizada en múltiples y complejas redes multinacionales, estas grandes corporaciones, pueden escapar a los controles de regulación: fiscales, laborales, judiciales, ambientales, de seguridad, etc., impuestas por el Estado Nacional (17).

2.3.El patrón de acumulación Neoliberal

El neoliberalismo es la expresión programática del capitalismo contemporáneo, surgida como consecuencia de un aumento de la inflación, inducido por la acumulación de desequilibrios macroeconómicos de los países industriales, a fines de los años setentas. En la década siguiente, el alza de los precios del petróleo agravó las presiones inflacionarias. La estabilidad de los precios se convirtió entonces en el objetivo de la política económica de estos países. Su práctica se generalizó en la década de los ochenta con las revoluciones conservadoras, dirigidas por el presidente Reagan en los EEUU y la primer ministro Margaret Thatcher en el Reino Unido. Sólo hubo que esperar la crisis de la deuda de principios de la década de los ochenta, para establecer estas políticas en los países fuertemente endeudados, los que siguiendo los consejos y la presión del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, aplicaron el programa económico del Consenso de Washington, como estrategia de estabilización macroeconómica encaminada a controlar la inflación y el déficit público, así como una serie de políticas orientadas al cambio estructural, basadas fundamentalmente en la desregulación de los mercados, la liberación y la apertura comercial global. Recomienda, también, reducir la presencia del Estado y dejar que la economía se oriente por las fuerzas del mercado. Estas políticas han llevado a los países independientes a la especialización y la monopolización de las actividades productivas en función del mercado mundial, privilegiando las exportaciones de origen industrial. Otros resultados

han sido: el incremento de las tasas de desempleo, altos índices de pobreza extrema, agravación de las problemáticas sociales en todos los órdenes, entre los que destacan la criminalidad, narcotráfico, etcétera. Para hacer frente a estos efectos, algunos gobiernos, incluyen en el programa de ajuste estructural, un paquete de medidas sociales, lo que se hizo llamar “liberalismo social”, como fue el gobierno de Carlos Salinas de Gortari en México (18).

En México en 1982 con De La Madrid comenzó este proceso y se consolidó en 1989 con el presidente Salinas. Considerando que la magnitud del déficit fiscal determina los márgenes para estabilizar la economía y conducir el cambio estructural en forma ordenada, para poner el orden en las finanzas públicas era necesaria una *disciplina fiscal* en el gasto público, en consecuencia, se aplicó un programa de extrema austeridad que afectó los gastos de salud, educación, mantenimiento de las inversiones y los subsidios. Asimismo, con el objetivo de aumentar la eficiencia económica y reforzar las finanzas públicas, el gobierno implantó un importante programa de desmantelamiento de empresas públicas, procediendo al cierre de empresas no rentables, así como a fusiones y privatizaciones. Siguiendo con estas políticas neoliberales, con la idea de que la competencia interna e internacional es un poderoso medio para mejorar el desempeño económico y que las presiones competitivas ayudan a aumentar las mejoras de productividad, desde mediados de los años ochenta se llevó a cabo la *desreglamentación* en los sectores: financiero, transportes, telecomunicaciones, electricidad, energéticos, el manufacturero y agropecuario, además de la desregulación de las actividades de exportación (19).

En el capítulo de la Inversión Extranjera Directa, bajo los supuestos efectos positivos que trae consigo, como nuevas tecnologías que contribuyen a una mayor productividad y a una mejor administración, se generan empleos bien remunerados y facilita un mayor acceso a las exportaciones a los mercados. Además de que los flujos de inversión extranjera amplían los márgenes para estabilizar la economía y la disponibilidad de divisas y aceleran los cambios requeridos por una mayor eficiencia económica, a partir de 1984, se decidió liberar el código de la inversión extranjera. En el marco de la *liberación del comercio*, el compromiso del gobierno hacia la apertura de la economía fue marcado no solamente por la desreglamentación comercial, sino por cambios a nivel institucional como la entrada en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y, con la firma del Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCAN) en 1994, respecto al *tipo de cambio*, existió, un tipo controlado por los

poderes públicos y un tipo de libre mercado que superaba ampliamente al primero. El gobierno mexicano con base a sus ingresos petroleros, era vendedor neto de divisas del sector privado interior y la diferencia entre las dos tasas representaba un subsidio al sector privado que privilegiaba a los importadores. En cuanto a la *reforma fiscal*, considerando que para estabilizar la economía se debe tener un sistema impositivo eficiente con una amplia base gravable, bajas tasas marginales y un vigoroso sistema para garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, entre 1988 y 1992, se implantó un programa de reformas en la que la tasa del impuesto sobre las sociedades se redujo de 50 a 35%. Finalmente, la *liberación financiera* fue implantada hacia 1982, desreglamentándose totalmente los mercados financieros. Los bancos que habían sido nacionalizados en 1982, fueron reestructurados y después privatizados. Ahora las tasas de interés serían determinadas por el juego de las fuerzas del mercado (19).

2.4. La nueva configuración del mercado de trabajo

En la economía global, el mundo del trabajo, también se ve sometido a los ritmos de inversión y organización del capital. En la reestructuración productiva, los empresarios implementan políticas flexibles en el mundo laboral, al mismo tiempo que demandan revisión del derecho al trabajo y de la seguridad social a partir de la idea de que la competencia se ha mundializado. Por su parte, las economías dependientes entran en un proceso de especialización productiva debido a la necesidad que tienen de concentrar los medios de producción, la fuerza de trabajo, la organización laboral y la tecnología, en empresas grandes y competitivas, con altos estándares de productividad y competitividad. Esta división internacional del trabajo, termina por erigir una organización productiva y laboral concentrada en los segmentos donde existen ventajas comparativas, por sus materias primas, bajos salarios, cercanías con los mercados dinámicos, etcétera, reflejando así, la tendencia hacia una nueva organización del trabajo. En esta nueva fase del capitalismo, los países desarrollados poseen un verdadero monopolio tecnológico, en materia de investigación y desarrollo, que hace posible la innovación técnica y que agrava la condición dependiente de los demás países. Asimismo, está el control que ejercen los países industrializados en la transferencia de actividades industriales a los países más atrasados, tanto por su capacidad tecnológica como de inversión. El proceso consiste en transferir a los mercados menos desarrollados industrias menos extensivas en conocimientos, así como,

dispersando entre diferentes naciones las etapas de la producción de mercancías, de manera que impida el surgimiento de economías nacionalmente integradas. Así es como se cubren las necesidades que en relación a los insumos se hacen crecientes a los países centrales, a medida que aumenta la productividad del trabajo. En contraposición los países dependientes deben hacer frente al acelerado desarrollo de tecnologías de punta que demandan masas considerables de conocimiento y de inversión, para que se pueda acortar la distancia que tienen respecto a los centros avanzados. Todo ello agrava las relaciones de dependencia y amenaza con reproducir una escala planetaria a la forma simple de la división de trabajo que creó en el pasado la gran industria, aunque ahora, se exija de los nuevos obreros rutinarios grados de calificación muy superiores a los vigentes en el siglo XIX y que involucraba el trueque de bienes primarios con bienes manufacturados (20).

2.5. La subsunción del trabajo agrícola al capital

Bajo el sistema de explotación capitalista, se ha intensificado la fuerza productiva agrícola con el uso de la maquinaria y los productos químicos, arruinando, con ello, a los pequeños productores y dispersando a la población rural en los centros urbanos. Asimismo ha centralizado los medios de producción y ha llevado a una concentración de la propiedad a las mejores tierras de cultivo. Este proceso llevó también a la destrucción de las formas colectivas de propiedad de tierra, de culturas y de sistemas de producción tradicionales milenarias, que han domesticado, desarrollado y conservado la diversidad biológica. En palabras del propio Marx, *“la producción capitalista sólo sabe desarrollar la técnica y la combinación del proceso social de producción socavando al mismo tiempo las dos fuentes originales de toda riqueza: la tierra y el hombre”* (21).

En la tradición del pensamiento marxista, la economía campesina es una economía mercantil y su reproducción se explica por la influencia del sistema económico global. En este sentido, la agricultura, sometida al proceso de acumulación del capital global, entra en el proceso de subsunción general del trabajo agropecuario al capital, lo cual incluye tanto los aspectos sólo formales de la subsunción, es decir, de qué manera el trabajo excedente sirve al proceso de valorización del capital, y los aspectos reales de esta subsunción, esto es, de qué manera la división capitalista pone la rama agropecuaria al servicio de la industria. En cuanto a la subsunción formal del

proceso de trabajo agrícola en el capital global, destaca la cuestión de la renta capitalista de la tierra, que se constituye en una transferencia extraordinaria de valor a favor del capital agrario y a costa de la reducción de la cuota media de ganancia. De ahí que, mientras el desarrollo del proceso de trabajo no transforme a la agricultura en una rama más de la gran industria, consumando la plena subsunción real como forma particular, la subsunción general de la agricultura por el capital global será inseparable de una distorsión en el mecanismo de fijación de los precios en los productos agropecuarios. La otra posibilidad es que la subsunción general de la agricultura al capital global se dé bajo la forma de una subsunción formal restringida, en la que subsista un sector más o menos amplio de unidades de producción campesina capaces de seguir produciendo sin percibir la ganancia media y aún sin ganancia alguna, donde el capital no agrícola se ahorra la renta de la tierra (22).

Debido a que la ley del valor no se cumple para la producción campesina, porque sus transacciones no se guían por un precio de mercado que iguale el valor, el precio de venta girará en torno al costo de producción de la unidad campesina menos productiva o en torno al costo de producción de la empresa capitalista de mayores costos, si este último es mayor que el primero. En tales casos, el capital global, considerado como comprador, pagará por la masa de productos agrícolas un precio menor y bajo ciertas condiciones este precio puede incluir una transferencia extraordinaria de plusvalía, favorable hacia el capital global. En síntesis, la plena subsunción formal de la agricultura con una subsunción real limitada, tiene efectos negativos en la capacidad de acumulación del capital no agrícola al desviar una forma de la plusvalía en forma de renta, mientras que una subsunción formal restringida suprime la renta pero frena la subsunción real, llevando el atraso relativo de los procesos de trabajo agrícolas, de modo que, a la larga, el atraso de la rama y los altos costos relativos de su reproducción ampliada del capital global. Al bloquearse la subsunción real, una parte del trabajo del proceso agrícola no aumenta su productividad y si bien sigue rindiendo plusvalor absoluto no se incrementa en términos relativos al trabajo excedente transferido. El proceso de subsunción real tendría para el capital global la ventaja de evitar una desviación extraordinaria de plusvalía hacia los empresarios agrícolas, a la vez que es compatible con una creciente extracción de trabajo impago por la vía del plusvalor relativo. Por todo ello la forma salarial del ingreso campesino aparece cuando en una unidad productiva está ya muy avanzada la

subsunción real y sólo cuando ésta garantiza un proceso laboral permanente y un consumo continuo de la fuerza de trabajo. (22).

Ahora, la globalización de la subordinación real de los procesos de producción agropecuaria, introduce a la ciencia y a la tecnología como elemento de sus fuerzas productivas, a través de la automatización productiva y de la biotecnología. El control que ejercen las compañías agroindustriales y agrocomerciales sobre el proceso productivo agrícola, la influencia de las empresas introductoras de insumos agropecuarios sobre las prácticas agrícolas campesinas, las funciones del capital financiero y bancario que incluye en el crédito el plan económico e incluso parte de los insumos que deberá emplear el beneficiario, etcétera, son otras tantas formas en las que se desarrolla la subsunción real del trabajo agrícola en el capital (22).

2.6.La explotación global de los recursos naturales

En una economía globalizada, la explotación capitalista de los recursos naturales implica la globalización exhaustiva de la acumulación originaria del capital mundial, empleando las ciencias naturales como fuerzas productivas, somete a los factores físicos (clima, suelo y agua) y biológicos (flora, fauna y microbiano) bajo su dominio. El capital, así, se apropia de una fuerza productiva natural que espontáneamente entrega diversas riquezas y se posiciona de los espacios territoriales en que se encuentra la tierra fértil, el agua potable, los minerales, los yacimientos de hidrocarburos, en general, de esa fuerza generadora íntima que sustenta la vida y de la tierra en su conjunto. Sin embargo, en este proceso no sólo rompe con los ciclos de reposición de riquezas naturales, sino que además redundando en una progresiva pérdida de especies biológicas, depredación de suelos, aguas y demás recursos. No es más que la subordinación perversa de la naturaleza de la producción capitalista, que lleva a insospechados espacios de riqueza a escala planetaria y a reformular sus fuentes tradicionales de materias primas. En este proceso, está presente el conocimiento y sistemas de producción tradicionales que a lo largo de miles de años han desarrollado los moradores originarios, en su relación con la naturaleza, los que son traducidos, manipulados y, finalmente, patentados por empresas transnacionales¹.

De lo antes referido se desprende que las consecuencias negativas que trae consigo la explotación capitalista de los recursos naturales se relacionan con la escala

¹ Notas sobre el curso Neoliberalismo: reorganización del espacio y acumulación de capital, impartido por el Dr. Andres Barreda Marin, Fac. de Economía, UNAM, 2000

actual de la actividad económica mundial. Tanto su magnitud como su carácter sistémico están contribuyendo a la comprensión del mundo, por los riesgos asociados a los problemas ambientales globales, por ejemplo, la destrucción de la capa de ozono, el calentamiento global de la tierra, la pérdida de la biodiversidad, etc.. Aunque muchos de los problemas son locales o regionales, por ejemplo, la degradación urbana, la deforestación, la desertificación, la escasez de agua y de energéticos, etc., han tendido a desembocar en procesos con repercusiones internacionales, a socavar en muchos casos la base económica y social de los países pobres, y a generar o exacerbar conflictos intra e interestatales. De ahí que la búsqueda de los mecanismos para evitarlas o mitigarlas, sólo podrá hacerse de manera eficaz sobre las bases de la cooperación internacional y de la acción conjunta de toda sociedad (23).

2.7.Las ciencias naturales como fuerzas productivas

En la época actual, las ciencias naturales: matemáticas, biología, física, química y otras ciencias sobre la naturaleza, se han convertido, en primer lugar, en fuerzas directamente productivas. La tecnología basada en las teorías de la investigación científica avanzada, dominó la explosión económica de la segunda mitad del siglo XX, que sin duda, es el periodo de la historia más impregnado por las ciencias naturales y más dependientes de ellas, pues con los conocimientos de la genética ha sido posible la producción de suficientes alimentos para la población creciente. Así, la biotecnología se ha convertido en un elemento importante para la agricultura y la medicina, llegando al público cuando las técnicas de recombinación del ADN, es decir, la técnica para combinar genes de una especie con genes de otra, se consideran factibles en la práctica, en 1973. La automatización de las rutinas y la información de las actividades y los cálculos de laboratorio, cada vez más complejos, han aumentado considerablemente el poder de los experimentadores, de los observadores y de los teóricos dedicados a la construcción de modelos. Los ordenadores electrónicos, que se desarrollaron a una velocidad de vértigo después de la Segunda Guerra Mundial, específicamente tras la invención del transistor, tenían una enorme capacidad para hacer simulaciones, lo que hizo mucho más fácil que antes desarrollar modelos mecánicos, es indudable que estos modelos tecnológicos han hecho avanzar la investigación. Más tarde, sin embargo, desde los años setenta empezó a discutirse seriamente, sobre los problemas globales generados por el acelerado desarrollo industrial, como son: efecto invernadero del

planeta, el cambio climático global, devastación ecológica, etcétera, consecuencias naturales del gran auge económico del siglo, lo que hizo precisamente desde aquellas ramas de las ciencias naturales que siempre habían tenido implicación directa con las cuestiones humanas. De ahí que, en esta época de globalización, el conflicto, cada vez más agudo, entre las fuerzas productivas y las relaciones capitalistas de producción, plantea a la humanidad la imperiosa necesidad de romper las ataduras que impone el modelo de acumulación y liberar las poderosas fuerzas productivas creadas por el hombre y utilizarlas en bien de toda la sociedad (24).

2.8.El nuevo sistema agroalimentario mundial

En el contexto de la globalización, se ha asistido a un proceso de creciente transnacionalización e internacionalización del sistema agroalimentario, en el cual participan los gobiernos de los países con mayor desarrollo económico, los organismos internacionales de financiamiento y de comercio, así como las empresas transnacionales. Esto significa que se ha desarrollado también un proceso diferente de inserción de la agricultura y alimentación de los países subdesarrollados a un sistema agrícola y alimentario mundial, que se ha traducido igualmente en crecientes y cada vez más complejos niveles de dependencia. La magnitud del problema agroalimentario mundial es tal, que se ha convertido en un factor estratégico y concentrador de los países industrializados, ahora convertidos en países agricultores y agroexportadores. En contrapartida, los países subdesarrollados padecen una grave y prolongada crisis del sector, perdiendo, con ello, la capacidad de producir sus alimentos básicos, alejándolos cada día más de la posibilidad de alcanzar la autosuficiencia y la soberanía alimentaria de que antes gozaban. Las importaciones de productos agroalimentarios comenzaron a hacerse necesarios y pronto se convirtieron en una característica estructural más de su subdesarrollo. Una tendencia que parece ser más evidente, es el hecho de que los países en desarrollo carecen de políticas agrícolas preestablecidas, dejando que las fuerzas del mercado, más que la intervención gubernamental, determine en forma creciente la asignación de recursos y la formación de precios. Lo paradójico es que los países con déficit de alimentos sean predominantemente economías de base agrícola, además de que tropiezan con dificultades para financiar sus importaciones más esenciales de alimentos, lo cual representa costos en términos de dependencia exterior en general, de oportunidades de desarrollo y de una base precaria para la seguridad alimentaria (2).

Otro factor que, en gran medida, determina la nueva situación agroalimentaria mundial es el resultado de la Ronda Uruguay del GATT (hoy OMC), la importancia que revistió a ésta estribó en la dimensión que se concedió a las cuestiones agrícolas, que fueron el principal motivo del atraso en la conclusión de las negociaciones. La agricultura asumió un papel de primera importancia en la agenda de negociaciones, debido, en general, a la sobreproducción agrícola mundial y a una demanda efectiva rezagada, así como a los problemas de deuda de los países en desarrollo y a sus necesidades por mejorar sus ingresos de exportación. Pero los factores decisivos fueron, primordialmente, las tensiones entre socios comerciales más importantes del mundo, surgidas por los grandes subsidios otorgados a sus agricultores y las restricciones a las importaciones agrícolas, además de existir presiones presupuestales para recortar el gasto público en agricultura. El liderazgo económico de tal polaridad lo detenta EEUU, quien se manifiesta a favor de disminuir lo más posible la protección agropecuaria y liberar así el comercio internacional. La Unión Europea, por su parte, se oponía a disminuir la protección a su sector, dado que algunos países subvencionaban la agricultura sino que además subvencionaban la exportación de sus excedentes agrícolas. El resultado final es que los excedentes de granos de Europa han desaparecido y las subvenciones a la exportación se redujeron. Otro factor importante que influye en el sistema agroalimentario mundial, es el crecimiento de las importaciones de alimentos para satisfacer a la enorme demanda de la población de China y el sudeste asiático que está experimentando un marcado incremento en sus ingresos en una situación de alta elasticidad ingreso/demanda de alimentos. China es el caso más significativo ya que su economía está creciendo a casi 11% acumulativo anual y tiene 22% de la población mundial. Lo anterior reviste gran importancia tanto para los países exportadores como para los importadores de granos básicos. Aquellos países con producción de granos en forma extensiva y mecanizada en economías de escala, como son EEUU, Canadá, Argentina, Australia, Nueva Zelanda y partes de Brasil serán los primeros beneficiados. Por el contrario, los países importadores de los mismos están sufriendo el impacto directo del incremento de los precios. Finalmente, al terminar las subvenciones a las exportaciones y disminuir los subsidios a la agricultura, así como el desarrollo vertiginoso de China y el sudeste asiático parecen haber cambiado la situación agrícola y alimentaria mundial (12).

2.9. La nueva configuración del mercado mundial de alimentos

Después de la Segunda Guerra Mundial la oferta y la demanda de alimentos industrializados aumentó y se diversificó rápidamente. Además aparecen las grandes empresas productoras de alimentos y los primeros esfuerzos en el proceso de internacionalización, con base en las compañías transnacionales. Crece el empleo de la mujer y con ello se inicia un cambio en los hábitos alimenticios de la familia, así como el tipo de productos que ellos consumen. Se diversifican y aumentan los lugares de consumo de alimentos, fuera de casa: escuelas, hospitales, restaurantes, comedores de empresas y en la vía pública. Actualmente, la comida se vuelve rápida y también un artículo nómada; se produce un cambio vertiginoso en la conformación del mercado de tal manera que los individuos se preocupan por obtener una mercancía diferenciada y de calidad. Así la oferta de alimentos se transforma en una gran variedad que incluye desde un costo unitario reducido para alimentos masivos poco transformados, hasta precios elevados para productos de mayor grado de elaboración y muy diferenciados (25).

Por otra parte, en la nueva conformación del mercado mundial de alimentos, la producción y el consumo de las principales regiones y países subdesarrollados en su enorme dependencia de su abastecimiento alimentario del exterior, de ello se sabe que, en estos países, cerca de la octava parte de la producción de alimentos corresponde a sucursales de empresas transnacionales agroalimentarias, las cuales representan aproximadamente 25% de los ingresos que obtienen las empresas matrices sólo por sus actividades de transformación de alimento en el exterior. De tal forma, que casi 50% de estas sucursales pertenecen a empresas transnacionales agroalimentarias norteamericanas y cerca de 80% de las mismas se localizan en América Latina. Por lo que toca a países de industrialización más o menos tardía, entre ellos: Japón, Rusia, los llamados Nuevos Países Industriales de la Cuenca del Pacífico, así como algunas potencias petroleras, se han convertido en dependientes de la producción cerealera norteamericana, pagando un alto precio por ello. Bajo estas circunstancias, queda para los países de la periferia la producción de aquellos bienes de consumo cotidianos en la moderna dieta de los trabajadores o si son bienes de lujo, para las modernas poblaciones occidentales. La introducción de una nueva dieta, de mejor calidad nutrimental, corresponde a sectores privilegiados de la población (26).

2.10. El desarrollo de las fuerzas productivas en la producción de alimentos

El desarrollo de las fuerzas productivas ha permitido el abaratamiento de los medios de subsistencia y, con ello, la fuerza de trabajo, al producir más alimentos, de mejor calidad y más baratos. Esto se debió gracias a la revolución científica y tecnológica que ha desarrollado el capital en las ramas del sector agropecuario y la industria. La mecanización de la agricultura, se realizó de formas simultánea al desarrollo de las nuevas técnicas de plantación especialmente diseñadas para introducir mayor número de variedades de mayor producción en los cultivos y para que hiciesen más uniforme y fácil su multiplicación por parte de las máquinas. La introducción de nuevas plantas que triplicaban su producción fue acompañada del uso de grandes cantidades de fertilizantes nitrogenados, pesticidas y de herbicidas químicos, lo que redujo enormemente el número de trabajadores necesarios para mantener los campos en adecuadas condiciones. Las nuevas técnicas de reproducción, alimentación y nuevos productos farmacéuticos, mejoraron sensiblemente el crecimiento y la productividad de las empresas ganaderas. Gracias a los avances en software aplicado a la agricultura y la robótica para granjas, actualmente existe un gran número de sistemas expertos con los que se está experimentando, para asistir a los productores en una amplia gama de decisiones que van desde la irrigación, la nutrición y la siembra, hasta el control de insectos y la aplicación de herbicidas. Hoy en muchas áreas de actividad, las nuevas tecnologías de reproducción genética, cambian de forma radical, el modo de reproducción de las plantas y los animales. Por primera vez en la historia del hombre, los biotecnólogos pueden añadir, eliminar, recombinar, insertar, cortar y reproducir materiales genéticos más allá de los límites biológicos tradicionales, creando nuevos microorganismos, nuevos tipos de plantas y nuevas razas de animales, posiblemente con consecuencias muy importantes para las futuras generaciones que redefinirán sus relaciones con la biosfera. Las nuevas técnicas de generación genética y de unión de células permiten a los científicos traspasar prácticamente casi todos los límites biológicos, recombinando genes correspondientes a especies no relacionados, para ser entendidas como estructuras básicas que contienen bloques genéticos programados que pueden ser reproducidos mediante una adecuada manipulación en el laboratorio, y organizar la vida como si se tratase de un proceso de producción. El gran potencial económico de la biotecnología ha llevado a las empresas químicas, farmacéuticas,

médicas y de negocios relacionados con la agricultura a tomar posiciones conjuntas en un nuevo complejo científico vital. Hoy es posible, con la manipulación del código biológico del animal en su estado embrionario, de forma que el animal adulto produzca mayores cantidades de leche, incrementar la eficiencia alimenticia y permitir que la ganancia de peso sea mayor, aumentar el tamaño, reducir el periodo de crecimiento, producir fármacos, etc. Estamos hablando de organismos creados en diferentes laboratorios de todo el mundo, con la consecuencia inmediata de incrementar su productividad, poniendo en marcha, donde y cuando sea posible, la crianza de organismos transgénicos. Sin embargo, las cosechas de mayor volumen y la mayor productividad han creado una crisis de superproducción que ha llevado a una reducción constante de los precios agrícolas y, esto último, ha llevado, a su vez, a producir mayores cantidades con la finalidad de poder cubrir sus gastos, con lo que se perpetúa el ciclo de superproducción y reducción de precios (27).

A todo esto habrá que sumar la introducción de nuevos medios de transporte, las telecomunicaciones y la informática, que hacen posible la distribución de cada vez más rápida y mayor volumen de alimentos, estableciéndose un sistema de información más completo, que mantiene informados tanto a productores como consumidores de los precios, centros de consumo, calidad, diferenciación, etcétera. Asimismo, el desarrollo de las técnicas de empaquetado y conservación, que permite una mayor resistencia y durabilidad de los alimentos durante su traslado a los centros de consumo. Por último, en un ambiente sumamente competido y competitivo, la globalización de los mercados promueve implícitamente la aparición de nuevas políticas empresariales encaminadas a lograr: inventarios cero, reducción de tiempos de tránsito y almacenamiento, rapidez en las maniobras de carga y descarga, entre otras. Simultáneamente se desarrollan nuevas formas de producción, entre las cuales destaca la llamada justo a tiempo, concepto que implica cambios, tanto de los conocimientos e incorporación de nuevas tecnologías y formas de administración, así como también de actitud, que explican la enorme relevancia que han alcanzado los conceptos de: oportunidad en el abasto y distribución de la carga, seguridad en vehículos y embarques, cobertura neoeconómica que garantice el acceso a los principales mercados y la responsabilidad de la mercancía en tránsito (28).

3. EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL COMERCIO MUNDIAL

3.1. Orígenes del Mercado Mundial

Cuando la sociedad medieval se encontraba en un activo proceso de decadencia durante la segunda mitad del siglo XV, renace la vida económica de Europa y se inicia con ello la expansión del comercio al interior del continente. Al desarrollarse el comercio, se desarrolló un buen sistema monetario, en virtud de que las operaciones comerciales requerían de instrumentos de cambios fáciles, accesibles, con valor efectivo, leyes uniformes y de aceptación general. En un ambiente de libertad para el comercio nacieron las repúblicas mercantiles, independientes entre sí, pero unidas en estrechos lazos comerciales, donde los mercaderes no sólo operaban con mercancías, sino que negociaban con el propio dinero a base de préstamos usurarios. Se inician así las operaciones bancarias que dan seguridad a la moneda y refaccionan a los comercios y más tarde a los productores comerciales. Aunado a esto los progresos de investigaciones científicas, especialmente la hecha en el mundo astronómico, los innumerables adelantos técnicos experimentados por los medios de producción metalúrgica, la manufactura textil, la navegación, los armamentos, la relojería, la invención de la imprenta, etc; dan un poderoso impulso a las fuerzas productivas, alentando a los hombres con iniciativa a tomar decisiones empresariales. (29). Sin embargo, lo que caracterizaba el comercio europeo en ese momento, eran las necesarias relaciones con el oriente, de donde se obtenían muchos de los recursos y las materias primas con las que operaban los mercaderes. Asimismo, estaba ligado a la competencia desatada entre los comerciantes del Mediterráneo occidental y los mercaderes venecianos, estos últimos, tenían el monopolio del mercado del Asia y controlaban el Mediterráneo oriental. La necesidad de encontrar una nueva ruta para el oriente movió a los mercaderes de las costas del Atlántico a buscar una vía de acceso hacia las Indias. Los portugueses fueron los primeros que trataron de encontrar ese nuevo camino y navegando hacia el sur fueron sometiendo poco a poco a su influencia económica las costas occidentales de África, exploraciones que terminaron con la apertura de un nuevo acceso a la India en el año de 1498 y finalmente concertaron relaciones con China, cuando se apoderaron de Macao en 1557. Por su parte, España, abriendo una nueva ruta marítima hacia el occidente por el Atlántico, descubrió América, en 1492. Le siguieron en este proceso, otros países que también buscaban nuevas rutas comerciales. Así, la colonización sistemática de Norteamérica por los ingleses comenzó en 1620, seguidos

por Francia en esta misma empresa. Al principio, en el año de 1600, los ingleses, luchando contra los portugueses, poco a poco fueron sentando bases para fundar el monopolio del comercio en las Indias mediante la incorporación de la Compañía de las Indias Orientales Inglesas. En 1602 se fundó por los holandeses una compañía semejante, y en fecha posterior los franceses fundaron una tercera. Estas empresas y descubrimientos consolidaron la creación del mercado mundial y el centro del comercio internacional se cambió del Mediterráneo al Océano Atlántico, en los nuevos centros comerciales y marítimos en la costa occidental de Europa. El comercio alcanzó un volumen, una variedad y una extensión geográfica hasta entonces desconocidos por el género humano (30).

3.2.Desarrollo del comercio mundial

El efecto más notable e inmediato de los descubrimientos geográficos y la colonización de las tierras descubiertas fue, sin duda, sobre la misma Europa y el mundo del comercio. El progreso del comercio internacional y de nuevos contactos culturales, provocó un cambio radical en los gustos y hábitos europeos. Al mismo tiempo que los nuevos países se abrían al comercio, Europa recibía grandes cantidades de metales preciosos y materias primas. Así por ejemplo, en el siglo XVII, Inglaterra importaba de sus colonias de América del Sur, pieles, maderas, bacalao y aceites. Con las Indias Occidentales sostenía un enorme tráfico de azúcar, melazas, ron, tintes, especias, algodón, maderas tropicales y tabaco, África Occidental sacaba, además, oro, goma arábiga, maderas preciosas, plumas de avestruz y marfil, del Lejano Oriente, gomas, drogas, aceites, tinta china, barnices, marfil, abanicos, clavos, té, café, etc. En compensación por estas importaciones ultramarinas, las principales exportaciones Inglesas: eran pescado salado, trigo, tejidos de lana y algodón, armas de fuego, pólvora, plomo, peltre, artículos de metal, herramientas de diversos tipos, artículos de navegación, etc. Esto es, Inglaterra comenzó a tratar con los países de ultramar con la idea de importar materias primas y exportar artículos manufacturados. Esto, sin embargo, dependió de varias e importantes innovaciones en el arte de la navegación y otros accesorios que facilitaron a los marineros encontrar su camino en altamar con mayor seguridad y precisión. Los mapas, las cartas y las tablas fueron constantemente mejoradas, se construyeron faros, se limpiaron puertos y se iniciaron los servicios de pilotaje. La manufactura de estos nuevos instrumentos para la navegación abrió un

nuevo campo de oficio. Así, uno de los resultados indirectos más importantes de la Revolución Comercial fue el estímulo que dio a la industria manufacturera europea, y muy particularmente a la de Inglaterra. Los nuevos mercados ultramarinos exigían crecientes cantidades de artículos manufacturados europeos, lo que favoreció el desarrollo de la industria lanera y el sistema doméstico como un nuevo tipo de organización industrial. La aplicación de las máquinas a la producción industrial, que se inició a fines del siglo XVII y se intensificó en el siglo XVIII y principios del XIX, provocó una tremenda transformación técnica y fue el nuevo factor de progreso material, cuya difusión produjo profundas transformaciones en la vida económica de los pueblos, *La Revolución Industrial*, para llegar a ella fueron precisas varias etapas: progreso científico, aplicaciones prácticas y revolución industrial, con su consecuente revolución comercial. En el terreno del pensamiento económico, en los siglos XVI y XVII los comerciantes y sus pensadores habían extendido ampliamente en Europa la doctrina llamada *Mercantilista*, según la cual los gobiernos de cada nación debían dictar leyes severas para proteger el comercio nacional, intensificando lo más posible las exportaciones y reduciendo a su mínimo las importaciones. En el siglo XVIII las ideas mercantilistas fueron vivamente combatidas por los partidarios de una nueva doctrina llamada *Liberalismo*, que pedía una absoluta libertad para comerciar. La doctrina liberal surgió precisamente como una consecuencia del desarrollo del capitalismo, es decir, no sólo se basó en la acumulación de capitales por medio del comercio, sino de la producción de mercancías en grandes fábricas movidas por maquinaria. La producción en gran escala requería plena libertad internacional de comercio. La transformación del capitalismo mercantil en capitalismo industrial por el desarrollo de la maquinaria, y el auge del comercio internacional, por influencia de las ideas liberales y de los inventos que facilitaron las comunicaciones y transporte no hubieran provocado el progreso de las ciencias, sobre todo las naturales; y el empleo de nuevos métodos de investigación. Aparte de los adelantos conseguidos en la construcción de barcos de vela, los medios de comunicación y de transporte hubieron de irse adaptando gradualmente, por medio de una red de vapores, ferrocarriles y telégrafos, los métodos industriales de la gran producción (30).

3.3.La revolución agrícola

Junto con el desenvolvimiento de la manufactura, como resultado de la Revolución Comercial, tuvo lugar el de otras ramas de la producción, tal es el caso de la agricultura, por lo tanto, la revolución agrícola, no puede separarse del complejo general de los cambios económicos, sociales y culturales determinados por la expansión europea. Las grandes sumas de capital adquiridas por medio del comercio internacional fue lo que hizo que los mercaderes pudieran explotar una agricultura y ganadería de tipo capitalista en gran escala. De ahí que, los cambios que experimentó la agricultura en el siglo XVIII, se dieron especialmente en Inglaterra, debido a su más íntima relación con la Revolución Industrial. Los progresos de la agricultura inglesa se deben al empleo de mejores herramientas y maquinaria agrícola, la introducción de nuevas siembras con buenas cosechas, el mejoramiento genético del ganado, la aplicación de las ciencias químicas a la agricultura, y la organización de sociedades científicas para la promoción de mejores técnicas agrícolas. Se debe a Jethro Tull (1674- 1740), la introducción de la primera máquina sembradora y la práctica de la limpieza de la tierra, como los nabos y el trébol, respectivamente. Junto con los progresos logrados en la técnica del cultivo y en el cuidado de plantas y cereales tuvo lugar un desenvolvimiento revolucionario, por lo que hace a la cría del ganado. La ganadería fue transformada en una nueva rama industrial y acreditando una maravillosa pericia en la producción de diferentes ejemplares que respondieran a las necesidades del mercado. A esto respondió el esfuerzo realizado por Robert Bakewell (1725- 1795), quien comenzó a criar caballos especializados para carga o tiro, a crear razas distintas de ganado para carne o leche y a separar las ovejas de lana a las destinadas al matadero. Más progresos técnicos fueron hechos en otros órdenes, como la desecación de tierras pantanosas, la mezcla de tierras y la mejora de la fertilización. En cuanto a la fertilización del suelo, los expertos determinaron con exactitud las materias químicas que un suelo necesitaba para lograr su máximo de fertilidad, así como también que estos productos químicos fueran producidos con más regularidad, rapidez y menor costo (30).

3.4. Los primeros acuerdos internacionales para regular el comercio

Frente a los Estados mercantilistas de los siglos XVII y XVIII, convertidos en centros de poder para fomentar el comercio, el capitalismo industrial encontró los mecanismos para suprimir las trabas que las reglamentaciones industriales y comerciales representaban para la expansión de los mercados de la nueva industria. El capitalismo industrial requería de nuevas relaciones económicas en que fuera posible el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias verdaderamente importantes, y en la cual tampoco existieran obstáculos serios para los movimientos de los factores de producción (capital y trabajadores). El mundo tenía que abrirse a la expansión del capital, incluso bajo la amenaza de los cañones, como es el caso de Japón, cuando en 1853, la flota norteamericana impuso a las autoridades niponas la firma de un tratado comercial con los Estados Unidos. El tratado franco-británico Cobden-Chevalier, de 1860, fue un primer intento de acuerdo, que postulaba un comercio con aranceles bajos, supresión de restricciones a la importación y de listas de géneros prohibidos, para permitir la exportación de manufacturas. Asimismo, el tratado incluía la reserva de los mercados coloniales para las potencias metropolitanas, la libertad de los mares, la libertad de migraciones, la división internacional del trabajo y el patrón oro, que permite una fluidez en los mecanismos de pagos internacionales y en los movimientos de capital (31).

Al término del reparto del mundo entre las potencias europeas, pactada con la firma del Tratado de Berlín de 1886, las nuevas ampliaciones de los mercados coloniales reservados o de áreas de influencia, en el futuro se abrían de hacer con la guerra. De ahí que al término de la Primera Guerra Mundial (1914- 1918), fue creada la sociedad de las naciones (SDN), en 1920, como una institución internacional cuya pretensión era la preservación de la paz y la cooperación. Sin embargo, la SDN no pasó de ser poco más que un foro donde se discutían los problemas políticos casi exclusivamente de Europa y es allí donde nació un primer frustrado intento de Unión Aduanera Europea. En tanto que los problemas reales de las crisis económicas, del colonialismo y de la reconstrucción de un equilibrio económico internacional fueron cuestiones casi olvidadas, ignoradas o soterradas. Años más tarde, entre 1918 y el comienzo de la Segunda Guerra Mundial, particularmente desde el comienzo de la Gran Depresión (1929), sucedieron fenómenos como el abandono del patrón oro, la elevación de los aranceles y el establecimiento de restricciones en el intercambio de mercancías, de

personas y de capitales. En consecuencia y concretamente a partir de 1931, se inició una implantación generalizada de instrumentos restrictivos que se utilizaron primero como medida de represalia económica, y casi inmediatamente después como instrumento de protección más radical que los aranceles. El periodo subsiguiente a 1933 fue de progresivo endurecimiento en las barreras arancelarias y en las demás trabas al comercio mundial. Ante esto, un primer intento dirigido a la reducción del proteccionismo es la Ley Norteamericana de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934 (U.S Reciprocal Trade Agreements Act), que autorizó a su gobierno a rebajar los aranceles en el curso de negociaciones bilaterales con otros países, a cambio de recibir ventajas de valor equivalente, lo que constituyó el precedente inmediato del mecanismo que más tarde habría de servir de base al GATT (31).

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial (1945) surgió la Organización de las Naciones Unidas (ONU), que en lo sucesivo habría de ser el fondo básico de buen número de negociaciones internacionales de gran alcance en el campo económico. Entre el 1 y el 22 de julio de 1944 se celebró en Bretón Woods (New Hampshire, EEUU) una conferencia internacional monetaria y financiera, en la que se aprobó la creación de dos de las más importantes agencias especializadas de la ONU: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), organismos que habrían de ocuparse de reconstruir el sistema internacional de intercambios y pagos, y de obtener recursos crediticios para atender a la reconstrucción. Asimismo, una de las ideas más importantes en el programa de las Naciones Unidas, era la de promover una agencia especializada para regular el *comercio mundial*. A propuesta de los EEUU, el 18 de febrero de 1946, se convocó la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, que habría de celebrarse en la Habana, Cuba, el 21 de noviembre de 1947. En esa reunión se elaboró un texto muy amplio de aspiraciones y medios, lo que sería un verdadero código del comercio internacional, que pasó a conocerse con el título de "*Carta de la Habana*". Sin embargo, por diferentes razones, este plan no llegó a entrar en vigor (31).

3.5. Acuerdo sobre Aranceles de Aduanas y Comercio

Tras el fracaso de la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, referentes a política comercial, acuerdos internacionales y establecimiento de una Organización Internacional de Comercio (OIC), que habría de funcionar como agencia especializada de la ONU para regular los intercambios a escala mundial, el gobierno norteamericano, en la reunión preparatoria de la Conferencia de la Habana, propuso que, conforme al artículo 17 del proyecto de la Carta, se iniciasen de inmediato negociaciones arancelarias con vistas a la reducción de las fuertes barreras por entonces existentes. Un total de 23 países aceptaron la propuesta, y con base en el proyecto de Carta se firmó el 3 de Octubre de 1947, el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (AGAAC), más conocido por sus siglas inglesas, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Inmediatamente después, se celebró la primera Conferencia Arancelaria, en Ginebra, y en enero de 1948 entró en vigor el Acuerdo, produciéndose en ese primer año las primeras reducciones de los aranceles de las Partes Contratantes. Así, el GATT no es un organismo de la ONU, sino un acuerdo intergubernamental y multilateral que regula las relaciones comerciales entre sus signatarios. En síntesis, el GATT representa la expresión máxima de la teoría de los costes comparativos y del libre cambio a escala mundial. Su forma de operar es en ronda de negociaciones sobre temas específicos, que puede durar varios años y lleva el nombre del país donde se inicia. Para los problemas básicos existen varios Comités, el Comité de Negociaciones Comerciales, es el más importante de todos ellos. Entre otros, está el Comité de Agricultura, que estudia los problemas particulares que obstaculizan el desarrollo de los intercambios agrícolas sobre los que pesa fuertemente el proteccionismo practicado por los países industriales desarrollados; el Comité de productos industriales, que estudia las restricciones residuales a su intercambio; el Comité de Comercio y Desarrollo, que plantea la posibilidad de ofrecer concesiones y ventajas comparativamente más favorables para los países subdesarrollados. Además, en el marco del Acuerdo se construyen, esporádicamente, grupos de trabajo para el análisis de los problemas concretos (31).

El mecanismo básico de funcionamiento del GATT son las conferencias arancelarias. La primera, que tuvo lugar en Ginebra, coincidió, con la redacción del propio Acuerdo General. Hasta este punto las negociaciones, aunque no se alcanzaron las metas inicialmente fijadas para los productos industriales, en líneas generales, se

llegó a una reducción del 30% en los aranceles de EEUU. y de la Comunidad Económica Europea (CEE). Los resultados fueron prácticamente nulos en lo concerniente a productos agrícolas. La séptima Conferencia del GATT se inauguró oficialmente en Tokio en septiembre de 1973, y la segunda actuación de esta conferencia arancelaria se produjo en Ginebra el 24 de octubre de 1973. Fue entonces cuando se publicó la llamada “Declaración de Tokio”, en la cual los países del GATT se pronunciaron a favor de negociaciones amplias y en profundidad, a fin de lograr no sólo fuertes reducciones arancelarias, sino también la eliminación de las demás barreras que obstruyen el comercio. Por primera vez la agricultura obtuvo un tratamiento independiente en la agenda de discusiones (31).

3.6. La agricultura en las negociaciones

El tema de la agricultura es un caso prácticamente general, tanto en el caso de los países desarrollados como entre los subdesarrollados. Ello se debe a que las fuertes diferencias de costos, salarios y precios en este sector, fuerzan por doquier a una política de cierre total o parcial de fronteras que reserva, a favor de los agricultores de cada país, sus respectivos mercados nacionales. Sin embargo, las políticas agrícolas de la postguerra comienzan a arrojar sus frutos al llegar la década de los setentas, cuando la abundancia de la producción agrícola europea, crea preocupación a los norteamericanos, en virtud de la competencia comercial próxima a enfrentar. Por lo tanto, el comercio agrícola fue adquiriendo cada vez más un tratamiento especial, con una serie de excepciones que permitía a los EE.UU. una política de control casi total a nivel mundial. Ya en 1955 el GATT autoriza a los EE.UU. a aplicar barreras a la importación en un amplio rango de productos. También permite el establecimiento de tarifas y cuotas a las importaciones cuando éstas afectaran los programas agrícolas domésticos. Estas excepciones van finalmente conformando las reglas de normatividad del comercio internacional, sobre todo aplicadas por los países industrializados. A la luz del proteccionismo, los años 1970 fueron el inicio de una guerra fría agrícola que buscaba dar cauce a enormes excedentes de granos producidos por los países desarrollados, principalmente la Comunidad Económica Europea (CEE). Al mismo tiempo que el mercado mundial se encogía paulatinamente, debido que los que antes eran compradores ahora eran vendedores y a las crisis estructural y crediticia que dominaba ya a los Países Menos Desarrollados (PMD), que hacía a éstos insolventes para

representar una demanda efectiva. El panorama en las fronteras nacionales estaba dominado por barreras de importación tales como cuotas, impuestos, restricciones a la exportación, y cada vez más barreras sanitarias y fitosanitarias. Al mismo tiempo, que se observaba una creciente tendencia al establecimiento de acuerdos preferenciales regionales y bilaterales, que ante todo ponían ya en evidencia la incapacidad del GATT para regir el comercio agrícola dentro de sus principios básicos de lograr el libre comercio. Frente a esta situación, los EEUU que habían sido los amos absolutos de los mercados agrícolas internacionales durante décadas y que habían prácticamente impuesto su estilo doméstico de producción al resto de las economías desarrolladas, juzgan que esta política es ya demasiado cara, si se tiene en cuenta que con los volúmenes más importantes de granos jamás producidos, se enfrentan a la pérdida de sus mercados, teniéndolos que compartir con los países que han seguido su mismo patrón de desarrollo (32).

3.7.La VII Conferencia del GATT

Ante el panorama antes descrito, que imponía un sello al comercio internacional de corte proteccionista en los sectores considerados estratégicos, en la década de los años ochenta una serie de deficiencias de origen del Acuerdo General y la proliferación a nivel internacional de medidas y políticas veladamente proteccionistas, llevaron a la comunidad internacional a convocar e iniciar en septiembre de 1986, la VII Conferencia del GATT, mejor conocida como la Ronda Uruguay del GATT, atacando, así, los principales problemas que habían propiciado el debilitamiento del sistema multilateral. La Ronda concluyó a finales de 1993, tras más de siete años de negociaciones.

Los principales acuerdos de la Ronda se pueden dividir en:

- Un paquete sustantivo de compromisos de eliminación de barreras comerciales entre todos los países, que facilita el acceso a nuevos mercados.
- El establecimiento de un itinerario preciso y perentorio para la integración a las reglas del GATT de los sectores agrícolas, de textiles y prendas de vestir.
- La inclusión de nuevas áreas en el marco institucional del GATT, como el comercio de servicios y Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al comercio (TRIPs), así como la celebración del acuerdo de continuar con un programa de trabajo que atacará problemas de interés

común, como son la relación entre el comercio y el medio ambiente, el comercio y los estándares laborales, las políticas de competencia, etcétera.

- El establecimiento de una sólida base legal para el sistema multilateral de comercio mediante la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Sistema de Solución de Controversias (SSC).

Los resultados de los acuerdos negociados durante la VIII Conferencia del GATT, introduce a la economía mundial una fuerte dosis de certidumbre, al alejar del horizonte las amenazas de guerras comerciales entre las principales potencias económicas mundiales y, además, robustece la credibilidad en el funcionamiento del sistema multilateral (33).

Los países en desarrollo, entre ellos México, obtendrían sustanciales reducciones arancelarias por parte de otros países, en especial de los desarrollados. Los principales productos industriales que podrán beneficiarse de las reducciones convenidas son: los motores y partes, los chasis para vehículos, los muebles, el tequila, la cerveza y las computadoras, entre otros (33).

3.8. La agricultura en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT

Considerando que durante la V Conferencia del GATT aparecían ya, dos protagonistas manifiestos en la negociación: la CEE y EEUU, principales potencias comerciales del mundo. Durante la ronda Uruguay del GATT, los representantes de los gobiernos de la CEE se proponían buscar una salida a las negociaciones sobre la disminución de la intervención gubernamental en las agriculturas de los países desarrollados, tratando de evitar una nueva etapa de la guerra fría agrícola como la que caracterizó en los años 1970-80. Por su parte los estadounidenses propusieron la liberación comercial, que debería extenderse a todos los miembros del GATT, tanto industrializados como subdesarrollados. Al mismo tiempo, aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones si éstas afectan negativamente las políticas domésticas de control de aprovisionamiento, convirtiendo todas las barreras no tarifarias a tarifas (tarificación). Debiendo todos los aranceles a su vez ser reducidos en el plazo de 10 años, al mismo tiempo que las cuotas se vean sistemáticamente incrementadas hasta que ya no constituyan una restricción al comercio. Al cabo de 10 años, no se permitirían barreras no arancelarias y las tarifas serían inexistentes o muy bajas. Esta proposición se

complementaba con la eliminación de los subsidios a la exportación en 90% en un periodo máximo de 5 años y de 75% de reducciones en otros apoyos. En contra de la iniciativa estadounidense de tarificación, los europeos aceptarían una readecuación de los niveles existentes de protección. Lo que significaría, de acuerdo a sus necesidades particulares, aumentar los aranceles para las oleaginosas y alimentos forrajeros alternativos, eliminando simultáneamente las barreras en los granos. Lo anterior respondía a sus políticas de seguridad, dado que una liberación total de su agricultura provocaría la eliminación de vastos sectores agrícolas, con la consecuente agravación del desempleo, el desmantelamiento de sus estructuras agrarias y la pérdida de control sobre su producción agrícola. Un tercer actor en las negociaciones de la ronda Uruguay es Japón, quien merece atención especial. Aunque este país es un importador neto de alimentos y todo tipo de productos agropecuarios, su importancia en las negociaciones agrícolas estriba en que, por un lado, es el comprador solvente más importante de los productos estadounidenses y, por otro lado, su poderío industrial y financiero le permite respaldar su posición en los foros en que se discute la política internacional sobre productos agropecuarios. Aún cuando no tiene subsidios a la exportación, apoyó su reducción y finalmente su eliminación, ya que ello significaría el abaratamiento de los bienes agrícolas que compra en los mercados internacionales. Por otro lado se opuso a la liberación de las importaciones de granos y a la eliminación de los subsidios a la producción doméstica que no tuvieran efectos comerciales distorsionadores, puesto que su producción es altamente subsidiada y ésta no tiene efectos en los flujos internacionales, pues se trata de producción para consumo interno. Para el grupo de los catorce países exportadores de distinto nivel de desarrollo (Argentina, Australia, Canadá, Chile, Colombia, entre otros), abogaron por la sustitución de barreras no tarifarias por tarifas y su gradual reducción, en un lapso no especificado. Asimismo, se opusieron a las medidas proteccionistas no aceptadas explícitamente en los reglamentos del GATT, como restricciones cuantitativas y diversos aranceles, así como a la existencia de subsidios a la exportación. En el caso del grupo de importadores netos de alimentos, encabezados por México, Perú, Marruecos y Egipto, su posición estriba en abogar por intereses y los problemas específicos de los importadores netos subdesarrollados, solicitando a cambio de apoyar la liberación de los flujos agrícolas, el mantenimiento de un tratamiento especial para estos países, así como de la ayuda alimentaria (32)

3.9. Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio (OMC), es una organización internacional permanente, responsable de la administración ordenada de las relaciones comerciales internacionales. Nació el 1 de Enero de 1995 como resultado de la Ronda Uruguay del GATT. El propósito de la OMC es establecer un marco institucional común para las relaciones comerciales y lograr el libre acceso a los mercados eliminando las distorsiones comerciales y barreras al comercio, continuando con la práctica establecida en el GATT, TRIPs, y el denominado GATT 1994 que incluye el paquete de reducciones arancelarias.

Entre los principales acuerdos tomados en la OMC, están:

- Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS o AGCS)
- Aspectos de Derecho de Propiedad Intelectual relacionados al comercio (TRIPs o APIC).
- Acuerdo básico para el comercio de mercancías, con base a los acuerdos establecidos desde se inicio (GATT).
- Acuerdo sobre Agricultura y Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AsA).

Junto con la OMC se establece un marco jurídico internacional que liga todos los acuerdos que se negociaron durante la Ronda Uruguay, bajo los auspicios del GATT. Las dos características principales de este nuevo orden son, por un lado, el establecimiento del Sistema de Solución de Controversias (SSC) y, por otro lado, el requerimiento de que todos los miembros de la OMC acepten la totalidad de los acuerdos negociados durante la ronda Uruguay (33).

Aunque la OMC continuará con la práctica establecida en el GATT de adoptar decisiones con base en el consenso, esto es, los representantes de los países miembros son los protagonistas principales, donde todos tienen igual estatus, las diferencias de poder existente, más la capacidad negociadora de las delegaciones es la que determina si los miembros participan en las decisiones o son miembros marginales. Las grandes compañías comerciales no son participantes directos pero dirigen las jugadas y tienen gran influencia, pues se les permite ser parte de los comités consultivos. Por otro lado, la forma de funcionamiento de la OMC genera desconfianza por que desde su inicio le faltó transparencia y año tras año se sucedieron irregularidades tales como acuerdos a escondidas y creación de comisiones e inclusión de nuevos temas en forma arbitraria.

Las directivas de la OMC han entrado en conflicto con otros organismos internacionales tales como: La Convención por la Diversidad Biológica (CDB) y el Protocolo de Bioseguridad, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), etcétera (34).

El Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, establece medidas de liberación del comercio para los rubros del sector agropecuario tales como:

- Apertura de los mercados a la importación de alimentos.
- Reducción de los apoyos a los agricultores y los subsidios a la exportación.
- Transformación en aranceles de las medidas no arancelarias vigentes y disminución de los aranceles a la importación de alimentos en los países desarrollados y en desarrollo. Los menos desarrollados no necesitan reducir sus aranceles.

Sin embargo, existen numerosos desequilibrios en la implementación del Acuerdo permitiendo que se mantengan altos subsidios y medidas de protección en los países industrializados a la vez que se impide a los otros países promover o defender oportunidades para los campesinos y pequeños productores rurales. Respecto de la agricultura, los países latinoamericanos no están actuando en conjunto, ni siquiera comparten una misma visión; al contrario, en algunos puntos importantes tienen posturas divergentes. Por ejemplo: Uruguay, Chile, Brasil, Colombia y Argentina, muestran una posición radical en sus demandas por la eliminación de todo tipo de subsidios a los agricultores, buscando así aumentar las exportaciones agropecuarias hacia los países más ricos; mantienen diferencias importantes en cuanto a la importación y producción de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM) y las normativas sobre bioseguridad. Cada país participa en acuerdos o mercados regionales que tienen sus propias estrategias de participación en la OMC, y especialmente en el sector agropecuario (34).

La liberalización del sector agropecuario produce más prejuicios que beneficios para la gente en general y para los agricultores en particular, motivo por el cual se está luchando para que la OMC no intervenga más. Hasta que esto se logre, algunos sugieren delinear una estrategia de agricultura sostenible y familiar valiéndose de las preocupaciones no comerciales y las medidas de ayuda interna. Las preocupaciones no comerciales dentro del marco de la OMC son: seguridad alimentaria, viabilidad de las zonas rurales y la protección del medio ambiente (34).

En cuanto a los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al comercio, es un acuerdo temático de la OMC, que durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT se argumentaba que la ausencia de derechos de propiedad intelectual (DPI) -fuertes en los países en desarrollo- constituía una distorsión comercial, que generaba enormes pérdidas a los países industrializados por regalías no percibidas. De ahí que este Acuerdo, pretende ajustar la normativa sobre DPI de los países en desarrollo a las necesidades de los intereses comerciales a los países desarrollados y las transnacionales. Antes de 1986 gran cantidad de países no aceptaban los derechos de propiedad intelectual sobre productos farmacéuticos y materiales biológicos por considerar que no era adecuado conceder derechos de monopolio en estos rubros. En la Ronda de Uruguay del GATT, varios representantes de los países miembros se resistieron la idea de ampliar el campo de las patentes a la biodiversidad y los seres vivos. Su posición se basaba en la evidencia, de que la concesión de monopolios en materia de alimentación y salud perjudica los intereses de los pobres del mundo. Pese a todo ello, el acuerdo sobre TRIPs obliga a las naciones a otorgar patentes a los productos farmacéuticos e incluye a la biodiversidad, en contradicción con algunas de las directivas del CDB. En la segunda parte del Acuerdo se tratan los distintos derechos de propiedad intelectual: derechos de autor, patentes, etc. Implica obligaciones en siete categorías de los DPI y en todos los campos de la tecnología y también instituye el primer sistema global de DPI sobre diversidad biológica, y específicamente sobre variedades de plantas (35).

De todo lo mencionado anteriormente, ahora podemos comprender por que los derechos de propiedad relativos al comercio internacional, fueron emitidos por los países industrializados como parte de una estrategia más amplia para proteger a sus mercados y a su industria en un periodo que están ante una reducción de sus bases de manufacturas y en agricultura; fueron una parte de la política agresiva de los EEUU para abrir mercados extranjeros, en particular mercados de crecimiento potencial en Asia y América Latina. Estos derechos de propiedad, surgieron en un momento en que la tecnología era vista con un valor crucial, como competitividad, puesto que había una rápida globalización de la economía, cuando los países recién industrializados amenazaban el liderazgo tecnológico de varias industrias de EEUU como consumidores electrónicos, bienes de calidad y partes micro eléctricas (35).

4. INSERCION DE MEXICO AL COMERCIO MUNDIAL

4.1. La economía novohispana en el comercio mundial

Con la conquista de México, por los españoles, en el siglo XVI, economías indígenas como las productoras de colorantes, cacao, etc, se ligan con el mercado mundial, a través de los comerciantes españoles². Así, a través del imperio español, los grandes centros de comercio europeo, transforman las colonias del nuevo mundo, en campo de acumulación primitiva, fuente de oro y plata, mercado para su producción y abastecedor de productos coloniales. En consecuencia, la integración de la Nueva España al sistema colonial, revolucionó algunos sectores de la economía, integrándolos al comercio internacional, deprimió a otros sometiéndolos a un intenso proceso de exploración y llevó a los demás a la marginación y el empobrecimiento (36).

Con la llegada de los españoles, el tipo de inserción social de la explotación de los animales varió radicalmente. Por una parte la mentalidad y tradición ganadera de los españoles era totalmente diferente a los nativos, por otra parte introdujeron animales de un tipo enteramente desconocido en el –para ellos- Nuevo Mundo, animales cuya presencia en estas tierras representaba una profunda revolución, tanto ecológica como cultural (4).

Durante el periodo colonial, sobre todo de 1640 a 1740, se consolida el monopolio comercial español, posteriormente, es destruido casi en su totalidad. Desde un principio, la Nueva España ocupó el papel principal como exportador de materias primas, que en el año de 1609, 65% de sus exportaciones correspondía a la plata y 35% a otros artículos como la grana cochinilla, cueros, vainilla, tabaco, etc. Los productos que se importaban de España comprendían vinos, aceites, lencería, vinagre, aguardiente, jabón etc. (37). Los puertos de Veracruz y de Acapulco se utilizaban como base de un comercio ultramarino regular. Acapulco, puerto famoso desde el siglo XVI, como lugar de embarque y desembarque a Filipinas y el Sur de América, era el punto de llegada de la Nao de China. El recorrido a la Ciudad de México se hacía por camino de herradura en donde se vendía buena parte de las mercancías; otra parte considerable se conducía al puerto de Veracruz, para embarcar rumbo a Europa. (38).

² Se sabe que en un principio, los conquistadores españoles llegaron con el propósito de intercambiar cuantas de vidrio, espejos y otras baratijas, por oro de los indígenas. Estos, por su parte, no vacilaron en aceptar el trueque de los artículos señalados por los metales preciosos que poseían y utilizaban sólo como adorno (36).

Frente al peligro de corsarios y piratas que asolaban los océanos, el gobierno español se vio obligado a establecer un sistema de flotas armadas que custodiaban a los galeones que transportaban mercancías. Los cargos sobre las mercancías para cubrir el costo de las flotas, los múltiples gravámenes que la corona imponía al comercio, más las altas ganancias que se reservaban los comerciantes, aumentaban considerablemente el precio de venta de las mercancías. Además de una industria española incapaz de abastecer de productos manufacturados, pues sólo desempeñaba el papel de estación de tránsito de las mercancías fabricadas en otros países europeos, todo favoreció para que las potencias europeas incursionaran en el comercio con las colonias españolas. Con el tratado de Utrech (1713), Inglaterra fue el primer país en obtener de España un permiso, que le permitía introducir esclavos negros en las colonias americanas y de traer anualmente un barco con capacidad de 500 toneladas de mercancías. Con el tiempo, el poder inglés se las ingenio para incrementar el tonelaje y el número de navíos, permitiendo que sus conciudadanos comerciaran libremente inundando rápidamente los mercados americanos de mercancías baratas y de calidad. Sin embargo, esta concesión permitió a los ingleses la práctica del contrabando, puesto en marcha ya desde el siglo XVI (39).

En todo este proceso se suman las guerras en que se vio envuelta España, sobre todo contra Inglaterra, desde fines del siglo XVI. Pero fue en el curso del siglo XVII, que los corsarios y marinos ingleses se dedicaron a minar el poderío naval y comercial de España. El resultado de esta confrontación fue la interrupción del comercio español y sus colonias americanas. Ante esto los comerciantes norteamericanos sirvieron de enlace, para lo cual establecieron factores en los principales puertos y ciudades, en donde participaron activamente en el contrabando marítimo y terrestre. Además en Europa se dio el triunfo definitivo de las ideas liberales, lo que favoreció la apertura comercial de México, donde las potencias europeas penetraron abiertamente, practicando el comercio libre. En este proceso se tuvieron progresos como: la habilitación de nuevos puertos, la aparición de comerciantes nativos, la apertura de nuevos corredores comerciales, creando al mismo tiempo, un nuevo tejido en el comercio exterior de la Nueva España. Y es así, que a principios del siglo XIX la economía novohispana estaba profundamente penetrada por los intereses comerciales de países europeos y, particularmente, de los EEUU, ya que una buena parte de las transferencias de mercancías se hacía en sus flotas mercantes (37).

4.2.El Comercio Internacional durante México Independiente

Con la apertura comercial de México, comerciantes europeos o norteamericanos instalados, principalmente en los puertos, ejercían un grado considerable de control sobre los circuitos comerciales del país, directamente a través de su asociación estrecha con mercaderes nacionales. Más de 80% de todo el movimiento comercial se hizo con cuatro países: Inglaterra, Francia, EEUU y Alemania; el resto con América Central, el Caribe, América del Sur y Asia. En los intercambios comerciales destaca el papel que jugó EEUU., primero como simple transportador de mercancías europeas y luego como competidor de los países europeos con sus propios productos. Este país a mediados de la década de 1870, ya ocupaba el segundo lugar y controlaba casi 40% del comercio exterior de México, detrás de Inglaterra y delante de Francia y Alemania, a quienes había logrado desplazar. En el intercambio de productos, predominaron los textiles en las importaciones y metales preciosos en las exportaciones (40). Los principales artículos importados por México fueron bienes de consumo que representaron aproximadamente 90% de las importaciones anuales; el resto lo formaron bienes de producción sin elaborar, intermedios y de inversión. La mayor parte de los bienes de consumo correspondió a las manufacturas textiles, que comprendía las telas de todo tipo, alcanzando 50% de valor de la importación anual. Otros bienes de consumo fueron: alimentos, artículos de piel, loza, perfumes, muebles, especias, café, etc. Hasta 1870, las importaciones de bienes de producción no fueron mayores de 5% del total, entre las que destacan: algodón y seda en rama; hilazas de todo tipo; piezas para imprenta, herramientas para la agricultura, minería, albañilería etc., se importaron pocos bienes de inversión, dada la dificultad para transportar el equipo pesado, de los lugares de desembarque y su destino al interior del país. Entre ellos se encontraron maquinarias: para la industria textil, para la agricultura otras para sacar agua de las minas, entre otras. A partir de 1875 se comenzó a importar de forma masiva equipo, materiales, combustible y maquinaria para la construcción de la nueva red ferroviaria. En resumen al iniciarse la década de 1870 la composición de las exportaciones mostró algunas modificaciones, entre ellas: la disminución de la importancia relativa de la plata sobre el total de las exportaciones anuales (de 70% en 1825 a 50% en 1870); diversificación de los productos minerales y no minerales de exportación, rápido crecimiento de las exportaciones agropecuarias; fuerte disminución de las prendas al exterior de las tinturas naturales; etc. Así mismo comienzan a destacar las exportaciones de bienes de

consumo no duradero como azúcar, café, carne etc. y de algunos bienes intermedios como las pieles curtidas, maderas finas, henequén, ixtle, tintes naturales, algodón, ganado en pie, carbón, plomo e hierro. En el caso del comercio con Alemania y España, los productos agropecuarios llegaron a representar más de la mitad del total exportado por México a aquellos países. En cuanto a la permanencia y crecimiento del contrabando, se mantuvo durante todo el siglo XIX. Esta práctica fue favorecida por un sistema arancelario prohibitivo y proteccionista; por las concesiones que se otorgaron a los estados fronterizos para internar bienes de consumo de primera necesidad y, más tarde, de instaurar una zona libre de internación de productos extranjeros; por los levantamientos internos y las intervenciones extranjeras; por la astucia de los contrabandistas, comerciantes y transportistas de la época, etc. (40).

4.3.El sector externo de México durante el Porfiriato

El panorama mundial a fines del siglo XIX y principios del siglo XX, mostraba cambios importantes en todos los ámbitos de la sociedad, generados por una nueva revolución industrial que modificaba la estructura productiva de los países industrializados. Grandes cambios en la industria del acero, la química, las máquinas y herramientas, significó, para estos países, un cambio en la orientación de sus importaciones, ahora requerían minerales industriales, como el cobre, plomo, estaño, zinc, entre otros. Sus exportaciones también se centraron en bienes de producción, como material para la construcción de ferrocarriles, maquinaria y todo tipo de equipo y herramientas industriales. En consecuencia el efecto sobre las economías periféricas significó, una importante reestructuración productiva y expansión de la economía. En México se observó la afluencia de capitales extranjeros en las ramas ligadas al mercado mundial y aumentaron las exportaciones, diversificando al mismo tiempo, estos productos. El comercio exterior de México adquirió un dinámico ritmo de crecimiento (41). Extraordinariamente, este lapso de tiempo coincidió con el gobierno de Porfirio Díaz y, particularmente, es el periodo en que la inversión extranjera, ha sido un tema de análisis. En este tema se señala que para el año de 1911, los Estados Unidos representaba 38.2%, Gran Bretaña 29.2% y Francia 26.7% del total de capitales extranjeros invertidos en el país. La única potencia que desafiaba seriamente el predominio norteamericano era la Gran Bretaña, principal inversionista y socio comercial de México durante la mayor parte del siglo XIX, había sido desplazada de ese

puesto por los Estados Unidos, después que se construyeron los ferrocarriles, 24% en minas y metalurgia, 4.9% en deuda pública, 3.6% en bienes raíces, 3.3% en bancos; lo restante en petróleo, industria, comercio, servicios públicos y otros. En cuanto a la orientación del comercio exterior, es ya definitivo el predominio masivo de los EEUU, principalmente en la absorción de 44% de las exportaciones mexicanas y donde 64% de todos los productos importados por México en 1910 provenía del vecino país del norte (42).

Uno de los campos de mayor dinamismo durante el porfiriato, fue el trazo de los ferrocarriles, puesto en marcha ya desde 1875. El sistema ferroviario comunicó a las principales ciudades con los centros de producción y de allí con los puertos exportadores, estimulando fuertemente el comercio exterior, el monto de las exportaciones mexicanas aumentaron en un poco más de seis veces y las importaciones en un poco más de 3.5 veces en 1877 y 1911. En las exportaciones se agregaron los metales industriales y los productos agrícolas. Estos últimos, ya tenían importancia en las remesas al exterior como el henequén, las pieles y las maderas, vinieron a sumarse el ganado, algodón, hule, azúcar y café, considerando que el capital extranjero asomó en algunos latifundios ganaderos del norte y las plantaciones de las regiones sur y suroeste del país³. En cuanto a las importaciones, los bienes de consumo perdieron mucho terreno, al reducirse de 51% en 1889 al 35% en 1910, sobre todo los manufacturados; frente a la maquinaria, las herramientas, los bienes intermedios y las materias primas, esto es al desarrollarse la producción interna de los bienes manufacturados, hubo un proceso de sustitución de gran escala. En las materias primas, se logró la sustitución plena de las importaciones de algodón (43).

Para 1896 ya había varias empresas importadoras de ganado de alguna significación, tales como las firmas “M.Sainz y Co.”, San Salvador el Seco”, “J.M. Sordo y Hino”, “Dionisio Meade” y Luis González Dávalos”, entre otros. Estas casas comerciales importaban ganado bovino, porcino, equino y aves de diversas razas especializadas (4).

³ Así, quince estadounidenses se establecieron en sendas haciendas en el noroeste del país, y fue tal su bonanza, que llegaron a ser conocidos como “los quince reyes ganaderos tejanos” (4).

4.4.Relaciones con el exterior durante la Revolución y post-Revolución

Pasado un breve proceso recesivo, provocado por la crisis mundial de 1907, cuando se inicio la revolución en México, se tenía un comercio exterior dinámico y una industria de transformación con signos de recuperación. Entre los diversos tipos de conflictos que existían, uno era la rivalidad entre las grandes compañías de nacionalidades británicas, norteamericanas, francesas, alemanas y canadienses, quienes se disputaban los recursos naturales y el mercado nacional. Cuando en 1914, estalla la Primera Guerra Europea, el sistema económico mundial se ve afectado y se desencadena una elevación de los precios internacionales, de recursos estratégicos. Para México significó mayores cantidades de minerales y de petróleo demandado, lo que llevó a un aumento de las producciones de minas y de los yacimientos; además de registrarse buenas cosechas agrícolas en productos de exportación. Sin embargo, en este proceso se afectaron importaciones procedentes de países europeos, de quienes México recibía casi 45%, hasta 1914. Ante esto, nuevamente los EEUU se ve favorecido y sus compañías se multiplicaban, crecían y hacían de sus beneficios el indicador del bienestar nacional. En este nuevo orden, el fomento a la producción de exportaciones continuó siendo el eje del modelo económico adoptado por México y los ingresos del país dependían, hasta 1918, principalmente del comercio exterior (44).

En la década de 1920, el sector externo incluía principalmente a la minería, a la industria petrolera y a las actividades agrícolas de exportación, que en 1926, 85% estaban bajo control de propietarios extranjeros y 81% de su producción era destinado a la exportación. Aunque la economía mexicana había sentido, desde 1925 el impacto de varias fuerzas productivas depresivas, éstas fueron agravadas en 1927 por la recesión de los EEUU, que compró 66% de los productos mexicanos exportados y le vendió a México 69% de sus importaciones. Dada la intensidad de la interconexión entre la economía norteamericana y mexicana, cuando EEUU alcanzó el fondo de la depresión (1929-1933), los términos de intercambio mexicano se deterioraron en 21%, mientras que el volumen de exportaciones se contrajo 37%. Del total de las exportaciones 76.8% se debieron a las exportaciones de oro, plata y petróleo. Se ha dicho que gracias a la producción de plata y petróleo, y a la conexión con el país vecino, la recuperación de la economía de los EEUU, hizo posible la rápida recuperación de México. En ésto, mucho tuvo que ver el aumento de los precios de la plata y el petróleo, por el incremento de la

demanda mundial de estos productos. En el caso de la plata, buscó estabilizar su precio a través del tratado de Londres de 1933 y de la Ley de Compras de plata de los EEUU., donde se establecía que este país podía comprar prácticamente toda la plata nueva que se sacara de las minas mexicanas con el fin de aumentar sus reservas. Asimismo, el aumento de la demanda mundial de petróleo, se debió al incremento del uso de los vehículos, su uso industrial y otros usos, lo que elevó su precio (45).

4.5. La política comercial en la época de la Industrialización

Lo que caracterizó a México en la década de 1930, es el inicio del proceso de industrialización moderna, convirtiéndose el sector industrial en el motor del crecimiento de la economía, con lo que el sector exportador deja de ser el sustento de la economía del país. El sector manufacturero o industrial de exportación era competitivo, debido, en mayor parte, a la depreciación real del peso y a que su restricción más importante era la reducción de la demanda externa, pues la plata mexicana perdió valor en el mercado internacional, impactando sobre las importaciones. Lo anterior tuvo un efecto favorable en la producción manufacturera, dado que las importaciones cotizadas en pesos se volvieron más caras que los productos nacionales, y las importaciones de ciertos bienes comenzaron a ser sustituidos por productos manufacturados internamente. México inició así, un fuerte proceso de industrialización, que se basó esencialmente por el lado de la demanda, en la sustitución de importaciones. Por otro lado, aunque el sector exportador deja de ser el sustento de la economía, las expectativas de mejoría en los mercados de exportación generadas por la Segunda Guerra Mundial y la entrada de los EEUU a la guerra en 1941, dieron un fuerte impulso a la consolidación de la economía nacional (45).

Las dificultades para importar productos industriales, durante la Segunda Guerra Mundial, proporcionaron las manufacturas domésticas la oportunidad de abastecer el mercado interno. Al mismo tiempo, con la aplicación de políticas de fomento industrial, el gobierno mexicano creó un incentivo para sustituir importaciones de bienes industriales. Sin embargo, por la misma guerra, había escasa disponibilidad de maquinaria en los mercados internacionales, lo que significó, en la práctica, dificultades para elevar la inversión industrial. Así mismo, la fuerte competencia en los mercados de exportación y el paulatino incremento en las importaciones, principalmente en equipos para la industria, agotaron las reservas de divisas. Los agudos desequilibrios internos

hicieron que se definieran como principal objetivo la política comercial, la protección a la industria nacional y el control de la balanza de pagos. Para lograr el equilibrio en la balanza de pagos, se devaluó el peso y se introdujeron los permisos de importación, como un instrumento adicional de política comercial, poniendo el énfasis en la recaudación de impuestos. La obtención de divisas y con ello la capacidad de importación fue posible gracias a la aún exitosa agricultura de exportación, los ingresos que generaron la actividad turística y por la masiva afluencia de capitales extranjeros (46).

4.6. La política comercial del desarrollo estabilizador

El esquema de crecimiento económico que se dio entre 1950 y 1970, es lo que se ha llamado el desarrollo económico estabilizador. Conforme su propio impulsador Antonio Ortiz Mena, bajo el brazo conductor del FMI y el BIRF, “es el esquema de crecimiento que conjuga la generación de un ahorro voluntario creciente y la adecuada asignación de los recursos de inversión con el fin de reforzar los efectos estabilizadores de la expansión económica, en vez de los desestabilizadores que conducen a ciclos recurrentes de inflación/devaluación”. Este periodo se caracterizó por un crecimiento medio anual del PIB mayor que el de los periodos anteriores; el incremento medio de los precios fue sensiblemente inferior al de volumen de bienes y servicios; se mantuvo la paridad del tipo de cambio en condiciones de libre convertibilidad y se mejoró paulatinamente la participación de sueldos y salarios en el ingreso nacional. El papel que jugó el Estado en la economía fue fundamental, pues poseía bajo su dominio el petróleo, la energía eléctrica, los ferrocarriles y su alta participación en actividades básicas, tales como las del acero, los fertilizantes, la petroquímica, el papel y las comunicaciones. En las relaciones con el exterior, más de 60% de nuestro intercambio comercial y casi 50% de los ingresos en divisas de la cuenta corriente de la balanza de pagos, al igual que 80% de la inversión externa privada directa, se derivan de las relaciones de intercambio con los EEUU. Por lo tanto, el desarrollo económico estabilizador fue posible gracias a la fuerte vinculación de nuestro país con el vecino país del norte, cuya política económica iniciada, en 1961, lo llevó a un periodo de eficaz potencial crecimiento económico (47).

El período del desarrollo estabilizador es también, la época de la producción nacional de equipo electrodoméstico, incluso el principio de fabricación de pequeños

motores eléctricos, es la época de gran desarrollo de la siderurgia, la industria eléctrica y química. Hubo expansión de la capacidad de refinación de la industria petrolera, de la producción de papel y, a partir de 1962, se adoptaron las primeras medidas tendientes a integrar la producción de automóviles exigiendo 60% de producción interna en el valor del auto, los motores y una serie de elementos. Mientras el PIB crecía 6%, el industrial se ampliaba a más de 7%, con algunas fluctuaciones, apoyado por un crecimiento del sector agrícola, hasta 1965, de 4% anual. Al final del periodo, el sector petrolero se convirtió en el elemento motor de una nueva etapa del desarrollo industrial, además de crear una confianza internacional en el país, que lo llevó a endeudarse con el exterior (48).

Sin embargo entre los problemas más serios que amenazaban frenar el rápido crecimiento del país, estaba la fuerte dependencia de los sectores primario y secundario del exterior, que los hacía vulnerables a los cambios de la demanda y a los precios internacionales. Justamente los cambios en el comercio internacional desde 1956, amenazaba seriamente las relaciones comerciales internacionales con el exterior. Se redujeron los precios del algodón y las ventas de café, ganado y carne, azúcar, tejidos y manufacturas de algodón, forrajes, henequén, plomo y petróleo, lo que determinó que la agricultura comercial sufriera un serio colapso. Por otro lado, aunque la industria no dependía en exceso de sus ventas en el mercado mundial, era muy vulnerable en cuanto a sus importaciones, pues requería de grandes cantidades de materias primas y maquinaria del exterior (49).

En el desarrollo estabilizador, pueden observarse, sin embargo, algunas contradicciones. Se dio impulso, por medios artificiales, a las manufacturas mexicanas, que incluían la más alta protección arancelaria, los contratos de licencias que restringían las importaciones competitivas, las exenciones y los subsidios fiscales, así como la provisión de energía eléctrica, caminos, sistemas de comunicación y combustible a precios subsidiados. Los gastos del programa de industrialización del gobierno y los proyectos de infraestructura relacionados se cubrieron en parte con financiamiento deficitario, recurriendo a los préstamos extranjeros directos e indirectos. La estabilidad creciente registrada se midió por las tasas de inflación y las prestaciones sobre el tipo de cambio. La política del desarrollo estabilizador nunca resolvió los múltiples problemas afrontados por México, pues en el inventario había, una tasa de desempleo elevado y creciente; deterioro de la distribución del ingreso; déficit comercial crónico y creciente, y un déficit fiscal. El rápido crecimiento de la economía, requería de la importación de

materias primas y bienes intermedios para las crecientes demandas internas no ejercían graves presiones sobre el nivel de precios. Por su parte las exportaciones no podían crecer a un ritmo adecuado para satisfacer los requerimientos de importaciones, por que la nueva capacidad industrial no era todavía suficientemente competitiva y era ya manifiesto el estancamiento del sector agrícola, además de una creciente demanda interna de bienes. El tipo de cambio fijo no permitía que los precios relativos se movieran a favor de mayores exportaciones, ni del consumo de productos internos, lo que favorecía las importaciones. También representaba una forma de subsidio para la producción y el consumo del sector privado mediante importaciones baratas y se agravaron las exportaciones. La posición de los EEUU fue determinante para favorecer las políticas de gobierno, en parte, debido al programa de maquiladoras que ensamblaban piezas provenientes del mismo país, mediante el empleo de mano de obra mexicana más barata. Las exportaciones de México hacia el vecino del país del norte, cambiaron en importancia de los productos alimenticios y ganaderos que tuvieron una reducción entre 1970–1974, del 47% del total al 26%, mientras que los productos manufacturados duplicaron su participación al pasar del 31 al 59% (50).

Al final del periodo del desarrollo estabilizador, se tenía una estructura productiva desarticulada y dependiente, el excesivo endeudamiento externo y el desequilibrio de la balanza de pagos, además de un clima de incertidumbre e inconformidad política. El sector financiero cedió a las fórmulas de estabilización y ajuste del FMI, se impusieron topes al salario, se limitó la capacidad de endeudamiento externo y se impusieron mecanismos de supervisión internacional sobre el comportamiento de las finanzas mexicanas. En este ambiente llegó el petróleo, de quien se esperaba que se convirtiera en el eje del nuevo salto de México hacia el desarrollo económico. Todo indicaba que, en la severa crisis internacional del mercado petrolero, los precios internacionales pasarían de los 4 dólares por barril, a principios de 1970, a 38 dólares por barril, en 1979. El valor de las exportaciones petroleras creció, en forma muy acelerada, sin embargo, no fue suficiente para pagar las importaciones, que se duplicaban en 1981, cuando el mercado petrolero internacional tuvo una fuerte caída y dejaba de ser un mercado de vendedores para volverse un mercado de compradores. La devaluación del peso estimuló la dolarización de la economía y la fuga de capitales, que se expresó en un déficit en la balanza de pagos. Más de las dos terceras partes del déficit lo generaba el exceso de la demanda interna, lo que se subsanó con la liberación de las importaciones. Asimismo, alrededor de 40% del déficit, era causado por el aumento de

las tasas de interés y la fuga de capitales. A todo se suma el congelamiento del crédito externo por el temor de los bancos a una posible insolvencia de México. En febrero de 1982, frente al enorme déficit en la balanza de pagos, ampliada por la especulación cambiaria, los costos de una deuda externa de proporciones considerables y un mercado petrolero que no repunta, el gobierno mexicano se volvió forzado a devaluar su moneda 70%. La fuga de capitales continuaba y el Banco de México no disponía de suficientes reservas internacionales, para hacerle frente a los compromisos más urgentes en divisas. Al mismo tiempo que la balanza comercial extranjera, que en mucho se había beneficiado del proceso de fuerte endeudamiento del país decidió suspender sus créditos a México. El fracaso en política monetaria se expresaba en aumentos en la tasa de interés con el afán de retener el ahorro en el país y el establecimiento de una doble paridad del peso frente al dólar, había llevado al tipo de cambio a devaluarse en más de 4 veces, en seis meses. No siendo suficiente esto, a fines de 1982 México recibía el impacto negativo de la más grave y prolongada crisis que la economía internacional había entrado desde la gran depresión de 1929. El golpe se recibió con la caída del precio del petróleo. Las repercusiones se dieron en el incremento de la deuda externa, cuya creciente elevación de las tasas de interés de los préstamos internacionales pasaron del 6% hasta el 20% entre 1978 y 1981. Por el lado de las exportaciones, México había enfrentado, al igual que otros países en desarrollo, el deterioro muy marcado de las cotizaciones de buen número de sus productos básicos y clásicos de exportación, tal había sido el caso, principalmente del café en grano, cuyo valor unitario de exportación se redujo en 16%; el algodón en rama 12%; el cobre en minerales 51%; el plomo refinado 25% y; desde luego, la plata 75%. Por este factor, el dinamismo de los ingresos por exportación de los productos primarios, que representaban aún una producción significativa en el total de la exportación no petrolera, 50.5% en 1981, se vio frenado muy considerablemente. El plan nacional de inversión trajo consigo dispendio e inflación que devoraron la moneda y sus finanzas. La banca privada convirtió su búsqueda de rendimientos seguros en especulación y dolarización agresiva de sus operaciones. La industria nacional creció abruptamente pero al costo de un flujo insostenible de importaciones y una debilidad creciente frente al exterior. Obligado por la crisis ingobernable de 1982, el gobierno se vio precisado a nacionalizar la banca, decisión basada en una apreciación unilateral, sin proyecto ni consulta de los representantes de las principales fuerzas políticas y sociales del país. El aumento de las tasas de interés, en el mercado internacional del peso triplicó los costos de la deuda

externa mexicana, a la ejercida. La contracción del mercado internacional de capitales por la salida de petrodólares del circuito, estrechó por su parte el callejón del financiamiento externo y dejó abierto el acceso sólo a préstamos rápidos, redimibles en el corto plazo. La crisis se presentó en un ambiente internacional de incertidumbre entre guerras comerciales y proteccionismos disfrazados de libre cambio. Al desorden económico mundial se añaden la inestabilidad política, la carrera armamentista, la lucha de potencias para ampliar sus zonas de influencia, etcétera (51).

4.7.El cambio estructural

A partir de la década de los ochenta, en medio del estancamiento, la hiperinflación y una recurrente inestabilidad financiera, el gobierno mexicano se vio precisado a aplicar los programas de ajuste y cambio estructural, que se centró en la apertura comercial y la liberación de aranceles y en una estrategia de estabilización monetaria de control de la inflación, tomando como ancla el tipo de cambio. En su sentido más general, las políticas de cambio estructural impuestas por el FMI y el Banco Mundial buscaban cambiar las economías en desarrollo en tres direcciones básicas: pasarlas de esquemas estatistas a un Estado pequeño, del uso amplio del proteccionismo a ser economías abiertas, de industrializaciones sustituyendo importaciones a industrializarse orientándose a la exportación (52).

En el marco de la liberación comercial, aunque el plan refería, primero, una liberación gradual, que incluía reducciones tarifarias a las importaciones seguidas por la eliminación parcial de las licencias de importación y el relajamiento de los controles de exportación, esta no era sostenible desde una perspectiva macroeconómica, debido a las altas tasas de inflación, creciente déficit financiero, incertidumbre generalizada y relativamente bajos coeficientes de inversión y crecimiento del PIB que impidieron socializar los costos de la crisis. Como medidas, a fines de 1987, se fijaron como prioridades, el control de la inflación y el déficit fiscal, al igual que la atracción de capital extranjero. Para 1985, en el comercio exterior de México, ya se habían quitado, en el rubro de permiso previo de exportación, 7 mil 252 fracciones, de un total de 8 mil 91. Con esto, México ingresa al GATT en 1986, dejando todavía protegidos a los autos, las auto partes y los productos farmacéuticos. Para abril de 1990 sólo 140 fracciones requerían de permiso de importación, que incluía además la liberación de precios internos y la desregulación de requisitos sobre la inversión extranjera directa. Este

proceso ha llevado a la economía mexicana a transitar de la industrialización orientada hacia las exportaciones, hacia una orientada a las importaciones, de tal manera que, en el sector manufacturero, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de 1988 a 1992 fue de 22.4%. Las exportaciones, en el mismo sector, sin incluir maquiladoras, apenas alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual de 5.8% durante el mismo periodo. La rápida liberación de las importaciones y la sobrevaluación del tipo de cambio disminuyeron los insumos internos en el valor agregado, así como los encadenamientos hacia atrás, mientras que las tasas de interés reales y absolutas limitaron significativamente la propensión a invertir, el desarrollo tecnológico y los encadenamientos hacia delante. Ahora, sólo la fuerza de trabajo y la energía barata constituyeron las principales ventajas absolutas de México en el contexto internacional. En lo que toca a la inversión extranjera, ésta representó uno de los avances económicos más significativos desde 1988, convirtiéndose en la principal fuente de financiamiento del déficit en cuenta corriente. Sin embargo, la participación de la inversión extranjera directa, cayó drásticamente de 54.4% en 1988 a menos de 30% en 1994. A pesar de los altos niveles absolutos de inversión extranjera total y directa, la desmesurada proporción de la inversión de cartera se constituyó en una de las principales fuentes de incertidumbre (53).

La apertura comercial y con ella, el ingreso de México al GATT, provocó cambios en la estructura industrial, lo que llevó a las empresas mexicanas a la especialización en la producción de algunos artículos competitivos. El resto de su catálogo lo importan para ampliar sus servicios al cliente, lo que las ha convertido en comercializadoras y algunas de ellas en ensambladoras o en su caso, maquiladoras. Sólo un pequeño grupo de empresas ha introducido tecnologías de punta para poder competir en el mercado mundial, el resto de ellas siguieron el camino de la asociación con el capital extranjero. Por último, la estrategia de la liberación, llevo a la reestructuración productiva, lo que significó en las relaciones laborales, flexibilización y transformación del perfil de la fuerza de trabajo y cultura laboral, en el contexto de la división internacional del trabajo (54).

La primera orientación de cambio estructural se impuso inicialmente mediante una reducción de las actividades estatales, lo que inicio con una rígida disciplina fiscal, que incluía un severo programa de austeridad sobre las finanzas públicas con fuertes recortes al gasto social, además del alza de los precios de los bienes y servicios proporcionados por el Estado. Ello implicó el inicio de un gran repliegue estatal en el

sector agropecuario, en las actividades del turismo, en importantes encadenamientos productivos del sector industrial. El sistema financiero, en sus crisis y reestructuraciones, ha pasado por ciclos recurrentes de estatización, pero esta vez, encubierta. La estatización inició en 1982 en un contexto de contracción crediticia internacional y abrió un proceso de fusiones y absorciones bancarias para crear un esquema corporativo racionalizado. El segundo ciclo, se dio en 1989, cuando la reforma del sistema financiero se orientó por la desregulación, la apertura y la privatización. En especial, la privatización fue presentada como ejemplar en la adopción de políticas de mercado. Sin embargo, el estallido de la crisis monetaria en diciembre de 1994, la más profunda y de mayor gravedad para el sistema financiero mexicano, ha requerido del uso de fondos públicos nacionales por más de 15 mil millones de dólares, que se usaron para cubrir un amplio espectro de garantías (Fobaproa, Procapte, ADE, UDIs y Autopistas concesionadas) y que llevaron al último ciclo, el de la estatización encubierta. Para hacer frente a la crisis financiera, la estrategia de liberación incluía la apertura pactada en el TLCAN, abriendo paso a la banca extranjera en México, vía rescates financieros o alianzas estratégicas, ejerciendo presión para controlar al Banco Central a través de transformarlo en Consejo Monetario (52).

4.8.La integración regional a América del Norte

Toda la segunda mitad de la década de 1980 puede caracterizarse por el intento de los EEUU de revertir los grandes desequilibrios macroeconómicos y por el intento de reestructurar sus actividades productivas en una escala regional pero con una perspectiva de competitividad global. En la reestructuración productiva y comercial regional se asignó el papel estelar de la eliminación de obstáculos a la inversión externa directa y a la formación de un bloque de comercio preferencial regionalizado, de modo que en 1986 iniciaron las negociaciones de libre comercio entre los EEUU y Canadá. Asimismo, se iniciaron las presiones para que México ingresara al GATT como paso previo a la negociación de un acuerdo trilateral de libre comercio entre estas naciones. Como se dijo, en el fondo los EEUU buscaba mejorar su mermada competitividad global asegurando la mano de obra barata, la energía y los recursos naturales de México y Canadá (55).

El acuerdo bilateral de libre comercio entre Canadá y los EEUU (CUSFTA) entró en vigor en 1989, y que en 1990, al delinear con mucho los términos de la

negociación bilateral México- EEUU, se convirtió en el eje del contenido para la transformación del Área de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en inglés o TLCAN en español) en 1993. Sobre la base del CUSFTA, se añadió un amplio programa efectivo de privatizaciones, ofreciendo al resto de América Latina un modelo de economía de mercado fuertemente abierta y con él, la perspectiva de un bloque regional de alcance continental. Ahora el NAFTA, representa el mayor bloque comercial con potencial extensivo al resto del hemisferio, proyecto en el cual el acceso no sólo quedó formalmente abierto, sino que incluso queda la posibilidad de incorporar a cualquier país o grupo de países de fuera del continente (56).

En la formación del bloque económico en Norteamérica, en realidad, participan las grandes corporaciones trasnacionales americanas, que buscan el aumento en su escala de operaciones garantizando el libre flujo del comercio intra firma. Este nuevo esquema de coordinación macroeconómica que, sobre la promoción del principio de libre comercio, implica y explícitamente pregona como objetivo supremo, conseguir en la región que operen las fuerzas del mercado. Para México, la entrada en vigor del TLCAN implicaba un fuerte candado para caminar en la misma dirección estratégica que marcaba el FMI con su programa de ajuste estructural, lo que significa, abrir la economía mexicana a la inversión extranjera, regular el acceso de los productos mexicanos al mercado norteamericano y obligar a México a formar parte del GATT (hoy OMC), que funcionaría como foro multilateral para intensificar la apertura al comercio bilateral con EEUU. La integración económica tendría implicaciones de largo plazo para esferas de actividades que antes habían sido afectadas como el trabajo, la producción, las finanzas, el comercio, la tecnología y la política. En el curso de unos cuantos años, el comercio México- EEUU se cuadruplicó, aunque persistió concentrado en cinco grupos genéricos de productos: maquinaria y equipo de transporte (autopartes y vehículos ensamblados), equipos de generación de electricidad, algunos textiles y vestidos, productos petrolíferos y bienes agrícolas. La deuda externa, el flujo de inversiones extranjeras directas y las exportaciones petroleras fueron las razones fundamentales para incluir a México en el club de “naciones estratégicas” (56).

En el plano laboral, el interés se centraba en reducir el nivel general de salarios como forma de construir una ventana competitiva en la economía internacional y excluir dentro del área de libre comercio, libre movilidad de mano de obra, excepto la movilidad de personal calificado en el sector servicios. En el balance, se observa, además del desempleo, el deterioro del sistema de salud, la pérdida de calidad del

sistema de educación, al asenso de la pobreza rural y urbana, el aumento exponencial de las actividades de la economía informal de los migrantes (55).

5. SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO EN EL CONTEXTO MUNDIAL

5.1.El sector agropecuario bajo el modelo de sustitución de importaciones

Durante la posguerra, bajo el modelo de sustitución de importaciones, el sector industrial fue considerado el motor del desarrollo de la economía nacional, sin embargo ello se debió principalmente a las funciones básicas y estratégicas que jugó el sector agropecuario. Estas funciones comprendieron: la provisión de suficientes alimentos básicos, a precios accesibles, a la población; el ingreso de grandes sumas de divisas por la exportación de sus productos; la provisión de materias primas y mano de obra baratas a la industria, y constituyó el mercado interno para los productos industriales. Asimismo, participó con cuantiosos excedentes de capitales que fueron canalizados a la inversión industrial, financiera, comercial e inmobiliaria. En este proceso, el Estado no limitó los recursos asignados a la inversión pública en infraestructura, crédito agrícola y otros rubros. Expresado en un crecimiento de la productividad del trabajo agrícola, durante el periodo que va de 1947 a 1965, el sector agropecuario registra un crecimiento de hasta 102%, contra un crecimiento de la productividad industrial de 76% y en la productividad laboral de los servicios de 30%, fue la época del *milagro agrícola mexicano* (1).

En esta etapa, el sector agropecuario registró un acelerado proceso de modernización económica y de elevados ritmos de crecimiento, con una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) del PIB del 5.8%, durante el período que va de 1940 a 1955, manteniendo el 4.5% de 1955 a 1965. El dinamismo en las exportaciones agropecuarias se reflejó en su creciente importancia dentro de las exportaciones nacionales, al llegar a representar 37% del total en 1960, lo que se dio gracias a la favorable evolución de su demanda y sus cotizaciones en el mercado mundial. Asimismo, la expansión del conjunto de la producción agropecuaria permitió que la oferta de sus productos pudiera garantizar el abasto nacional, al grado de que las importaciones procedentes del mercado internacional nunca rebasaron el 5% de la oferta local de estos productos (57).

En la rama agroindustrial, se desarrolló en el país el predominio de la agricultura tradicional y la agroindustria trasnacional. La primera prevaleció de 1940 a 1960,

dedicada preferentemente a la transformación de materias primas de exportación, por lo que predominaron los ingenios azucareros, torrefactoras, despepitadoras, cordeleras y agroindustrias del tabaco, de ahí que se hallan impulsado, en correspondencia, una estructura productiva centrada en cultivos de caña de azúcar, café, cacao, algodón, henequén, tabaco, entre otros. Por su parte, la agroindustria trasnacional emergió en el país a partir de la década de 1960, las cuales se dedicaron a la producción de lácteos, carnes frías y embutidos, raciones para animales, colorantes y saborizantes artificiales, entre otras. Impulsaron por tanto una estructura productiva de ganadería especializada, granos forrajeros, oleaginosas, algunas frutas para conservas y otras. Los productores nacionales que se integraron a este sistema, lo hicieron a través de la “agricultura de contrato”, en la que las empresas trasnacionales financiaban a productores agrícolas mexicanos y eran supervisados en la producción para garantizar la calidad del producto, reducir costos e impulsar tecnología de avanzada (58).

Debido al énfasis que el gobierno mexicano dio a la agricultura de exportación, lo que articuló perfectamente al flujo de inversiones extranjeras, resultó que los principales beneficiarios fuera un pequeño sector de grandes empresas, en su mayoría controladas por el capital norteamericano. Esta estructura comercial se ha interrelacionado estrechamente con intereses no ligados directamente al sistema alimentario, ya que el intercambio de bienes agropecuarios entre México y EEUU está íntimamente ligado con las negociaciones petroleras entre ambos países. El resultado fue la inserción subordinada de la economía mexicana y su sector agropecuario al dominio de la economía estadounidense, de tal manera que a inicios de la década de 1970, México comenzó a importar granos de los EEUU, esquema que sólo favorecía a los grandes productores destinados a la exportación, a la producción de alimentos balanceados e industrializados de empresas trasnacionales y los comerciantes (59).

El modelo de sustitución de importaciones, que garantizó el crecimiento del sector agropecuario, sin embargo, llegó a sus límites a partir de los primeros años de la década de 1960, en consecuencia, las relaciones de intercambio evolucionaron en forma desfavorable al sector agropecuario, entrando en una larga crisis. Los precios de garantía se congelaron en sus términos nominales y decrecieron progresivamente en términos reales, hasta acumular una pérdida de 20% a 30% con relación al índice general de precios, entre 1963 y 1972. Asimismo, la productividad del trabajo agrícola creció a un ritmo menor que la productividad del trabajo en la industria, de 1.3% contra 2.62% anual, respectivamente. La política económica instrumentada en los años de la

década de 1960, conocida como política del desarrollo estabilizador, impuso a la agricultura una contribución extraordinaria a favor de la acumulación industrial y la estabilidad de precios. Del mismo modo que invirtió el modelo de relaciones campo ciudad del periodo precedente a favor de una acumulación industrial más acelerada (1).

La crisis del modelo de sustitución de importaciones, trajo como consecuencia una sensible reducción del mercado interno, afectando la demanda de bienes alimentarios que producía la agro-empresa trasnacional, lo que repercutió sobre el precio interno de los insumos y con ello la situación de los productores nacionales. Paralelamente, se registraba un incremento en las tasas de interés a nivel internacional, el crecimiento de la deuda externa y un dólar sobrevaluado, lo que llevó al encarecimiento de los bienes de producción y la maquinaria importada para los productores. Debido a que la mayoría de cultivos que impulsó la agroindustria trasnacional eran altamente mecanizados, los productores no pudieron beneficiarse con la caída de los salarios que sobrevino con la crisis, con lo cual enfrentaron elevados costos y bajos precios, así como una demanda deprimida por parte de la agroindustria, en tanto tendía a comprar en el exterior los insumos requeridos. El resultado final fue la pérdida de la autosuficiencia alimentaria y la consecuente dependencia de granos provenientes del mercado mundial (58).

Frente a este panorama, el gobierno mexicano, durante la década de 1970, para fortalecer la producción nacional de alimentos, impulsó un conjunto de instituciones como Banrural, Conasupo, Tabamex, Inmecafé, Cordomex, entre otras, como una vía estatal de dominio sobre los productores, en contraposición a la vía comercial que había imperado. Asimismo, se intentó estimular la producción local a través de programas de fomento a la producción campesina como lo fueron el Plan Maestro de Organización Ejidal y el Sistema Alimentario Mexicano (SAM), pero que no tuvieron los resultados esperados (58).

Al inicio de los años de la década de 1980, la economía mexicana parecía haber reencontrado el camino del crecimiento con base en los abundantes recursos provenientes del petróleo. El sector agropecuario es nuevamente estimulado mediante un considerable aumento del gasto público canalizado a obras de irrigación, crédito agrícola, insumos baratos, investigación y extensionismo agrícolas, y, sobre todo, mediante precios agrícolas lucrativos. Sin embargo, en 1982 con la crisis de la deuda, la fuga de capitales, la devaluación monetaria y la inflación galopante, pusieron al descubierto la existencia de graves desequilibrios macroeconómicos. Se presenta

nuevamente una evolución de las relaciones de precios desfavorables al sector agropecuario, combinada con una abrupta contracción del gasto público canalizado al sector y con un desplome en los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo agropecuario, que alcanza apenas una tasa de 0.47%, se produce la nueva crisis del sector agropecuario (1).

5.2.El sector agropecuario mexicano bajo el programa de cambio estructural

Con la caída del precio del petróleo y el incremento de las tasas de interés a nivel mundial, la economía nacional entró en un intenso proceso de endeudamiento, agudizando con ello la crisis estructural que había surgido como resultado del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Bajo la presión del FMI y del BM, México adoptó para el conjunto de la economía nacional un programa de cambio estructural, que se basaba fundamentalmente en la privatización de la economía, la inversión extranjera y la apertura comercial. En el caso del sector agropecuario se planteó, en el proyecto modernizador, la reformulación de sus objetivos en la perspectiva de su desarrollo económico, bajo la dirección del mercado internacional. El gobierno mexicano adoptó entonces, políticas recesivas que se plasmaron en el recorte de la inversión pública en mantenimiento y rehabilitación de la infraestructura agrícola, en el gasto para la investigación y extensionismo rural, de tal manera que de 1980 a 1988, la inversión pública en el sector cayó 85% en términos reales y su participación relativa dentro de la inversión pública total se redujo de 18.9 a sólo 6%. Por su parte, el valor de los subsidios financieros a la agricultura como proporción del PIB representaban 0.42% del total en 1982 y sólo 0.09% en 1989. Asimismo, las políticas de ajuste significaron para el sector agropecuario, la caída de la derrama crediticia, la menor cobertura de seguros agrícolas, las altas tasas de interés, el alza de los precios de los insumos y la caída de los precios de los productos agropecuarios. En consecuencia, se vieron afectados los términos de intercambio del sector con el resto de la economía y los márgenes de rentabilidad de la producción agrícola mercantil, reduciendo al final de los ritmos de acumulación de capital en el sector. La reducción de los subsidios y la adquisición de productos en el mercado internacional, a precios relativamente más baratos, contribuyeron a sanear las finanzas públicas y el control de la inflación, objetivos claros del programa de ajuste y cambio estructural (1).

La reducción de los subsidios y el gasto público, así como el retiro de la presencia del Estado en los procesos de producción y comercialización en el agro, tenían como objetivo, crear las condiciones para transformar el capital privado nacional y extranjero en el principal agente de la reactivación económica del sector agropecuario. En este sentido fue modificado el artículo 27 constitucional, lo que crearía un marco jurídico más favorable para atraer inversiones en el campo. Por lo que toca a las empresas públicas vinculadas con el sector, de 1989 a 1992 se redujo el número de ellas de 103 a sólo 26, de las que destacan CONASUPO, IMECAFE, TABAMEX y AZÚCAR, entre otras. BANRURAL diversificó sus actividades con apoyos a las agroindustrias, comercializadoras y proveedoras de insumos, de hasta 47% del total de sus movimientos crediticios, afectando a productores tradicionales con escaso potencial productivo. Por otro lado, como el programa de cambio estructural implicaba la apertura comercial, ésta se concretó con el ingreso de México al GATT en 1986 y la firma del TLCAN en 1994, lo que acentúa la dependencia comercial con los EE.UU., que representaba por sí sólo cerca del 90% de nuestras exportaciones agrícolas totales. El retiro directo e indirecto de la presencia gubernamental, la reforma del artículo 27 constitucional y el fomento a la inversión privada, nacional y extranjera, han permitido el surgimiento de poderosos conglomerados globalizadores que tienden a llenar los vacíos dejados por el sector oficial y a instalarse en los eslabones estratégicos de la cadena agroalimentaria (57).

En razón de lo expuesto, se puede entender que existe una lucha ideológica, de cuál será el modelo de desarrollo agropecuario que deberá seguir el país: "*seguridad alimentaria por liberación agrícola*". El primero orientado hacia la producción interna de alimentos, en el cual se reconoce la prioridad del abasto a partir de la producción nacional. El segundo hacia la competitividad y las ventajas comparativas, que concibe la integración comercial como la mejor forma de obtener los alimentos. El primer modelo aún se encuentra vigente, afortunadamente, en gran parte del globo; en cambio, el segundo es reciente, nacido en los tiempos de ajuste económico y la integración comercial⁴.

⁴ Magda Fritsher Mund, "seguridad alimentaria por liberación agrícola: el caso de México", ponencia presentada en el Seminario "Situación Alimentaria de México y el Mundo" organizado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) y el colegio Nacional de Economistas, A.C., 3 y 4 de Octubre de 1996.

5.3.El sector agropecuario mexicano en el marco del GATT

Durante la época del modelo de sustitución de importaciones, México instrumentó políticas proteccionistas para el sector agropecuario, entre las que destacan: el cobro de aranceles y la fijación de cuotas a la importación; precios de garantía; combustible para el transporte y crédito subsidiado; inversiones públicas en infraestructura hidráulica, en comunicaciones, investigación y difusión de mejoras tecnológicas. A esto, las corporaciones multinacionales, se adaptaron y a través de empresas agroindustriales y agrocomerciales se establecieron en el mercado mexicano para vender maquinaria agrícola, insumos agroquímicos y otros productos. Sin embargo, con el tiempo y, pese a todo, las multinacionales presionaron para liberalizar el comercio mundial de alimentos. Particularmente exigían la eliminación de cuotas a la importación, la reducción y posterior anulación de los aranceles agrícolas y la gradual eliminación de subsidios (60).

En el proceso de negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT, ha existido una clara conciencia de que resultaba urgente avanzar en la dirección de introducir normas disciplinarias en el comercio agrícola internacional para reducir de manera progresiva la inestabilidad e incertidumbre en el comercio de productos agropecuarios, derivados del proteccionismo comercial arancelario y no arancelario, de los grandes subsidios internos a la producción agropecuaria, así como de la variación cíclica y de las distorsiones inducidas de precios (61).

Sin embargo quedaban solamente 48 sujetas a permiso, la apertura comercial del sector, en México significa que, aún antes de su entrada al GATT, en el año de 1984, de 882 fracciones arancelarias, 170 estaban sujetas a permiso previo de importación y éstas representaban 97.3% del valor de las importaciones agropecuarias. Con el ingreso de México al GATT en 1986, se inicia un acelerado proceso de apertura comercial y liberalización arancelaria, de tal manera que para el primer semestre de 1990 de 526 fracciones arancelarias quedaban solamente 48 sujetas a permiso, y a fines de año quedaban menos de 30. Asimismo, los aranceles promedio para el año de 1984 eran de 100%, para 1990 ascendían a solamente 3.5% y la mayor parte de los productos se estuvieron importando, con arancel 0. Habrá que recordar que, en el seno del GATT, el sector agropecuario quedó sustancialmente salvaguardado, al aceptarse una cláusula especial que reconoce el carácter prioritario que México otorga al sector. Para toda la economía mexicana se autorizó establecer un arancel hasta de 50% para la importación

de cualquier producto, y en el caso del sector agropecuario se concedía a México mantener de manera discrecional su régimen de permisos previos. No hubo ninguna obligación de abolirlos en determinado periodo y en la medida en que conviniera a los intereses del país se sustituirían por aranceles. Adicionalmente, nuestra legislación interna de comercio exterior obliga al ejecutivo a defender nuestra planta productiva. También señala que las autoridades deben establecer aranceles compensatorios para los productos importados subsidiados. Esto significa que, por ejemplo, en el caso del sorgo, nosotros estaríamos autorizados por nuestra carta de adhesión al GATT y nuestra legislación interna a establecer un arancel de 50%, como arancel corriente más uno de 37% para compensar el subsidio que tiene en EE.UU., o sea 87% del arancel (62).

Con la apertura comercial emprendida por México, se tiene claro de las asimetrías entre los países con quienes se ha pactado un acuerdo comercial, por ejemplo, se sabe de los altos niveles de subsidios, los que se estiman en alrededor del 50% del valor de la producción agropecuaria de la UE y del 40% de la producción estadounidense, contra un débil apoyo en este concepto a los productores mexicanos, mismo que tiende a desaparecer. Asimismo, la diferencia del costo financiero que enfrentan los productores supera en 3 veces las tasas de interés aplicadas en México a las aplicadas en los EEUU (57).

Entre las ventajas importantes que logró México al adherirse en calidad de miembro permanente al GATT, fueron un trato preferencial como país en desarrollo, discrecionalidad en el diseño de la política agrícola para apoyar el desarrollo rural y la eliminación de los productos básicos maíz y frijol de la negociación. No obstante lo anterior, a partir de 1989, por la presión librecambista de los EE.UU. y la necesidad de contar con flujos de capital especulativo como medio para una precaria estabilidad de la economía, origina que México inicie negociaciones para el TLCAN. Los estadounidenses pugnaban por la liberalización de los mercados agrícolas internacionales y la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, así como los subsidios, donde, “claro”, no se incluyen a sí mismos. La atención de los norteamericanos se ha centrado en la inclusión de normas en materia agropecuaria que le permitían aprovechar su extraordinaria capacidad exportadora para abastecer a los mercados mundiales (59).

5.4. El sector agropecuario mexicano ante el TLCAN

Cuando inició la negociación del TLCAN, los EEUU tenían el interés de subordinar económicamente a México y con ello dominar el mercado agropecuario mexicano. De las negociaciones obtiene de México, el compromiso de reducir gradualmente los aranceles a la importación de productos agropecuarios. Sin embargo, se introduce en el tratado algunas cláusulas, en la que se establecen cuotas o límites cuantitativos a la importación de productos, lo cual era una de las columnas vertebrales del sistema mexicano de regulación agropecuaria. Otro elemento es la prohibición de todo subsidio que distorsionan la libre competencia entre los productores o que interfiera con la asignación óptima de recursos en el mercado. Por otro lado, México asume el compromiso de otorgar, en general y en materia agrícola en particular, a los inversionistas extranjeros trato nacional, lo que borra toda distinción jurídica entre inversionista nacional y el extranjero, haciéndose automáticamente extensivo al inversionista estadounidense todo subsidio, estímulo o apoyo al productor nacional. Esto mismo, elimina los requisitos de desempeño o normas que deben respetar las empresas extranjeras, que las obligará a contratar un porcentaje de fuerza de trabajo nacional, reinversión de utilidades, información de sus flujos de capital al exterior y otros factores. Al otorgarse en el capítulo de inversiones el trato nacional genérico a las empresas extranjeras y prohibirse toda acción discriminatoria que afectará la igualdad de derechos entre empresas, se favoreció una mayor penetración extranjera que se manifestó en la adquisición, por empresas agroindustriales y agrocomerciales estadounidenses, de empresas mexicanas, tanto del sector privado, como del público, lo cual está íntimamente vinculado a la negociación del propio sector agropecuario (60).

A pesar de que un amplio sector de la sociedad mexicana manifestó su oposición a la inclusión de los granos básicos en la negociación, los EEUU con enormes excedentes de maíz y trigo, incorporaron los granos básicos en el capítulo agrícola del TLCAN. El resultado fue que al terminar el siglo dependíamos de EEUU en 60% del arroz, la mitad del trigo, 43% del sorgo, 23% del maíz y casi toda la soya. Con esto, México se sumó definitivamente al curso mundial de creciente dependencia alimentaria de los países periféricos respecto de los desarrollados (63).

El capítulo agrícola del TLCAN señala que los plazos para la liberación total de los granos básicos sería de: 15 años para el maíz y frijol; 10 años para el trigo, arroz y la cebada; 5 años para la soya, y desgravación inmediata para el sorgo, quedando México

con la libertad de fijar cuotas de importación libres del pago de impuesto. Sin embargo, la desprotección a los granos básicos es total a partir de la misma firma del acuerdo, lo que ha significado dejar de cobrar aranceles por grandes sumas de dólares. Así, por ejemplo, las importaciones de maíz, frijol y cebada provenientes de EEUU y Canadá fuera de cuota que no pagaron arancel en los 5 años posteriores a la firma del TLCAN, representó una evasión fiscal de 1,600 millones de dólares. Como consecuencia de las importaciones masivas, los precios de los granos básicos han descendido en términos reales. A esto se suma la desaparición de los subsidios a los precios y a un aumento en los costos de producción imputables a las asimetrías entre nuestra economía y la economía de los EE.UU. Lo que ha provocado una crisis de rentabilidad sin precedentes en todos los productores de granos básicos, de todas las regiones agrícolas del país (64).

A partir de la firma del TLCAN se incrementó la importancia del mercado mexicano para EE.UU. dentro de su estructura de comercio agroalimentario. Actualmente México es el tercer mercado internacional de destino, de las exportaciones agrícolas estadounidenses, sólo superado por Canadá y Japón. Por tipo de productos de exportación, sobresalen como primer mercado en rango de importancia el algodón, frutas frescas, aceite vegetal y grasa animal. Asimismo, México constituye el segundo mercado internacional de importación de productos como granos forrajeros, carnes rojas, soya, productos lácteos, animales vivos y arroz. Por otro lado, México es el segundo abastecedor del mercado estadounidense. De hecho es el primer abastecedor de frutas y hortalizas procesadas. Sin embargo, a pesar de incrementarse la importancia mexicana en materia de importación y exportaciones, la dependencia estadounidense frente a nuestro mercado no es tan significativo, constituyendo el 13% en 1999. En contraste, la dependencia de nuestro país frente al mercado estadounidense desde el punto de vista del abasto o del suministro de alimentos, fluctúa en alrededor del 85% de nuestro comercio internacional (64).

6. SUBSECTOR PECUARIO MEXICANO FRENTE A LA APERTURA DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

6.1. Participación del Subsector Pecuario en la Economía Nacional

Históricamente, la actividad ganadera desarrollada en el país desempeñó funciones esenciales para la sociedad nacional, fueran éstas de índole económica o bien tuvieran un carácter político social. Estas funciones ganaderas llegaron incluso a configurar, más allá de su impacto económico directo, formas sociales de vida y a caracterizar estratos enteros de población, definiendo de paso relaciones de dominio y servidumbre entre ellos. En el momento presente, la principal función de la ganadería nacional para la sociedad mexicana considerada como un todo, consiste en aportar a la población una proteína que se caracteriza por tener las concentraciones apropiadas de aquellos aminoácidos que son esenciales para el ser humano (4).

Además aprovecha alrededor de 110 millones de hectáreas (56% del territorio nacional), existen alrededor de 3.1 millones de unidades de producción, ofrecen más de un millón de empleos permanentes remunerados y da 44% de la proteína del país, más que el promedio mundial (6).

En el país, la participación del subsector ganadero dentro del Producto Interno Bruto (PIB), desde 1960 ha sido decreciente, representando para ese entonces 5.3%, 4% en 1970, 2.7% en 1980, 2.3% en 1990 (3) y 1.1% en el 2008(7) (cuadro 1). Sin embargo en el interior de las actividades primarias se mostró como la rama más dinámica a partir de los años 50 incrementando su participación hasta 37.3% en 1979 (3). Asociado a la crisis económica, la participación de este subsector dentro de las actividades primarias se reduce a 36.4% en 1986, reduciendo a 35.3% para 1994 (8) y más a 32.4% en el 2008 (7) (cuadro 1).

El inventario ganadero nacional, de 1972 a 1982 se distingue por un rápido crecimiento en el número de cabezas, y del último año en adelante se registra una disminución de los mismos, sobre todo en porcinos, ovinos y caprinos, ocurriendo lo contrario en aves (3).

De manera constante, de 1972 a 1986 la producción de carne pasó de 1.5 millones de toneladas a casi 2.9 millones de toneladas, disminuyó hasta llegar a 2.5 millones de ton en 1989, elevándose ligeramente a 3.0 en 1993, 4.2 en el año 2000 (8), y más a 5.4 millones de ton en el 2008(5) (cuadro2).

De 1980 a la fecha se han realizado importaciones de ganado bovino en pie así como de canales y carne en los años de 1988 y 1989, la política de fronteras abiertas, no sólo permite la entrada de productos que tradicionalmente se han importado, como pieles, grasas, cebos, vísceras y otros subproductos, sino que también de carne. La producción lechera es la primera actividad ganadera que presenta problemas a la fecha no resueltos. Como política general, se opta por recurrir a la importación, dado que el precio internacional de la leche (subsidiado en EEUU y en la mayor parte de los países de la Unión Europea) es mucho menor al nacional, lo anterior refleja un serio rezago en el campo mexicano (3).

A pesar de las acciones emprendidas por los gobiernos, la actividad agropecuaria en general tiene una baja productividad y presenta grandes problemas de rentabilidad y de capitalización. Al deterioro del campo y sus niveles de vida han contribuido: la falta de infraestructura productiva adecuada, la carencia de suficientes tecnologías modernas, el rezago de la inversión pública y la descapitalización. El derrumbe de la rentabilidad del subsector pecuario ocasionó el desplome de la producción y afectó severamente los ritmos de acumulación de capital privado, esta desacumulación de capital va unida a una abrupta contracción de la canalización de capital público a dicho sector, (3).

6.2.Participación del subsector pecuario mexicano en la economía internacional

En el contexto de una economía global, la mayoría de los productos ganaderos es sumamente restringida, sólo 6% de la producción mundial de carne, 4.5% de la leche y 1.5% de los huevos se comercializan en los mercados internacionales. En el sector carne, la producción más baja corresponde a la carne de porcino y la de ave, y la más alta, 12.5%, a la de ovino y caprino (65).

Los países desarrollados, con un tercio del hato mundial producen 75% de la carne y 80% de la leche, y tienen el 45% de la población de aves y cerdos, con una producción de los dos tercios del total. En el mercado mundial, México responde a la demanda de ganado en pie, lo que tradicionalmente se ha ubicado entre los diez primeros lugares desde los setentas. Asimismo en cuanto al valor de sus exportaciones se ha ubicado en los primeros seis. Sin embargo, por su cercanía, EE.UU. es nuestro único mercado viable para la exportación de ganado en pie, y el volumen de nuestras

exportaciones han dependido más de su ciclo ganadero que del precio, lo que representa apenas 1% de la demanda estadounidense (66).

En el marco de la apertura comercial, México ha sido prácticamente mono-exportador, ya que para principios de los noventa, los becerros de engorda representaron 76% del valor de las exportaciones pecuarias totales, siguiéndole en orden de importancia, la miel de abeja con 12%. Ambos productos han representado casi 90% del valor de la exportación pecuaria. Las importaciones, en cambio se han incrementado y diversificado, siendo la leche el producto más importado, alcanzando casi 30% de las importaciones pecuarias y de la cual somos el primer importador a nivel mundial. Las grasas animales y los animales pie de cría, son otros dos importantes rubros que representan 54% del valor total de las importaciones. A esto habrá que sumar la importación de insumos alimenticios para la avicultura, porcicultura y los bovinos de engorda, entre otros (65).

En cuanto a las importaciones de carne en canal en el país, éstas se incrementaron notablemente aún antes de que en 1985 se comenzaran a eliminar permisos previos a la importación de carne y a bajar aranceles, lo que tiene que ver con la entrada masiva de restaurantes con franquicias norteamericanas como McDonald's, promoviéndose un acelerado cambio de consumo con la expansión de comidas rápidas frente a la comida corrida. La reorganización de la industria alimentaria, tiende a cambiar ante un consumo local impactando la apertura e interacción de mercados mundiales. Agroindustrias ya establecidas y consolidadas comienzan a cambiar y diversificar sus productos, en las que el consumidor busca nuevas cualidades como calidad nutricional, adaptación del alimento al horno de microondas, alimentos bajos en calorías, entre otros (67).

En un análisis previo a las negociaciones del TLCAN, se han expuesto las asimetrías entre la economía de los EE.UU., nuestro principal socio comercial, y la nuestra, en la que se reveló que, en cuanto a los Equivalentes de Subsidios al Productor (ESP), el sector ganadero en su conjunto recibió una protección negativa durante la década de los ochenta, siendo los productores de bovinos, huevos y leche, los más afectados, resultado principalmente de la política de precios (65). Los productores norteamericanos, en cambio, cuentan con un subsidio, en los productos agropecuarios, que llegan cerca de 70%, que comprende a los insumos, financiamiento, políticas fiscales, investigación y extensionismo agropecuario, con la participación de los sectores público y privado. Por otra parte, los instrumentos de mayor peso son los pagos

directos a los productores y el subsector se regula con programas que incluyen políticas de sostén de precios superiores a los internacionales, entre otros apoyos (66).

Por el tamaño de empresa, los estadounidenses cuentan, tanto los corrales de engorda como las plantas empacadoras, con economías de escala, en la compra, producción, venta y distribución de los productos. Cada vez son menos las granjas que participan en el proceso de consolidación de la producción de granos, ganado y carne, lo que hace que los corrales de engorda sean más grandes y sólo sean unas cuantas empresas procesadoras. Contrariamente a esto, en México, a principios de la década de 1990, alrededor de 65% de las explotaciones ganaderas son ejidales y concentran el 41% del hato nacional y tienen en promedio 12 cabezas por productor. Por otro lado, México es deficitario en la producción de insumos alimenticios para ganado, de ahí que los costos de almacenamiento, financiamiento y transporte para las importaciones los encarecen, además de que están sujetos a aranceles permanentes, en el caso de la semilla y pasta de soya, y temporales para sorgo (67).

Durante el periodo de negociación de los acuerdos del TLCAN, los engordadores de ganado bovino, sumándose a los avicultores y porcicultores, hacen tres propuestas generales, en primer término, proponen no renunciar a los esquemas de protección del GATT que acepta aranceles hasta de 50%, subsidios y restricciones a la importación; en segundo lugar, mantener o regresar al esquema de permisos previos y manejar cuotas para algunos, subproductos; y, tercero, avanzar en la liberación comercial sólo en la medida en que sus socios comerciales realicen ajustes en su política de subsidios a la producción y comercialización, y eliminen los mecanismos de política que han llevado a distorsionar el mercado internacional de estos productos. Los acuerdos a los que finalmente se llega con la firma del TLCAN, en el caso de los porcicultores, comprende una salvaguarda especial en forma de arancel-cuota y un plazo de desgravación de los años en la mayor parte de sus subproductos. Los avicultores, por su parte, logran que las 36 fracciones que estaban sujetas a permiso previo, dos se tarifaron con un arancel de 133% y once con aranceles de 260% y se negocian cupos de 95, 000 toneladas de carne en diferentes presentaciones y 6, 500 para huevo. Por su parte, los productores de bovino, pese a la mala experiencia obtenida con la apertura de mercados, los aranceles que se establecieron en noviembre de 1992 fueron retirados para EE. UU. Y Canadá, en los casos de compras de ganado en pie, carnes en canal y medias canales, y carnes frescas o refrigeradas. Dado que en EE.UU, y Canadá los despojos comestibles son prácticamente de desecho, se estableció el máximo nivel

arancelario de 20% “C”, esto es, a desgravarse en 10 etapas anuales iguales. Las cuotas de exportación de becerros fueron eliminados totalmente en 1992 (67).

Para México, ha sido prácticamente imposible superar ciertas normas y legislaciones que constituyen verdaderas barreras no arancelarias contra la penetración de carne de importación. En la búsqueda de mercado, nuestro país resulta el más atractivo debido a los altos precios internos de la carne de primera; debido a las crisis económicas y por las restricciones comerciales argumentados en Europa y Japón, dada la presencia de residuos de promotores de crecimiento en la carne. El resultado ha sido la existencia de grandes cantidades de carne en los EE.UU., lo que ha repercutido en una baja del precio y, en consecuencia, un mayor flujo de producción a los mercados de México (67).

- Para 2004 Estados Unidos produce 76% del total de carne de res, México 14%, y Canadá 10%.
- El consumo de Estados Unidos constituye 79%, el de México 15% y el de Canadá 6.5%.
- Las importaciones de Estados Unidos conforman 80% del total del Tratado, las mexicanas 14% y las canadienses 5% (64).

En el 2004, Canadá efectuó alrededor de 72% de las exportaciones y Estados Unidos de Norteamérica, aproximadamente 27%. Pero, si se remite el análisis al 2003, año más representativo de comportamiento de las exportaciones de los países integrantes del Tratado, Estados Unidos llevó a cabo 75% de las mismas y Canadá cerca de 25%. En ambos casos, las exportaciones mexicanas no son significativas (9).

6.3.Subsector Pecuario Mexicano ante el GATT

En el desarrollo del sistema capitalista podemos distinguir períodos de apertura y de proteccionismo de las economías nacionales. “En los periodos de globalización se privilegia el libre cambio y en los períodos de ruptura predomina en la economía mundial el proteccionismo. Ahora hay funcionamiento cada vez más global, pero concentrado en los principales países capitalistas desarrollados, y que en la década de los ochenta ha “marginado” a la mayoría de regiones y países en desarrollo con excepción de algunos del sudeste asiático” (68). En efecto, el fracaso de la Ronda de

Uruguay evidenció la ausencia de voluntad para eliminar los subsidios y proteccionismos en relación a las materias primas y productos del campo (66).

En el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, (GATT, por sus siglas en inglés), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC) se tuvo en cuenta la eliminación de aranceles, asimismo este sistema de aranceles e impuestos a las importaciones, se modifica en el documento de Dunkel; optándose por el sistema de arancel equivalente a tarificación universal. Lo cual implica que todos los productos con permiso previo, cuotas o tarifas variables o similares, sean cambiados por un arancel. Se tomó el período base de 1989- 1991 para fijar el arancel equivalente y monto de las cuotas de importación (69).

Considerando por el momento sólo información sobre producción de carne, podemos apreciar que la de bovino crece hasta 1986 y se estanca a partir de ese año. La de cerdo crece a ritmos elevadísimos hasta 1983, se estanca en 1984 y empieza a contraerse a partir de ese año. De 1983 a 1993 la producción de carne de cerdo se reduce a una tasa media anual de -5.7%. En contraste con los dos anteriores cárnicos, la producción de carne de ave crece sistemáticamente a una tasa promedio anual de 7.4% de 1972 a 1993. La porcicultura, que produjo mayor volumen de carne en 1975 a 1985, llegando a generar 56% del total, disminuye su participación a 26% en 1993; los bovinos de carne que el año de 1985 contribuyeron con 27%, aportan en 1993 41% y la avicultura que sólo contribuía con 18% en 1985, aporta 33% en 1993 (cuadro 2 y gráfica 1). La ponderación del subsector pecuario en el PIB total se reduce de 2.9% en 1986 a 2.3% en 1991, y dentro del PIB agropecuario pasa de 36.4% a 35.3% en ese mismo periodo (70) (cuadro1).

Ante la grave crisis que afecta al subsector pecuario y las presiones conjuntas del gremio veterinario y de los ganaderos, aquella administración decide crear nuevamente la Subsecretaría de Ganadería como una instancia reguladora de la actividad pecuaria y medidora de los intereses de los ganaderos organizados, el sector público y la sociedad civil. No obstante, en diciembre de 1988, se tomó una serie de medidas, en su gran mayoría de tipo coyuntural, que de alguna manera define la orientación que se desea para el proceso ganadero. Estas medidas de tipo general son: 1) incrementar el precio de la leche; 2) sujetar a permiso previo la importación de pollo; 3) sostener el arancel para la exportación de ganado en pie; 4) liberar la importación de ganado en pie, y 5) elevar el arancel a la importación de carne de cerdo (71).

6.4.Subsector pecuario mexicano frente al TLCAN

La negociación del TLCAN sorprendió en un estado de fragilidad, si no extrema sí considerable, a los sectores ganaderos más importantes. La ganadería de bovinos estaba sumida en un estancamiento que abarca 10 años atrás de la firma del acuerdo; la porcicultura en franca crisis, con pérdida de inventarios y caída de la producción, y sólo la avicultura manifestaba un crecimiento que podía calificarse de saludable. Ante esta situación, la forma de cómo se negociaron estos sectores fue de la mayor importancia (8).

- 1) Durante las reuniones previas a la negociación y en la negociación misma, en el famoso “cuarto de junto” todos los sectores de la ganadería fueron consultados. Algunas ganaderías por medio de la Coordinación Empresariales de Comercio Exterior (COECE) y otras de la Confederación Nacional Ganadera, pero todas participaron.
- 2) Las opiniones, demandas y requisitos de los sectores ganaderos para la negociación quedaron plasmados en los documentos de “posicionamiento”.
- 3) La estadística que sirvió de base para fijar los aranceles-cuotas y los cupos fue la mexicana; era de esperarse que dada su escasa calidad y el cuantioso contrabando de animales y productos pecuarios no contabilizados en ella se generan problemas entre los sectores afectados.
- 4) El arancel cuota que se aplica a 11 productos porcícolas se fijó con base en la importación más alta realizada en el periodo 1989-1991. Puede calificarse de arbitraria, injusta, etc., pero la misma regla se aplicó a las exportaciones mexicanas sometidas a un arancel- cuota por los estadounidenses.

El único responsable de los resultados obtenidos en la negociación del TLCAN es el equipo negociador de la Secofi, ya que las negociaciones comerciales internacionales se establecen entre gobiernos y no entre particulares. En ésta se consultó a los sectores involucrados sin embargo, la consulta en el proceso de negociación recayó sólo en los grupos directivos (debido a que las organizaciones ganaderas empresariales y gremiales son poco democráticas y participativas). Un grupo ganadero particularmente marginado fue el sector ejidal, que en teoría participa en la Confederación Ganadera Nacional (CGN) y en la Confederación Nacional Campesina (CNC) pero en la práctica su opinión cuenta poco en estas organizaciones. Como tampoco la ganadería de traspatio o familiar fue considerada en las negociaciones porque, primero, ninguna organización la

representa y, segundo, la competitividad, el elemento en torno al cual se fijaron posiciones, es ajena a la racionalidad económica de este sector (8).

Los productos pecuarios mexicanos partieron de niveles distintos de protección: los animales en pie y la carne de bovino estaban liberados; aproximadamente una tercera parte de las fracciones que representan los productos porcícolas tenían un arancel de 20%, y sólo tres productos estaban sujetas a permiso previo. El sector avícola era el más protegido, ya que 13 fracciones estaban sujetas a permiso previo, dos tenían aranceles de 50% y las demás aranceles de 20% y menos (8).

En general no se maneja una visión de cadena, lo que ocasionó que los problemas de regresividad arancelaria (que los productos terminados tengan mayor arancel que el de los insumos que intervienen en su producción) sigan vigentes, así como quedaron aislados de la discusión de otras disciplinas; las prácticas desleales, las salvaguardas y las reglas de origen ya que hay varias denuncias por parte de los productores nacionales hacia las importaciones de carne, embutidos y animales provenientes de Estados Unidos y la Unión Europea (8).

Las elasticidades-precio de la demanda de carnes importadas resultaron considerablemente elevadas. En ese sentido, la ganadería exceptuando a la exportadora de becerros, se consideró un sector “perdedor”, ya que no sólo carecía de capacidad de exportación sino que perdía importantes segmentos del mercado doméstico a favor del producto extranjero. El menor precio del producto importado estaba determinado por sus menores costos de producción, mayores subsidios y la sobrevaluación de la moneda. Así la manera de resolverlo en algunos casos fue mediante la asociación con los grandes consorcios estadounidenses que traen consigo financiamiento, tecnología y acceso a insumos. Este proceso, altamente selectivo y que conduce a la concentración y al gigantismo, excluye a los productores medianos que son la mayoría (8).

El comercio de productos pecuarios, salvo el sector exportador de becerros y la miel, es en un sólo sentido; por restricciones sanitarias México no puede exportar productos porcícolas o avícolas a Estados Unidos. Esto representa una desventaja absoluta para nuestro país, por no contar con los recursos necesarios para emprender campañas zoonosanitarias generales e intensivas (8).

7. SUBSECTOR PECUARIO MEXICANO ANTES Y DESPUÉS DE LA APERTURA COMERCIAL

7.1. Antecedentes de la ganadería mexicana

Durante su larga historia previa al arribo de los españoles al continente, el hombre americano no desarrolló una actividad ganadera del tipo de la que se practica actualmente en él. Aún las altas culturas prehispánicas, dotadas de asentamientos permanentes merecedores de todo el calificativo de “urbanos”, y practicantes en algunos casos de formas muy complejas de agricultura, habían hecho relativamente pocos avances en el sometimiento a un control y explotación sistemáticos de las especies animales de su entorno. La lista prácticamente se agota con la mención de la llama (*lama glama*) y el guanaco (*lama guanicoe*) en el ámbito de los Andes Sudamericanos, y del guajolote (*Meleagris gallopavo*), algunos cánidos, la cochinilla de la grana (*Coccus cacti*) y ciertas especies apícolas nativas en el área mesoamericana. Sin embargo, la caza –sobre todo la de especies menores-, la pesca y una actividad recolectora en la que destacaban lo que las prácticas alimentarias actuales considerarían “fuentes heterodoxas” de proteína animal, tales como algunos insectos, sus larvas o bien sus huevos, representaron la forma de vinculación más importante entre la población mesoamericana y la fauna existente en su ámbito geográfico. Sin embargo, el número notablemente reducido de las especies animales domesticadas por el hombre mesoamericano no implica de ninguna manera que este careciese de una zootecnia avanzada. Hubo en Tenochtitlan dos zoológicos (de Moctezuma), además de otros ubicados en Iztapalapa, Texcoco y Michoacán en los cuales se criaban para fines económicos y rituales mamíferos, aves, reptiles y animales de otras clases (4).

Con la llegada de los españoles, el tipo e inserción social de la explotación de los animales varió radicalmente. Por una parte, los iberos eran portadores de una mentalidad y una tradición ganaderas totalmente ajenas a las culturas nativas, actitudes y hábitos que se basaban en los preceptos de los romanos Columela, Plinio el Viejo, Lucio Junio Moderato, y otros; por otra parte, introdujeron animales de un tipo enteramente desconocido en él –para ellos- Nuevo Mundo, animales cuya presencia en estas tierras representaba una profunda revolución, tanto ecológica como cultural. Las principales especies animales traídos por los conquistadores fueron el caballo (*Equus caballus*), el burro (*Equus asinus*), la vaca (*Bos taurus*), la oveja (*Ovis aries*), la cabra (*Capra hircus*), el cerdo (*Sus scrofa*), el conejo (*Oryctolagus cuniculus*), la gallina

(*Gallus gallus*), la paloma (*Columba livia*), el pato (*Anas boschas*), el ganso (*Anser anser*), y la abeja europea (*Apis mellifera*). Además, trajeron consigo como fauna de acompañamiento al perro (*Canis familiaris*), al gato (*felis domesticus*) y la rata negra (*Rattus norvegicus*), que viniendo como polizón en las naves hispanas, se estableció y difundió, convirtiéndose en una plaga (4).

Las devastadoras y frecuentes epidemias de enfermedades introducidas desde Europa, tales como la viruela y el tifo exantemático, así como el maltrato a la población nativa, determinaron que para fines del siglo XVI la Nueva España hubiera perdido cerca de las tres cuartas partes de su población original, la catástrofe demográfica determinó, finalmente una contracción de la producción, disponibilidad, abasto y comercialización de bienes, aunada al carácter y orientación de la ganadería local (4).

Ante las tierras baldías, la política de los españoles se cifró en llenarlas de bovinos y ovejas y dejar que la naturaleza siguiera su curso, en donde se extendió hasta la Vieja California, hoy conocida por Baja California. Las ovejas dieron pie a una amplia y significativa protoindustria textil en donde se exportaba lana y pieles curtidas, así como el guajolote fue apreciado en Europa en particular en la corte de Francia (4).

Las grandes sequías y consecuentes malas cosechas de maíz ocurridas a fines del siglo XVIII en la Nueva España –con su inevitable secuela de encarecimientos, acaparamientos, hambrunas y alzamientos-, aunadas a la inestabilidad política imperante en la metrópoli y el resto de Europa a raíz de la revolución en Francia, fueron el eficaz detonante que hizo estallar en 1810 la lucha por la independencia del país. Con ello se redujeron los efectivos equinos del país, si bien el ganado bovino y ovino y caprino fue diezmado en el proceso. Con las reagrupaciones y redistribuciones de la propiedad territorial propiciadas por las leyes de reforma, apareció una pujante burguesía rural que –mediante esta institución, esto es, la hacienda- habría de dominar y determinar el carácter del campo mexicano durante el período subsiguiente, el de la llamada “paz porfiriana” (4).

Durante la época en que Porfirio Díaz gobernó el país, se celebraron ventajosísimos contratos que contaban con el aval y garantía del gobierno nacional, se permitió también a extranjeros invertir sus capitales en el campo mexicano (4).

A pesar de calamidades tales como sequías y enfermedades como “derriengue y fiebre carbonosa” que disminuían el número de animales y calidad en su carne y pieles, la época conoció una prosperidad ganadera que se manifestó en la capacidad exportadora del país. Desde Veracruz se embarcaba ganado a Cuba y Yucatán, los

estadounidenses adquirirían ganado mexicano en tal cantidad, que la disposición conocida como “Ley Mac Kinley” impuso severísimos gravámenes en 1890 al ganado nacional que entrara en su territorio. Con ello la exportación mexicana se interrumpió hasta que dicha ley se derogó en 1895; dos años después, las exportaciones del país al mercado norteamericano ascendieron a 314 mil cabezas (4).

Otro producto de origen ganadero exportado por México durante esta época consistía en pieles crudas de ovino remitidas a Europa. En 1868 se enviaron poco más de 10 mil “fardos” (1 fardo = 175 kgs); diez años después se alcanzó el nivel de los 40 mil, y para 1882 se había rebasado la marca de 45 mil (4).

Se estima que durante la fase de modernización ganadera se importaron alrededor de 160 mil ejemplares de ganado bovino especializado tanto de los Estados Unidos como de Europa para mejorar las características genéticas del ganado criollo. Para 1896 ya había empresas importadoras de ganado de alguna significación, tales como las firmas “M.Sáinz y Co.”, “San Salvador el Seco”, J.M.Sordo y Hno.”, Dionisio Meade” y “Luis Gonzalez Dávalos”, entre otros. Estas casas comerciales importaron bovinos de razas Suiza, Jersey, Holstein, Shorthorn, Dirham, Red Polled, Hereford y otras más; ovejas de las razas Merina, Southdown, Hampshire, Costwold, Lincoln, Shropshire y Rambouillet; ganado porcino, equino y aves de diversas razas especializadas (4).

Así se inicia el establecimiento de haciendas con un fuerte carácter industrial con espíritu progresista, con tecnologías avanzadas para el tiempo y lugar; tenían ganado lechero especializado; descremadoras mecánicas, batidoras de mantequilla y pasteurizadoras a vapor. Frente a los sistemas tradicionales de secado, curado, salado y otros de conservación de la carne, todos ellos de reducida efectividad temporal, se introdujo la conservación de carnes a base de refrigeración. Esta verdadera revolución fue iniciada por el estadounidense L.H. Friese, quien montó la primera refrigeradora industrial en 1906 en Uruapan Michoacán (4).

Así, si bien se puede afirmar que durante el porfiriato surgió un tipo de ganadería que se distinguió del tradicional del país, en el norte predominaban haciendas en que por su nivel de tecnificación y su franca orientación hacia una producción de índole comercial dirigida a los mercados tanto internos como externos, en cambio, en el centro y el sur, las haciendas tenían una economía mucho más cerrada y tendiente a la autosuficiencia, se presentó en el campo una dicotomía y una contradicción entre

modalidades de producción agropecuaria que, corriendo el tiempo habrían de acarrear grandes consecuencias (4).

Los factores que precipitaron el estallido de la revolución en 1910 fueron, entre otros: el surgimiento en el norte del país de una fuerte burguesía rural y ganadera, pero también incipiente urbana e industrial, dotada de una mentalidad empresarial y modernizadora, que terminó encontrándose en oposición al gobierno central. La ganadería bovina del país contribuyó al financiamiento de la lucha armada. Los estadounidenses solían intercambiar en la frontera reses mexicanas capturadas por cualquier fracción, por hasta tres rifles por cabeza. De este modo, mucho ganado “fino” que ya había en el país desapareció de él sin dejar rastro, en tanto que aumentaba la disponibilidad de medios para la aniquilación humana (4).

El reparto de las tierras agrícolas de las haciendas, necesario, si había que dar una base de sustento propia a los peones emancipados por la revolución tuvo consecuencias de largo alcance para la ganadería. Los “cascos” de las haciendas (edificaciones señoriales habitadas) quedaron en manos de los antiguos dueños o sus herederos. Igual ocurrió con los animales que sobrevivieron a la fase armada. Pero sin tierras, no había forraje para el ganado de modo que éste tuvo que ser vendido. Por su parte, los peones, convertidos ahora en ejidatarios, se vieron obligados por la situación en poner en énfasis en el maíz y otros cultivos destinados a asegurar su propia alimentación, de modo que las áreas destinadas a los cultivos forrajeros se redujeron drásticamente (4).

Renacida la paz, se volvió a introducir ganado bovino de raza especializada procedente de los Estados Unidos, el que pronto se estableció en Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas. En 1923 un ganadero brasileño promovió la que se dice fue la primera compra sistemática mexicana de ganado cebú; entre 1930 y 1945 el país adquirió más animales de esta procedencia (4).

En 1926 se presentó en el sureste del país, principalmente en Tabasco, un brote de fiebre aftosa, enfermedad que ataca al ganado bovino, ovino, caprino y porcino, así como a otros rumiantes y cerdos silvestres. La acción a base de sacrificio e inhumación de los animales, seguida de desinfección, permitió una pronta erradicación de la enfermedad. En 1946 apareció por segunda vez, en esta ocasión principiando por el estado de Veracruz, extendiéndose con rapidez a otras regiones del país. Para detener el avance de esta enfermedad viral se consideró necesario sacrificar a todos los animales, enfermos o sanos, de los Estados de Veracruz, Puebla, México, Hidalgo, Querétaro,

Guanajuato, Michoacán y Jalisco, así como del sureste. Esto además de representar prácticamente el colapso de la ganadería bovina del país, y en particular el de la ganadería especializada productora de leche, esta práctica popularmente conocida como “el rifle sanitario”, reunieron a los funcionarios involucrados en el problema y los convencieron de la necesidad de controlar la enfermedad a base de vacunación, como ocurría en Inglaterra y otros países europeos. Así se inició una campaña de inmunización a base de vacunas, al finalizar ésta se habían aplicado más de ochenta millones de dosis en las regiones afectadas. La enfermedad significó la muerte de más de un millón de cabezas de ganado bovino, la quiebra de numerosos ranchos ganaderos; un serio debilitamiento de la ganadería campesina tradicional; el cierre permanente de fronteras del país a importaciones de ganado de Europa, América del Sur, Asia y África en donde la enfermedad es enzootica (4).

Casi simultáneamente con la fiebre aftosa, se presentó otra epizootia que atacó a la población avícola del país: la enfermedad de Newcastle, que casi hizo desaparecer a la avicultura de rancho y de traspatio tradicional. La consecuencia de estas plagas que marco toda una época en la ganadería del país, fueron de gran alcance. Por un lado se creó la Subsecretaría de Ganadería como órgano competente para atenderla, dotándola de apoyos para esta actividad. Por otra parte, las propias autoridades y algunos grupos de empresarios privados, realizaron esfuerzos conjuntos, para reconstruirla, reorganizarla y modernizarla (4).

Si para fines de una mayor claridad de exposición se plantea el fenómeno en los términos de una polarización, puede decirse que, de un lado, surgió una nueva ganadería bovina de exportación, así como la avicultura, la porcicultura y la producción lechera modernas, altamente tecnificadas, de carácter francamente industrial en última instancia dependientes de actividades complementarias que con gran frecuencia tenían sus elementos fundamentales y sus centros de decisión fuera de las fronteras nacionales, lo que si bien no les restaba rentabilidad ni eficiencia económica, si las colocaba, en cambio, en una situación de extrema vulnerabilidad, incrementando de este modo la dependencia efectiva del país respecto al exterior aunque ello no necesariamente se reflejara en el saldo neto, puramente contable, de la balanza comercial de la actividad. Formas y estilos de producción pecuaria orientados hacia los crecientes mercados urbanos nacionales y su expansiva demanda, y por otra parte persistieron –aunque seriamente debilitadas- modalidades ganaderas de corte tradicional cuando no arcaico, desde luego menos rentables que las otras, pero también muy poco dependientes del

exterior, aunque atendían básicamente a mercados rurales y a pequeños grupos y núcleos de población, capaces a subsistir ante las formas más tecnificadas de la actividad ganadera debido a su competitividad en dichos mercados, dadas las características y la naturaleza específica de los mismos. Entre ambos extremos de la escala se ubica toda una gama de variantes de la transición de la actividad (4).

Las actividades ganaderas constituyeron un renglón básico dentro de la economía agrícola mexicana, al haber contribuido con 35% aproximadamente a la formación del producto sectorial bruto –computado para 1968 en 32 558 millones de pesos-. Por otra parte, al haber ido adquiriendo importancia las exportaciones de carne y ganado bovinos, se convirtieron en fuente significativa de divisas; en 1969 ascendieron a 712.5 millones de pesos (57 millones de dólares). Las existencias de ganado bovino ascendieron a 24 millones de cabezas en 1969, con lo cual México se encontraría en el tercer lugar de América Latina, después de Brasil y Argentina. Para 1969 la Secretaría de Agricultura y Ganadería estimó un inventario de 24.8 millones de bovinos, 10.3 millones de porcinos, 6.2 millones de ovinos y 9.1 millones de caprinos. Las cifras del Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal de 1960 indicaron un incremento en la especie bovina, en relación a épocas anteriores, que sin duda se debe en parte a que el ganado vacuno se recuperó de los efectos de la fiebre aftosa que afectó a la ganadería mexicana en el periodo comprendido entre 1946 y 1954 y, en parte, a las campañas de fomento pecuario que se llevaron a cabo sucesivamente, así la masa ganadera creció a un ritmo de 2% anual entre 1960 y 1968, considerablemente menor que el crecimiento demográfico (71). Los inventarios avícolas han ido en aumento. En 1960 había 60 millones de aves, en 1970 la cifra pasó a 150 millones, en 1982 a 187 y en 1998 a 307 millones de aves (69).

Las diferentes investigaciones que se han realizado sobre la ganadería en México y la información estadística que, aunque precaria, existe al respecto, muestran una actividad que, en conjunto, tuvo una expansión clara durante la década de los setenta y principios de los ochenta y un estancamiento, también claro, a partir de entonces, con una muy leve recuperación en los últimos años. Después de una década de crecimiento de la ganadería, que podemos ubicar entre 1973 y 1984, en la que distintos factores apuntaban a lo que entonces se denominó “ganaderización de la agricultura”, y cuya manifestación más evidente fue el crecimiento de los inventarios y de la producción de carne, el escenario, a partir de 1984, cambia totalmente (8).

Surgió en la ganadería un pujante sector comercial, diseñado a semejanza de los modelos norteamericanos más avanzados y apoyada por fuertes inversiones, generalmente de origen externo, en las agroindustrias que lo abastecían, segmento que comenzó a desplazar del mercado y del campo a las formas tradicionales de la actividad ganadera. El sorgo demandado por la actividad ganadera, convenientemente remuneradora, empezó a desplazar al maíz. Las importaciones de granos básicos comenzaron a crecer. Los estímulos a la exportación y la falta de reformas profundas reforzaron la tendencia tradicional a la concentración económica en el sector (4).

Esta expansión de la ganadería dentro de las actividades primarias, aunada a un conjunto de procesos que tiene lugar de fines de los sesenta a principios de los ochenta, llevó a proponer la existencia de un proceso de “ganaderización” de la agricultura. Tales procesos son, entre otros, los siguientes: a) el incremento de la superficie ocupada con cultivos cuya finalidad es la alimentación animal: sorgo, alfalfa, distintos tipos de forrajes y, en gran parte, la soya y el cártamo; b) el crecimiento de los inventarios, en especial los de las ganaderías intensivas, aves y cerdos; c) el incremento de la superficie ocupada por la ganadería de bovinos, y d) la creciente participación de la ganadería en el comercio exterior, no sólo mediante la exportación tradicional de ganado en pie, sino en cortes y canales (70).

Para el año censal de 1980, la ganadería con una población creciente, la necesidad casi alcanzaba las 600 mil toneladas de proteína anuales, cifra que pudo ser ligeramente rebasada por la producción ganadera nacional e importaciones lecheras que representaron poco menos de 5% del abastecimiento total de proteína animal de origen pecuario. Mostro un crecimiento anual medio de 6%, el abastecimiento nacional de proteína animal originada en la ganadería creció más rápidamente que la población del país, lo que explica los resultados obtenidos. Tuvieron un particular dinamismo la porcicultura, que creció a una tasa media anual superior a 10% en el período considerado (16.9 millones de cabezas); la producción de carne de ave, que aumentó a un ritmo de 8% anual (187.8 millones de aves); la producción de carne y vísceras de origen bovino, que se incrementó a poco más de 7% por año (34.6 millones de cabezas), y la producción de huevo, que rebasó 6% de crecimiento anual (8).

El dinamismo de la ganadería de 1955 a fines de los años setenta fue concomitante con un proceso de crecimiento económico caracterizado por un desarrollo relativo de la industria y, sobre todo, por un vertiginoso crecimiento urbano, con sus correspondientes cambios en los patrones de consumo. La crisis económica, con todas

sus manifestaciones, detiene el crecimiento de la ganadería en forma más radical que el de la agricultura. En la década de los ochenta, y particularmente a partir de 1983, asistimos a un proceso de “desganaderización” de las actividades primarias que llevó a replantear algunas ideas en torno del papel de la ganadería en el desarrollo del sector primario en esa década; la competencia entre agricultura y ganadería por el uso de recursos (70).

7.2. Bovinos productores de carne

La ganadería productora de carnes rojas ha sido, indiscutiblemente, una de las actividades más afectadas por las políticas neoliberales en el sector agropecuario. Si bien ha crecido en los últimos 14 años, a diferentes ritmos dependiendo del tipo de producto, el impacto sufrido por el paulatino retiro de los apoyos gubernamentales y la apertura comercial es notable y se manifiesta en un progresivo desplazamiento de la producción nacional por carne importada, con los consecuentes efectos económicos y sociales a lo largo de la cadena productiva (9).

Más allá de la heterogeneidad que caracteriza a los sistemas productivos pecuarios, determinada tanto por factores cuantitativos como la magnitud de las explotaciones, el número de cabezas que posee y los recursos de capital, como factores cualitativos entre los que se encuentran el nivel de tecnificación, de integración y las formas de organización (8).

En la producción de carne de res participan diferentes agentes y se desarrollan sistemas y procesos de producción disímiles entre sí. De ahí que la cadena es muy heterogénea y los diversos sectores sociales que participan en ella manifiestan diversas necesidades y demandas. La producción primaria se realiza básicamente bajo dos modalidades: pastoreo o extensiva y engorda en corral o intensiva, la segunda muestra una franca expansión por el incremento de granos forrajeros, en 129% de 1994 al 2004, así como el consumo de pastas oleaginosas, en 133% en el mismo periodo (72).

En cuanto a la comercialización de carne, en un extremo se encuentran los pequeños tablajeros y en el otro las grandes cadenas de autoservicio. Es decir que, a lo largo de la cadena productiva, se pueden encontrar actores sociales prácticamente marginados así como sectores muy dinámicos, globalmente articulados y entre ambos una brecha cada vez más profunda (9).

A su vez, se pueden identificar tres regiones ganaderas en el país que presentan condiciones físicas, ambientales, productivas, económicas, sociales y culturales particulares: la región árida y semiárida, templada y el trópico (húmedo y seco). La primera, tradicionalmente más integrada a la economía del sur de los Estados Unidos y las otras dos orientadas básicamente al mercado interno. Esto refleja que es una actividad muy heterogénea, con grandes asimetrías, cuyo análisis presenta cierto grado de complejidad. Comparando estos porcentajes con los de 1994, se observa que la producción en el trópico cobra mayor importancia relativa pasando de 36 a 44% del total de la producción nacional. Mientras, la región templada y árida disminuye su participación de 30 a 36%, y de 33 a 20%, respectivamente. Se observa la evolución del sacrificio, el trópico disminuye su participación porcentual de 33 a 28%, la región templada y árida la incrementan de 35 a 36%, y de 32 a 35%, en el mismo periodo (gráfica 2). En tanto, el sacrificio en rastros TIF se efectúa 54% en la región árida y semiárida, 36% en la región del trópico y 10% en la región templada (cuadro 4). Por lo anterior, se puede afirmar que, existe una mayor productividad en el trópico, pero la calidad de la carne, en lo que se refiere a su procesamiento, es superior en el norte del país (9).

La información, quizá poco confiable pero finalmente la única que existe, la oficial, muestra que los indicadores fundamentales de la ganadería de bovinos, inventario y producción, manifiestan un claro estancamiento; de 1981 a 1993 el inventario se incrementó 2%, la producción aumentó 4% (8), y de 1994 al 2004 la producción creció 13% (9). Aumentando del 2004 al 2008 con 7% (5). Alcanzando su máxima producción, sobrepasando 0.2 millones de toneladas a su producción histórica del año 1995 cuando estaba en 1.4 millones de toneladas (72) (cuadro 1 y gráfica 1).

7.2.1. Comercio exterior

México ha establecido importantes tratados comerciales con diversos países del mundo entre los que destaca por orden de importancia comercial el Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá (TLCAN), con la UE, con MERCOSUR, así como con algunos países de Centro y Sudamérica, y acuerdos comerciales, con Israel y Japón, mientras que con el resto del mundo se mantiene en cuanto a comercio el arancel de Nación más Favorecida acordada en la Tarifa del Impuesto General de Importaciones (GATT) (72)

La producción nacional total de carne de bovino, tanto la que proviene de la engorda como de la ganadería extensiva, se ha visto enfrentada a una competencia desigual con el producto estadounidense, en virtud de que la carne de bovino no sólo se quedó sin arancel en 1988 sino que además ejerció un subsidio negativo de 1982 a 1988 mediante el control de precios (9).

La producción de carne en Estados Unidos cuenta con enormes ventajas que le confieren un enorme poder económico y capacidad de competencia; esto le ha facilitado desplazar a la producción mexicana en su propio mercado:

- La “hiperconcentración” de la producción y el capital en las empresas productoras de carne, con tres empresas que dominan la industria: Tyson (antes I.B.P.), CARGILL, y Con Agra.
- La producción de ganado a gran escala en corrales de engorda con una gran capacidad.
- Los subsidios indirectos que reciben los ganaderos a través del apoyo histórico que ha recibido la producción de cereales.
- La estrategia comercial instrumentada que consiste en orientarse al sector más dinámico de la actividad, las tiendas de autoservicio, así como en la instrumentación de programas de promoción especiales, capacitación y asesoría para los compradores.
- Las prácticas desleales (prácticas de dumping y subvenciones).
- Los patrones de consumo y preferencias de los consumidores, tanto en Estados Unidos como México: en virtud de que los primeros se inclinan por los llamados “cortes finos”, prescindiendo del resto de la canal, la cual se dirige a otros mercados con demanda, como es el caso mexicano. Ocurre lo mismo con todos aquellos productos que tienen escasa demanda en el mercado local, como es el caso de la carne proveniente de los animales de desecho, los canales y cortes de deficiente presentación, las carnes que permanecen demasiado tiempo en refrigeración y otros aspectos por el estilo (9).

7.2.2. Importaciones

La participación de las importaciones en el mercado mexicano fue creciente a partir de 1988 y sólo se reducen en 1993 como resultado de la imposición de aranceles

de 25, 20 y 15% en 1992 a los cortes, canales y animales en pie y de las denuncias por prácticas desleales contra la Unión Europea y Estados Unidos (8) (cuadro3).

Las importaciones provienen en su mayor parte de Estados Unidos, seguidas por las de Canadá. Esto a raíz del TLCAN, mediante el cual se generan inmejorables condiciones para que ambos países vuelquen sus exportaciones de carne hacia México, convirtiéndose en uno de los principales mercados en este rubro. La composición de las importaciones, por su alto valor agregado, genera un impacto perverso en la cadena productiva afectando a todos sus eslabones. De ahí que tiendan a impactar el proceso de producción, distribución y venta de insumos e industrias afines (9).

El comportamiento de las importaciones de carne tiende cada vez más a manejarse en carne deshuesada en presentación en cajas, que de carne en canales, por lo que la producción interna tendrá que competir en esas presentaciones a precios competitivos para el consumidor interno y buscar en el mercado externo la competencia con cortes primarios de alto valor económico. Por lo que requiere cada vez más infraestructura de centros de sacrificio con procesadoras integradas que le den mayor valor agregado al producto y satisfagan las necesidades de las cadenas comerciales (72) (grafica 3).

Anteriormente en el periodo que comprende 1955 – 1970, las importaciones eran relativamente reducidas y comprendían; cueros y pieles vacunos que era el renglón más importante, ganado fino para cría y carnes varias y sus preparados, siendo vísceras y glándulas lo importante de estas. Llegamos a importar, 42,600 ton de cueros y pieles que representaban 80 o hasta 91% del total importado, la carne importada no representaba importancia 1 o 2 mil ton lo más que se llegó a importar en ese tiempo (71).

Con el tiempo y situación de la ganadería mexicana se transformo el tipo de producto importado pasando a la carne para consumo lo más importante, ya que en 1988 llegó a 109,273 ton importadas (8). Las importaciones totales de carne de bovino fresca, refrigerada o congelada alcanzó su volumen más alto en el 2002, llegándose a importar 353.8 mil toneladas, los dos años subsecuentes disminuyeron estas importaciones en 40%, debido principalmente a los casos de la enfermedad de Encefalitis Espongiforme Bovina (EEB) reportados por Canadá y EUA y a la consecuente restricción de las importaciones de carne de estos países, sin embargo, al restablecerse las importaciones este volumen de carne importada empezó a incrementarse nuevamente, durante 2005 se

importaron 231.967 mil toneladas de carne lo que representó un incremento 11.2% respecto al año anterior (72) (gráfica 4).

7.2.3. Exportación de becerros

Desde el siglo pasado la producción de becerros para la exportación ha representado una de las actividades económicas más importantes de los estados del norte del país y constituye, hasta la fecha, la principal fuente de generación de divisas del sector pecuario. Son las necesidades del mercado estadounidense, deficitario en la producción de bovinos, las que impulsan esta actividad, la cual representó 18% del valor de las exportación agrícola y silvícola en 1992 y 22% en 1993 (8).

Sin embargo, las bondades de la exportación de becerros, producto con mínimo valor agregado, son cuestionables, ya que existe un balance negativo entre el ingreso de divisas por este concepto y la salida de divisas por importación de productos bovinos. La composición de las exportaciones también es desfavorable, aunque genere ingresos para los exportadores y divisas para el país, porque se comercializa la materia prima más importante para la producción de carne: el becerro. Cuando se incrementan las exportaciones de becerros se genera un problema de abastecimiento para las engordas que afecta, prácticamente, la producción en todo el territorio nacional (9).

En 1988 se eliminaron las cuotas, las exclusiones regionales que impedían que los demás estados se incorporaran a la exportación y además se permitió la exportación de vaquillas. Sin embargo debido a los enormes costos de transporte y al tipo de ganado producido en otras regiones, más de 90% de la exportación proviene de la región norte (8).

Las cuantiosas exportaciones de becerros registradas en los últimos años revelan una debilidad estructural del sector agropecuario mexicano, ya que durante décadas se ha esgrimido el mismo argumento: la incapacidad tecnológica del país para engordar parte de esos animales e incorporarlos al mercado interno (8).

La exportación mensual de becerros tiene un comportamiento estacional, reportándose los meses de noviembre y diciembre como los meses de mayor volumen de exportación en promedio es de 149 mil y 129 mil cabezas (gráfica 5), respectivamente, relacionados con la disponibilidad estacional de forrajes por la época de lluvias y los meses de julio y agosto, como los meses de menor volumen con 30.8 y 33.6 mil cabezas (72) (gráfica 6).

7.2.4. Exportación de carne de bovino

Las exportaciones de carne de bovino ya sea fresca, refrigerada o congelada en la década de los noventa tuvo una aportación mínima a la balanza comercial, las principales fracciones arancelarias que se han comercializado son de carne deshuesada, tanto fresca o refrigerada como congelada. Durante la década de los noventa el promedio anual de exportación fue de 1, 476 toneladas por año. Este comportamiento cambio durante los años 2000 al 2005, donde el promedio anual de exportación de carne fue de 5, 829 toneladas anuales (gráfica 7), esto favorecido por circunstancias desfavorables para países exportadores, como son las restricciones sanitarias por presencias de enfermedades, como Fiebre Aftosa (FA) y recientemente EEB, también ha influenciado mucho la visión de los principales productores nacionales de carne, para incursionar en nichos de mercado más especializados, como ha sido el mercado Japonés y Coreano (72).

7.2.5. Balanza comercial

El balance del comercio exterior pecuario es negativo y la diferencia entre lo que se importa y lo se exporta se profundiza notablemente en los últimos diez años, recuperándose un poco en 2003 y 2004 (9).

Se debe considerar que lo que se importa al país principalmente es carne deshuesada fresca, refrigerada o congelada, con un valor agregado considerado y lo que se exporta son becerros y vaquillas en pie para engorda, con poco valor agregado (72).

En el 2005 el volumen de carne importada fue de 231, 967 toneladas contra un volumen de 156, 168 toneladas de carne exportada (incluidos los volúmenes de becerros y vaquillas exportadas), lo que da una diferencia de 79, 799 toneladas. Sin embargo, cuando se hace la balanza de valor económico, el intercambio comercial de los diversos productos de bovinos en promedio ha sido desfavorable desde la década de los noventa. De 1992 a la fecha la balanza ha promediado -\$260.23 millones de dólares, sin embargo, en ese periodo se tuvo un nivel máximo de -\$806.1 millones en el año 2002, a partir de este año la balanza empieza a disminuir a un ritmo de casi un 50%, sin embargo para el 2005 esta tendencia cambio al tener un déficit de (-) \$240.99 millones, lo que representó un incremento del 90% respecto al año del 2004 (gráfica 8). Es importante destacar que el intercambio comercial se ha intensificado y la balanza se ha

ido reduciendo, el volumen de las exportaciones se incrementó, al mismo tiempo que el valor de las mismas (72).

7.3. Bovinos productores de leche

7.3.1. Antecedentes

Entre 1910 y 1928 se importó ganado de las razas Holstein, Jersey, Guernsey, Ayrshire y Pardo Suizo, debido a la necesidad de repoblar los inventarios lecheros, por la disminución de estos durante la Revolución, lo que impactó en el crecimiento de la producción lechera; de esta manera, para 1907 fue de tan sólo 154 millones de litros, mientras que para 1930 alcanzó 2,615 millones de litros (73).

Como resultado de las reivindicaciones agrarias que se hacen manifiestas en los años 30, la introducción de nuevas técnicas en la crianza del ganado (selección genética y utilización de praderas inducidas, entre otros), la construcción de vías de comunicación y la transformación industrial que se fortaleció en los 40`s, y que generó un mercado interno dinámico, establece las condiciones para la consolidación de la ganadería lechera en México (73).

En la década de los 30, se formula por primera vez una legislación para el proceso y comercialización de productos lácteos. Esto hace que entre 1940 y 1950, los problemas de conservación e insalubridad de la leche influyeran para que los productores se organizaran con tal de producir el volumen demandado por la población y se conformaran las empresas pasteurizadoras para ofrecer leche apegada a las normas sanitarias, aunque persistía el problema de que las preferencias del consumidor se daban sobre la “leche bronca” (leche comercializada sin haber pasado por ningún tratamiento físico o químico) (73).

Entre 1950 y 1960, la producción de leche se especializa, iniciándose un proceso en donde los productores organizados tienden a integrarse de manera horizontal y vertical; algunas empresas lecheras van conformando actividades directas con la pasteurización y fabricación de alimentos. No obstante, gran parte de la ganadería conserva su forma tradicional de producir leche. Es durante este tiempo, cuando se canalizan recursos crediticios para apoyar a los productores interesados en proyectos lecheros y se conforman cuencas lecheras con las características que conocemos actualmente. Este es el caso de la Cuenca Lechera de la Laguna (en Durango y Coahuila). En estos años, y por la cercanía a la zona metropolitana de la Cd de México,

las cuencas lecheras de importancia se ubican en los estados de México, Puebla, Hidalgo, Tlaxcala y el Distrito Federal. Al mismo tiempo, se van desarrollando empresas procesadoras de lácteos, como es el caso de las plantas deshidratadoras en Michoacán, Durango, Querétaro y Guanajuato; pasteurizadoras en el Estado de México y Distrito Federal; fábricas de queso en Puebla, Tlaxcala, Hidalgo, Guanajuato, Durango, Chihuahua, Tabasco, Chiapas y Oaxaca(73).

A partir de los 70, el desarrollo de las empresas lácteas buscan aumentar su integración con la incorporación de actividades relacionadas con la fabricación de envases; de máquinas y suministros; administración y control; fabricación de derivados lácteos; proveedoras de refacciones y servicios; productos desinfectantes y germicidas; distribución de biológicos y medicamentos veterinarios; y distribución de productos. En esta década, la lechería ya representaba un rubro importante dentro de la actividad ganadera. Como referencia se menciona que en 1972 la producción de leche alcanzó un total de 4,915 millones de litros. Asimismo, debido al crecimiento urbano, se reducen las cuencas lecheras de la periferia de la Ciudad De México, desapareciendo o relocalizándose las lecherías en cuencas de nueva creación como la de Tizayuca, Hidalgo (73).

Como antecedentes del periodo analizado, se puede observar en la gráfica que la producción de leche entre 1972 y 1984 presentó un crecimiento relativamente constante; la participación de leche en polvo importada en el consumo nacional aparente durante los 70 había sido menos de 10% (gráfica 9), lo que permitió el crecimiento sostenido de la producción nacional; sin embargo a partir de 1980, se nota un escalamiento en la participación de leche importada y una desaceleración de la producción nacional de leche (73).

El rígido control de precios al público de la leche y la transferencia de subsidios a la exportación de países proveedores de leche en polvo repercutió en la inversión del sector lechero, debido a que el precio percibido por sus productos estaba por debajo de los costos reales de producción, resultando en descapitalización de las explotaciones, de tal manera que durante la segunda mitad de la década pasada ocurrió una severa caída de la producción nacional con el consecuente incremento en las importaciones de leche en polvo (73).

Los niveles de tecnificación alcanzados por la ganadería bovina especializada en la producción de leche son tales que hacen necesarias fuertes inversiones y dan lugar a un punto de equilibrio elevado por explotación. Esta situación ha determinado la

desaparición progresiva de las explotaciones pequeñas y aún medianas, así como una creciente concentración correlativa de la producción en organizaciones de gran tamaño y técnicamente eficientes, las que por reunir esas características son rentables. Así el pequeño productor, constituye la única vía de escape de la pérdida total de su leche producida, al proceso de industrialización (4).

Con objeto de modernizar el marco comercial, en 1989, el esquema de precios controlados es cambiado por un esquema de precios flexibles, concertados a nivel de entidades federativas y revisadas, en aquel entonces, por instancias estatales del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico. A partir de entonces, las expectativas para el sector lechero fueron más favorables, por lo que se promueven programas para incrementar la producción de leche, concentrando acciones entre las instancias gubernamentales, los productores organizados y los industriales de la leche, estableciendo nuevos mecanismos de asignación de la leche para el programa social de LICONSA (73).

Se aborda la situación actual del sistema de lácteos en México, haciendo referencia a las múltiples influencias del entorno internacional y a los cambios internos que se han venido perfilando en los últimos años (74).

7.3.2. La producción de leche en México

En México el alza en las cotizaciones internacionales (Véase dinámica internacional de la producción lechera) de lácteos supone un incremento en los precios pagados a los productores primarios, sólo que de manera selectiva, es decir, que los ganaderos tecnificados que se ubican en los estratos integrados con la agroindustria y que significan 1.1% de las fincas especializadas con 25% del ganado con pedigrí⁵ alcanzan un precio preferencial, que suma premios por permanencia, calidad e inocuidad; mínimos de grasa, conteo de células formadoras de colonias y niveles de reductasa, entre otros. Situación que como efecto indirecto del contexto internacional precios y al recibir mejor pago por litro de leche, les supone mejores capacidades de inversión, ya sea en lo organizativo como en lo tecnológico de sus unidades productivas⁶. Este sistema depende del exterior tecnológicamente y para su

⁵ La integración agroindustrial nacional cobra cada vez mayor relevancia, al igual que la utilización de contratos de proveeduría con las industrias, como una medida para asegurar el abastecimiento y la comercialización de la leche regionalmente (74).

⁶ Esto depende de la región y la temporada de producción pero, por ejemplo, el precio base en los Altos de Jalisco es de \$2.00/l y si se adicionan los premios por enfriamiento de leche (0.02), contenido de grasa, pruebas de tuberculosis o los de permanencia (0.65), el precio alcanza los 2.71/l o incluso más, actualmente ronda los \$3.2/l en 2007(74).

funcionamiento del abastecimiento de insumos, además de generar mayor volumen de desperdicios, comparativamente con sistemas de pastoreo o de doble propósito. Además, sus posibilidades de desarrollo a partir de la consolidación organizacional, ha hecho de los productores tecnificados el sector más moderno e integrado agroindustrialmente. Así, el sistema tecnificado o intensivo, con una productividad promedio de 24 L/vaca/día genera la mitad del volumen de leche en el país, con hatos de 350 cabezas en promedio, es decir, 17% del hato nacional. No obstante, en estas empresas los costos unitarios son elevados y al emplear ganado especializado el manejo de insumos alimenticios y agua es muy alto, además de la gran cantidad de estiércol que generan y que para ser eliminado representa un alto costo económico y ambiental (74).

Pero la concentración del hato nacional está en el sistema de doble propósito (66%), con base en pastoreo y rendimiento promedio de 7L/vaca/día, que es característico de las zonas tropicales, en general con empresas pequeñas, con baja inversión por vaca y bajos costos de producción, aunque la estacionalidad y alta dispersión de la oferta son desventajas para las agroindustrias. Los ingresos totales de la venta de leche y derivados como los quesos, representan alrededor de 30% para los ganaderos (74).

En cuanto a las fincas lecheras de tipo familiar, algunas investigaciones señalan que estos sistemas “campesinos”, aunque pequeños (2 a 20 vacas), contribuyen a los ingresos de una buena parte de la población que tuvo a bien reconvertir (de maíz a leche) sus unidades productivas, a partir de la crisis del grano por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, de manera que este sistema está dirigido a aprovechar recursos rurales como mano de obra, cultivos forrajeros y residuos de cosecha, con un bajo costo de insumos e inversión en infraestructura, comparativamente con las fincas tecnificadas (74).

En general, la producción nacional creció a partir de los cambios en la política sectorial, es decir, que antes de 1995 el precio de la leche al consumidor y a la industria, a través de la Leche Industrializada Conasupo (Liconsu), estaba controlada por el Estado con el objetivo de atender los programas de abasto popular. Ante la crisis económica interna y el alza en los precios internacionales de leche en polvo, además de la entrada en vigor de los acuerdos comerciales del TLCAN, se generaron dichos cambios en la estrategia gubernamental y se dio paso a la sustitución de importaciones a partir del impulso a la producción nacional, basada en los sistemas especializados que a pesar de hacer crecer los volúmenes de leche, también generaron más problemas

ambientales, mayor dependencia de insumos del exterior y principalmente polarización en la estructura primaria nacional. Si bien se diseñaron varios esquemas de estímulo, la liberación paulatina de los precios al consumidor ha significado mayor crecimiento para los eslabones agroindustrial y de distribución que para otros segmentos de la cadena lechera (74).

El avance de la producción de leche en el período de 1991-2001 se mantuvo con un 3.5% Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA), cuando 10 años atrás era negativo (-0.16) y actualmente equivale a 3.7%; o sea que como nunca antes, el sector lechero nacional ha crecido y se ha integrado a la agroindustria. En 1994 la captación de leche disponible por la industria de la leche era de 58% y en el 2005 estaba en 70%, así mismo el personal ocupado y los derivados se han multiplicado por lo que el valor de la producción desde 2000 aumentó 70% (74). La producción nacional de leche de vaca en 2004 fue de 9, 873.8 millones de litros, lo que marcó una moderada diferencia de 0.9% con respecto a la producción del año 2003. Con base en este dato, la TMCA en los últimos 10 años es de 3.0% (75). Y en 2008 la producción fue de 10, 589.4 millones de litros, manteniendo el mismo crecimiento (5) (cuadro 5, gráfica 10).

En lo que respecta a la distribución regional de la producción mexicana de leche fresca, la concentración (21%) está en la Comarca Lagunera (Durango y Coahuila), seguida de Los Altos de Jalisco (17%), que sí suma a Aguascalientes representa 22% y Chihuahua (8%), que tiene sistemas tecnificados; en tanto la producción con base en pastoreo se desarrolla predominantemente en el trópico, destacando Veracruz con 7%. Cabe destacar la importancia que cobra en los últimos años la región del Altiplano (Hidalgo, Guanajuato y Estado de México) que reúne 16% del volumen total anual (74) (gráfica 11).

7.3.3. Dinámica internacional de la producción lechera

Los precios internacionales de los productos lácteos han presentado grandes cambios por factores como mayor demanda de insumos por países emergentes⁷, mayor consumo global de productos terminados y restricciones sanitarias. En este último caso, las limitaciones para la importación se han combinado con el aumento de los precios en el mercado mundial de derivados lecheros⁸, lo que eleva los costos de producción

⁷ Destaca China que concentra 5.4% de la producción mundial, sin embargo ésta es deficitaria para cubrir su demanda interna.

⁸ La Leche en Polvo Descremada (LPD en 2002 promedió 1360dólares/tonelada y en el primer semestre de 2005, 2200 dólares/t.

nacional debido al encarecimiento de insumos para la producción primaria, especialmente alimentos, animales y las vaquillas de reemplazo (74).

Especialmente para el caso de las vaquillas se observa que la creciente demanda de países asiáticos como China o Corea del Sur y los problemas sanitarios, como los de Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB) en Canadá y Estados Unidos, impuso en México mayores restricciones a las importaciones de reemplazos para los establos lecheros, de los cuales los dos últimos países son proveedores. También otra parte importante de las compras que hace China provienen de Nueva Zelanda y Australia, limitando la oferta que tradicionalmente proponían los dos países de Oceanía y que era una alternativa respecto a los suministros de Canadá y Estados Unidos (74).

Pero esta tendencia de crecimiento en la producción lechera es mundial y se observa en otras producciones animales, a partir de lo que se ha denominado la “*revolución pecuaria*”, que ha permitido altos rendimientos unitarios. No obstante, la distribución de estos beneficios es demasiado desigual entre los países ricos y los pobres así como al interior de ellos, como en México, donde la inequidad social es común, la polarización productiva y la monopolización del segmento agroindustrial, su característica. Además, conlleva problemas de sostenibilidad ambiental que cada vez son más complejos, como por ejemplo el caso del abastecimiento de agua, que según los datos del último Foro Mundial, de los 600 mantos acuíferos en el país, 100 están en peligro de extinción; y de esos, actualmente se extrae 60% del líquido para todo el territorio, siendo las zonas Centro y Norte las más afectadas (74).

Paradójicamente, el constante crecimiento en el consumo de productos pecuarios ha generado que los cereales cosechados en el mundo se destinen en mayor volumen a la elaboración de concentrados balanceados, en lugar del consumo humano directo, lo que motivara a la par del crecimiento demográfico, un avance para el consumo internacional de los alimentos de origen animal y para los lácteos que se prevé suban casi 100% los próximos 25 años. Así la tendencia de la demanda a la alza, principalmente para los países de rápido crecimiento demográfico e industrial provocará aún más dinamismo en la producción lechera mundial y su repercusión en la estructura de los precios nacionales será fuerte (74).

7.3.4. Comercio exterior

El intercambio comercial de México en materia de leche y sus derivados lácteos ha obedecido al comportamiento del mercado mundial y a la aparición de nuevos productos lácteos tanto en el mercado del exterior como en el doméstico, así como a una demanda creciente por éstos al interior de México, en donde la apertura comercial que rige en el país ha posibilitado el crecimiento del componente de importación (75).

México posee una progresiva tasa de crecimiento anual en la producción y, a la vez, el mayor déficit de leche en la región estadounidense. Estados Unidos es el principal importador de caseína, seguido de Japón. En leche en polvo el principal comprador es México, con casi 170 mil toneladas; en tanto los lactosueros se han convertido, en los años recientes, en un excelente sustituto de leche para producción de alimentos. Estados Unidos se convierte, entonces, en el exportador distinguido, seguido por Francia y Holanda; y nuevamente México es uno de los importadores básicos (67 mil ton), aunque en la región norteamericana se registran compras relevantes (74).

7.3.5. Esquema arancelario

Con respecto al esquema de aranceles y controles al comercio exterior de leche y productos lácteos, durante 2004 solamente se identifica la evolución en la aplicación del cupo de importación de leche en polvo procedente de los EUA. En este sentido es importante anotar de que independientemente de que el contingente negociado con la OMC es de 120,000 ton, de las cuales 80,000 deben proceder de países miembros de ella y 40,000 de los EUA, debido a lo pactado en el TLCAN, este último debe incrementarse anualmente, de donde se determina que las 80,000 quedan sin variación, pero que la de los EUA en 2005 será de 55, 369 ton, acumulando un cupo mínimo para el 2005 de 135,369 ton. El cupo pactado por la OMC tenía una vigencia hasta el 2005, una nación puede mantener el estatus quo de su protección, hasta en tanto no se reúna el Comité Agrícola para examinar los progresos realizados en la aplicación de los compromisos negociados en el marco del programa de reforma de la Ronda Uruguay, de ahí que al amparo de esta prestación, México haya definido la permanencia del cupo durante 2005 (75).

En paralelo a la existencia de un cupo mínimo para importar leche en polvo y con base en lo definido en el Art 6º Transitorio de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2005 (LIF), emitida por el Congreso de la Unión, se

determina que los sobrecupos libres de arancel que podrán ser asignados serán por un monto de 23,013 ton, con lo que el total de leche en polvo que podrá ingresar libre de arancel es de 158,382 ton, de las cuales 57% se aplicará para el programa de abasto popular a cargo de LICONSA y el resto para empresas privadas. En paralelo a este cupo para leche en polvo, se define uno para “Preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior 50%”, el cual aplica al producto importado procedente de países miembros de la OMC, en tanto que para el producto internado y originario de los EUA, la importación se encuentra liberada de permiso previo y de arancel. El monto establecido para el 2005 fue de 44,200 ton. La inconsistencia en la política de apertura comercial y la falta de una clasificación arancelaria adecuada, ha conllevado a un cambio sustancial en la composición de las importaciones de leche en polvo y “preparaciones”, estimándose que hay un fenómeno de sustitución más que proporcional (75).

Respecto al esquema comercial y arancelario para las exportaciones no representan cambios desde su aparición por su mínima participación (75).

7.3.6. Importaciones

Los importadores de lácteos son Rusia, China y México, este último compra 11% de la oferta mundial y aunque la composición se centra en la leche en polvo, que significa 14% de esas adquisiciones (gráfica 12), los quesos (8%) y la leche fluida (21%), evaporada y condensada, además de los sólidos lácteos y lactosueros son muy importantes. Con el queso la posición de comprador para México es similar (gráfica 13), alrededor de 74 mil ton, sólo que los vendedores son países europeos, destacando Francia y nuevamente los oceánicos: Nueva Zelanda y Australia. (74).

Entre los lácteos que se importan para consumo final destacan la leche fluida, que hasta 1993 representaba 50% de éstos y que para la última década ha disminuido a la mitad. El caso contrario se presentaba con los quesos, que ahora se han duplicado; mientras, el yogurt y los helados se mantienen estables; en tanto la mantequilla, las margarinas, leche evaporada y caseína han crecido y más intensivamente la leche condensada, las preparaciones lácteas y los lactosueros para formular otros derivados (cuadros 13 al 15). Lo anterior denota que ante los cupos de importación de leche descremada en polvo y, sobre todo, su encarecimiento internacional, la agroindustria optó por las compras de leche fluida, productos lácteos terminados, como leche

condensada, yogurt o quesos y sustitutos lácteos, que ayudan a completar la demanda insatisfecha e indirectamente generan empleos en la industria de procesamiento y envasado (74).

En primer lugar de análisis se ubica al ganado lechero, cuyas importaciones cubren parte del reemplazo de ganado cuyo ciclo productivo ha terminado y lo cual obedece a una baja práctica de cría y mejoramiento genético en México, lo cual condiciona a la dependencia por ganado del exterior (75).

La importación de vacas lecheras en 2004 ascendió a 38,440 cabezas, prácticamente cinco veces más que en el 2003, siendo el mayor registro de importaciones a través de esta fracción en los últimos 10 años (gráfica 16). De este total, 76.9% se compuso de vacas procedentes de Australia y 15.9% de ganado de Nueva Zelanda y se estima que de acuerdo con el tipo de ganado disponible en esas naciones, las importaciones corresponden a vacas lecheras destinadas a explotaciones del centro y sur del país (75).

Por lo que respecta a la importación de leche fluida, se determina un importante crecimiento de 20.5%, para ubicarse en 69.6 millones de litros. Tal incremento se establece por una mayor concurrencia a la compra de leche cruda en los EUA, para completar la demanda, principalmente de la industria ubicada en los estados del norte del país. Sin embargo está por debajo de su máximo volumen alcanzado en 1994 que se importó 89.6 millones de litros (75) (gráfica 17).

En lo que corresponde a las importaciones de crema de leche o nata, producto en el que se había registrado un crecimiento pronunciado a partir de 1995, en 2004 vio disminuido su ritmo de expansión a 5.8%, con lo que el total de su producto importado se cifró en 21.2 millones de litros (75) (gráfica 18).

La importación de leche en polvo (entera y descremada) se mantiene como el componente de mayor significado dentro de las importaciones, en 1990 se importaron 288 mil ton y en 1998 140 mil, lo cual representa una TCMA negativa del 8.6% (73) (cuadro 6), y en 2004 el monto de éstas fue de 158,640 ton (gráfica 19). Como se comentó al principio de este apartado, su internación al país se encuentra controlada por los cupos negociados por México y por las propias disposiciones del Congreso de la Unión. El análisis de su composición, muestra de la participación de las compras de Leche Entera Descremada (LED), en 1990 de 153,114 ton (cuadro 6) y en 2005 116,770 ton, 9.0% más que en 2003, con lo cual ocupa el 78.6% de la leche en polvo importada, en tanto que la Leche en Polvo Entera (LPE) disminuyó en cuanto al volumen en

21.7%, para ubicar su participación en 21.4% en 2005, la más baja desde 1996 (75) (gráfica 19). Disminuyendo su participación ya que en 1990 representaba el 46% (73) (cuadro 6).

El grupo de productos constituido por las leches evaporadas y condensadas, continuó siendo el que mayor dinamismo ha mostrado en sus importaciones, siendo su incremento en 2004 de 159%, con lo cual el volumen de producto internado a México ascendió a 52,000 ton, en 1990 no superaba 1,500 ton (cuadro 6). Al interior de este grupo de productos, se determina que las importaciones de leche evaporada crecieron en 2004 en 1000.0%, en tanto que las de leche condensada en 86.4% (75) (gráfica 20).

En materia de importación de yogurt, en 2004, aunque mostraron un crecimiento de 27.8%, para cifrarse en 9,600 ton, el volumen se mantiene dentro del rango dentro del cual han fluctuado las importaciones desde 1998. El monto de las importaciones de yogurt en 2004 representó un equivalente del 11.2% de la producción nacional de este lácteo y resulta inferior al registrado de 1998 a 2001, que fluctuó entre 17% y 22% (75) (gráfica 21).

Los quesos fueron el único grupo de productos lácteos en el que se registró un descenso en el monto de sus importaciones, situándose en 74,250 ton, 4.3% menores a las de 2003. El mayor decremento se observó en las importaciones de quesos duros y semiduros, con un 13.2% menos que el año previo (6,125 ton menos), en tanto que en los quesos rayados, se observó un crecimiento de 23.9% (2,125 ton más) (75) (gráfica 22).

En el 2004, la internación de preparados a base de preparados lácteos ascendió a 101, 600 ton, implicando un crecimiento de 37.7%. De considerarse las importaciones realizadas al amparo de 4 fracciones a las preparaciones, que consideran contenidos de producto lácteo, el volumen en 2004 fue de 108,300 ton, de las cuales, el 93.8% correspondió a preparaciones con un contenido de sólidos lácteos superior al 50%. El efecto de sustitución de leche fluida de producción nacional por este tipo de producto es del orden de 900 millones de litros, equivalente al 9.1% de la producción nacional en 2004 (75) (gráfica 23).

Con respecto a la importación de otros sucedáneos de la leche en la elaboración de algunos productos análogos a los lacticininos tradicionales, encontramos que los sueros y lactosueros acumularon un monto de 66,815.1 ton, lo que marca un incremento de 4.3% respecto a las de 2003 (75) (gráfica 24).

7.3.7. Exportación

Los cambios en el mercado mundial de la leche también se vieron reflejados en la concurrencia de leche y sus derivados de producción mexicana a ellos, de tal forma, que el volumen acumulado de litros equivalentes de las ventas al exterior fue de 34.1 millones de litros, lo que implica un retroceso de 13.9% con el registro de 2003. Para el caso de la exportación de leche fluida, durante 2004 ascendieron a 29,000 litros, 25.1% menos que el año previo (75) (gráfica 25) y respecto a 1990 se exportó 34,000 litros siendo superior su volumen (73) (cuadro 7). El principal mercado de destino fue Centroamérica, sobresaliendo las ventas a Guatemala. Esta situación se replica en las exportaciones de leche en polvo, en la que se dio una reducción de 43.9%, para ubicarse en las 1,230 ton, de las cuales se reporta que 81.1% se destino al mercado de los EUA, previéndose su remisión en fórmulas lácteas para consumo infantil. En 1990 se exportó 2 ton, siendo irregular su volumen. La composición de estas exportaciones se mantiene, con un predominio del 86.7% de las operaciones basadas en LPE (75) (gráfica 26).

Con respecto a las exportaciones de leches evaporada y condensada, se observa una fuerte contracción del 81.6%, respecto al 2003 con lo que las operaciones de venta al exterior en 2004 se cifró en 177.6 ton (75) (gráfica 27). En 1990 no se registro exportación de ese producto (73) (cuadro 7).

En contraposición a las reducciones de las exportaciones, en materia de yogurt, ésta mostraron un crecimiento pronunciado de 18.9% en 2004, para ubicarse 845.5 ton, siendo el registro histórico más alto de exportaciones de este producto que se dirigieron a los mercados de EUA, Puerto Rico y Guatemala (75) (gráfica 28). En 1990 no se exportaba este producto (73) (cuadro 7).

El grupo de productos conformados por los quesos, también experimentó un fuerte incremento, de hecho el mayor dentro de los procesos de exportación de lácteos, estimado en 62.6%, con lo cual las ventas al exterior en el 2004 fueron de 1,620 ton, dirigidos a los mismos mercados que el yogurt (75) (gráfica 29).

Las ventas al exterior de las denominadas “preparaciones” mostraron una expansión de 36.5% durante el año 2004, para ubicarse en un total de 5,100 ton. El mayor volumen de operaciones se observa en la fracción referida a “Con un contenido de sólidos lácteos superior al 10%, en peso”, que significa 92.4% de éstas. Estas ventas se dirigieron en su mayoría a Panamá, EUA, Venezuela, Colombia y Argentina (75) (gráfica 30).

7.3.8. Balanza comercial

En México el sistema lácteo, no obstante ser uno de los más modernos dentro del sistema alimentario y con mayor crecimiento presenta un crecimiento distorsionado y dual (polarizado), además de que es altamente dependiente del mercado internacional, tanto de insumos para la producción primaria como para la industria. La competitividad interna es contrastada entre los tres principales sistemas de producción y si se compara el nivel internacional, dicha competitividad es baja. Además se presenta un acentuado proceso de oligopolización en los segmentos de transformación (agroindustria), distribución y, hacia atrás, cada vez más en el de insumos y equipo especializado (74).

En si una característica más de la economía mexicana ya es la importación de leche desde que la población lo demanda, así que la balanza será siempre negativa hasta cubrirla nosotros mismos, el aumento de exportaciones como yogurt, quesos y preparados es actual y se espera su repercusión sea favorable en un futuro. Sin embargo el sector lácteo nacional, muestra una integración de la cadena agroindustrial insuficiente, tanto en la distribución (por los productos intermedios y terminados), en el procesamiento (por insumos lácteos industriales) y principalmente en lo referente a los insumos para la producción primaria (vaquillas, semen, alimentos, accesorios para el anvasado y enfriamiento). En tanto, el consumo final es reducido y también polarizado. A pesar de esto los volúmenes de leche por la agroindustria van en aumento, de manera que la integración vertical es creciente, ya sea a través de socio o a través de organizaciones que manejan canales específicos, según el tamaño y la capacidad de los ganaderos (74).

La participación de Liconsa ha sido creciente y más efectiva, convirtiéndose en ciertas regiones del país en un eficaz regulador del mercado, de manera que los precios al consumidor se relacionan directamente con los pagados al productor. Es importante reforzar la intervención de esta empresa pública, que beneficie a más productores, sobre todo, los de tipo familiar (74).

En suma, el sistema lácteo mexicano está lejos de un desarrollo armónico, a pesar de que la producción ha crecido, se han modernizado los sistemas productivos de algunas zonas y la inversión de las empresas más importantes del ramo en el país se ha elevado. Es necesario inducir precios mínimos y regular, además de las importaciones de derivados, el uso agroindustrial de las fórmulas lácteas y obligar el etiquetado para

determinar precios justos según los productos disponibles en el mercado final, lo que a su vez contribuiría a un mayor consumo y a disminuir los niveles de desnutrición prevalecientes en el país (74).

7.4.Porcicultura

7.4.1. Antecedentes

La porcicultura mexicana presenta dos etapas claramente diferenciadas en los últimos 20 años: la primera de 1972 a 1983 y la segunda de 1984 a la actualidad. Durante los 11 años que duró la primera etapa la porcicultura presentó las tasas de crecimiento más altas del sector pecuario; los inventarios se incrementaron 3.9% en promedio cada año, pasando de 10 millones en 1972 a 15.3 millones en 1983, en tanto que la producción de carne aumentó a una tasa promedio anual de 9%, elevándose de 573,000 toneladas en 1972 a 1 millón 486,000 en 1983 (8) (cuadro 1).

En esta época surge la porcicultura moderna, sobre todo en el estado de Sonora. La expansión del sector tecnificado permitió que el consumo per cápita se elevara de 11.2 kg en 1972 a casi 21 kg en 1983 (76).

Los principales factores que ayudaron a dinamizar la porcicultura fueron:

1. Surgimiento de explotaciones intensivas al margen del problema de la tenencia de la tierra.
2. Aplicación de una estrategia alimentaria orientada a satisfacer el mercado doméstico. Subsidiando hasta 60% el insumo principal en la producción: el sorgo.
3. Otro elemento que explica su expansión, sin duda, la amplia protección que sobre esta actividad se ejercía. Protegidas con permisos previos y, además, sobre ellas gravitaban aranceles hasta de 50% (76). De ahí que las importaciones porcícolas, salvo cinco productos que formaban parte de las importaciones tradicionales de nuestro país (pieles para consumo alimentario, vísceras, grasa, animales para cría y cerdas), fueran casi inexistentes hasta 1988 (8).

El crecimiento de la porcicultura mexicana y su intensificación permitió satisfacer el mercado interno y exportar, aunque en volúmenes modestos, cortes especializados a Japón. Sin embargo, a partir de 1983 la historia de esta ganadería cambia por completo: en 1984 la producción se estanca y en 1985 se inicia una contracción de la actividad que cesa en 1991, año a partir del cual se da un crecimiento lento pero constante que no

puede ser calificado de recuperación. Según las cifras de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, de 1984 a 1994 el inventario porcino se reduce de 15.2 a 10 millones de cabezas y la producción de carne disminuye de 1 millón 455,000 toneladas a 873,000 en ese periodo (8) (gráfica 31).

La crisis financiera de finales de 1982 dio lugar a un proceso inflacionario que generó una elevación de costos y un deterioro del poder adquisitivo; el mercado interno se contrajo y algunos alimentos de origen animal fueron sustituidos, a nivel de grandes grupos de población, por alimentos de origen vegetal y de manera creciente por carne de pollo, con precios más bajos (76).

Como consecuencia de esta crisis y como parte de las políticas de ajuste, en 1985 el gobierno retira el subsidio al sorgo para la producción porcícola, lo que eleva todavía más los costos y, en 1988, con el objeto de controlar la espiral inflacionaria, el gobierno elimina los permisos previos y los aranceles a la mayor parte de los productos pecuarios. Ante la caída del precio del cerdo en pie y la avalancha de importaciones provenientes de Estados Unidos, el gobierno se ve obligado a restablecer tres permisos previos y aranceles, ahora consolidados, no en 50% como lo permitía el GATT en ese año, sino en 20% (8).

7.4.2. Porcicultura de 1998 en adelante

Se ha aprendido que las condiciones en el TLCAN no fueron las más convenientes, México entró a un mercado con desventajas competitivas donde encontró corrupción en el sistema y falta de reciprocidad de los socios comerciales. Como resultado se ha dado el retiro de productores y el cierre de granjas en aproximadamente 40%, con la consecuente pérdida de empleos directos e indirectos; este retiro se ha dado sobre todo en el estrato de producción semitecnificado, el cual redujo su participación en la producción de 50% a 15%; mientras que el estrato de subsistencia disminuyó ligeramente de 30% a 28% (76).

Durante el 2005 la geografía de la producción porcícola mexicana, ya que se mantiene más del 75% de la producción concentrada en 8 entidades federativas y de hecho, prácticamente el 40% de la producción es aportada por Sonora, que se ubica como la entidad con mayor producción y Jalisco (gráfica 32). La producción porcícola mexicana, siguiendo los procesos de concentración observados a nivel mundial, ha sustentado en los últimos años su crecimiento en grupos de productores, grandes

productores independientes y compañías porcícolas, con una posición sólida en el mercado y niveles de integración que han permitido elevar su competitividad. (77).

La producción de carne ha crecido a un ritmo lento de 1991 al 2008, de 812,000 (77) a 1,148,869, es decir creció 41%, continuando con ello el proceso de su expansión y consolidación (5) (cuadro 1, gráfica1).

7.4.3. Comercio exterior

Durante el año 2005 se determinan cambios significativos en el esquema arancelario o comercial en torno a la porcicultura, tanto en materia de insumos productivos como en productos porcícolas, ya que el ajuste que se registró con la entrada en vigencia del cupo de acceso al mercado japonés, dentro del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con Japón, el cual establece preferencias arancelarias a la carne de porcino producida en México (77).

7.4.4. Importaciones porcícolas mexicanas

La participación de las importaciones de productos derivados del cerdo ha sido mucho más dinámica en comparación con las exportaciones. Durante la década de los ochenta se importaron en primer lugar pieles de cerdo, seguidos por manteca, cerdas y pie de cría, después de éstos en menor proporción se importaron jamones, tocino y carne, así como despojos, vísceras y “los demás”. Las importaciones fueron procedentes en 85% de EUA y en menor proporción de Canadá y otros países europeos. En 1988 se produjo un incremento significativo en las importaciones y crece de manera constante hasta 1992; en 1993 cae ligeramente y en 1994 alcanzó una cifra récord; en 1995 se presentó una caída estrepitosa en comparación del año previo y empezó a repuntar a partir de 1997 (76) (cuadro 8).

- Animales vivos: en lo que respecta a las importaciones de pie de cría, presentan su mayor volumen de compra en 1992, con 33, 666 cabezas (gráfica 32) y en 2001 no se importaron animales con pedigrí, en este sentido se observa que las importaciones no han sido constantes, quizás a ello influye el que algunas granjas tienen autorreemplazos de pie de cría (76). Observamos que se estableció un crecimiento porcentual relevante con referencia a 2004, alcanzando las 20,740 cabezas, que son el doble de las ingresadas al país el año previo, información que sin duda denota la reactivación de la planta productiva

nacional, una vez rebasa la fase de bajos precios experimentada en parte del bienio anterior, estimándose que el mayor componente de las importaciones se centró en vientres (77). Para 2006 solamente crece en 7.6% y en los dos años siguientes, se observan decrementos de 37.1% y 51.7%, ubicándose en 2008 en 6,790 cabezas. (grafica 34). En las importaciones de ganado para engorda y/o abasto también presentan un comportamiento errático, en donde el mayor nivel se alcanzó en 1991, con 308,830 cabezas y el menor en 1995 con 3,405 (gráfica 35). Para 1997 las compras foráneas alcanzaron las 8,185 cabezas y en 1998 crecieron de manera espectacular 2749%; la cuota compensatoria impuesta en febrero de 1999 a la fracción arancelaria 0103.92.99, cerdo para abasto en pie mayor de 50 kg y menor de 110 kg sin pedigrí, no pareció ser un medio eficaz para frenar las importaciones, ya que en 1998 se importaron 233 227 cabezas y para 1999, 200,314, es decir, sólo disminuyó 14%. En 2000 y 2001 estas importaciones disminuyeron, tal vez debido a la desaceleración económica tanto de EUS como de México, sin embargo en 2002, presentaron un repunte considerable (76). Por lo que toca a las importaciones de ganado para engorda o para abasto, aunque mostraron un decremento de 10.8% con referencia al año previo, se mantuvieron dentro del nivel observados en los dos años previos, situándose en el periodo 2003-2006, en 170,000 cabezas, disminuyendo en 30% en 2007 y 41 en 2008 (gráfica 34), de estas corresponde a animales con peso igual o superior a 110 kg ocupando en promedio más de 80% de estas. Hace prever que posiblemente algún productor o grupo de productores están optando por completar sus necesidades de ganado para engorda con ganado importado, en lugar de incrementar su pie de cría (77).

- Importación de carnes frescas, refrigeradas o congeladas: muestran una tendencia a la alza de 1990 a 1994, año en que alcanzan su mayor monto con 79,722 ton, para disminuir significativamente en 1995. Se observa una recuperación a partir de 1997, y para 1998 hay un crecimiento espectacular de 90% con respecto al año previo, tendencia que prevalece en los años siguientes (76) (gráfica 36). En este sentido, se establece que el monto de las importaciones de carnes de porcino frescas, refrigeradas o congeladas en 2006 ascendió a 304, 000 toneladas, mismas que resultan 8.7% inferiores a las del año previo que sumaron 333, 000 toneladas, pero para 2008, se observa un fuerte repunte de estas para ubicarse en 386,600 ton, 18.8% superiores a las de

2007 (gráfica 37). De tal forma que el rubro de piernas y espaldillas se mantienen ocupando la proporción mayoritaria de las importaciones con el 67% en los últimos tres años, acumulando 256,500 ton en 2008, equivalente a 3.8 millones de piezas, lo que implica que para su sustitución sería necesaria una producción adicional de 1 millón de porcinos, en tanto que los demás cortes representaron 29% y las canales y medias canales solamente 4.7% dentro del total. Cabe señalar que el diferente crecimiento de los precios de los principales cortes en EUA implicó una mayor reducción en las importaciones de canales y otros cortes (77).

- Importación de carne y despojos frescos o salados (no incluye vísceras): ha mantenido cuotas importantes de importación. En 1990 se importaron 118,300 ton, mientras que en 1997 se importaron 113,820 ton (gráfica 38). Para 2002 las importaciones se ubicaron en 214,413.4 ton, es decir 23.5% más que en 1999. Las pieles de cerdo refrigeradas, enteras o en cortes, absorben gran parte de las importaciones de este grupo. En cuanto a las importaciones de grasa de cerdo, manteca y tocino entreverado, se observa que también mantuvieron una cuota de importación significativa; la importación de estos productos se determina mediante arancel-cupo y se asigna tanto para la industria del interior del país como de la franja fronteriza, el arancel-cupo se asignó a la industria mantequera registrada a fin de atender la demanda del mercado interno (76). Las importaciones de productos porcícolas salados, ahumados o en salmuera y grasas, también registraron reducción en 2005-2007, ubicándose en 266,100 ton a 237,300 ton. En 2005 la reducción obedeció a un menor ingreso de pieles para consumo y en los dos años subsecuentes a la reducción de las importaciones de grasas (incluye tocinos). Para el 2008, se observa un crecimiento de 8.2%, ubicándose el volumen total de importaciones de 256,700 ton. Independientemente del fuerte crecimiento, el monto de las importaciones en 2008 aún es inferior al alcanzado en 2004 que ascendió a 266,100 ton. A nivel de composición porcentual, se mantiene la relación de 65% correspondiente a pieles y 35% a grasas (77).
- Importación de carnes frías y otros productos procesados: han fluctuado entre las 2000 y las 3000 ton en la década de los noventa (gráfica 38); sin embargo a partir de 2001, han superado las 5,000 ton, en 2002 las importaciones fueron por 5,884 ton (76). Por su parte, mostraron un incremento moderado pero

permanente en los últimos tres años en que su expansión fue en promedio anual del 6.1%, para totalizar las 8,750 ton en 2008 (77) (gráfica 40).

- En el tercer grupo, compuesto por pellets de piel de porcino, es en el que se sustentó el crecimiento de las importaciones de este tipo de productos para consumo directo. El desarrollo promedio anual en el último trienio fue de 16.6%, acumulando las 4,680 ton en 2008. Como resultado de lo anterior, los pellets de piel incrementaron su participación porcentual en este bloque de productos, pasando del 40% en 2005 al 53.5% en 2008 (77) (gráfica 41).

Es necesario señalar en este apartado las importaciones de productos que sin ser de origen porcino, han llegado a tener un efecto sustitutivo en la elaboración de productos tradicionalmente elaborados con cerdo, como los embutidos, éstas son las pastas de pollo y pavo. Según Secofi, tan sólo en el periodo de enero-marzo de 1999 entró el volumen permitido sin pagar arancel, y para los meses siguientes fue mucho mayor (76).

7.4.5. Exportaciones porcícolas mexicanas

Las exportaciones de productos derivados del cerdo, durante la década de los ochenta, tuvieron una participación en el total del renglón ganadero; aportaron sólo 0.2%. Estas exportaciones se dieron en tres presentaciones: carne sin deshuesar (canales), carne deshuesada y cortes; más de 72% de las mismas fueron hacia Japón y el resto a otros países. Hay que mencionar que hasta finales de esa década los japoneses tenían considerado a México entre sus importadores marginales. En la década de los noventa se observó un crecimiento sostenido de las exportaciones al pasar de 510.8 ton en 1990 a más de 25,000 ton en 1999 (gráfica 42); la composición de las exportaciones está conformada principalmente por carnes frescas, refrigeradas, congeladas o saladas; y en los últimos años, tocinos, piernas o jamones y espaldilla han empezado a exportarse, aunque todavía en volumen bajo (76).

Como resultado del trabajo permanente de las compañías exportadoras de carne de porcino, para posicionar el producto mexicano en los mercados de destino, que son principalmente Japón (81% de las ventas) y Corea del Sur, éstas mantienen un interesante ritmo de expansión, que en 2005 fue de 35.2%. El volumen acumulado de las ventas al exterior de carne y productos porcícolas ascendió en 2005 a 38,300 toneladas, siendo el mayor registrado. De este volumen, el 98% corresponde a carne

fresca refrigerada o congelada, el 1.7% lo representan las pieles y el 0.3% a grasas. Para 2007 las exportaciones de carnes y productos porcícolas llegaron a los 56,400 ton (gráfica 43). En cuanto al medio de conservación de los productos exportados, se observa que tiende a estabilizarse en torno al 75% la congelación y en una cuarta parte la refrigeración (77).

7.4.6. Balanza comercial

Se observa un saldo deficitario en todos los años, en 2001 el saldo negativo fue por 361,605 ton (grafica 44). También se puede apreciar que el porcentaje de las importaciones ha aumentado, ello puede significar el desplazamiento de la producción nacional y, quizás, pueda explicar la disminución de la planta productiva (76).

7.5. Avicultura

7.5.1. Antecedentes

Antes de la aplicación de las políticas de ajuste estructural y de la apertura comercial, en la medianía de los ochenta, el comportamiento de la avicultura mexicana era el más dinámico de la industria pecuaria nacional: 13.5% Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) para la carne de pollo (cuadro 1) y 9.8% para el huevo de plato. Esta tendencia se había mantenido más o menos constante desde la década de los setenta impulsada por varios factores: la urbanización del país; la mejora del poder adquisitivo de la población; el abaratamiento de los productos avícolas como resultado del cambio tecnológico; la propensión a la sustitución de las carnes rojas por las carnes blancas y, de manera determinante, por el marcado impulso gubernamental desde la Campaña de Repoblación Avícola en 1953, hasta el Plan Nacional Avícola en 1981. Si el primero sentó las bases para modernizar la actividad, el segundo representó la formalización de los esfuerzos gubernamentales para promover un crecimiento planificado que controlase la oferta y protegiese de manera especial, al menos en términos formales, la participación de los pequeños y medianos productores (78)

En la década de los setenta empezaron a recogerse los frutos sembrados por la Campaña Nacional de Repoblación Avícola (realizada por A. Ruiz Cortines 20 años atrás) cuando finalmente logró cubrirse la demanda de huevo con la oferta nacional. En ese periodo, la producción registró un aumento de 98%, al pasar de una oferta de 363 mil toneladas de huevo a 722 mil, y una población de 26.2 millones de gallinas

ponedoras a 51.8 millones, respectivamente. Tan sólo entre 1969 y 1973 la postura creció una tasa de 25%. En el mismo periodo, el pollo lo hizo a 16%. En 1975, en la avicultura participaban 7530 productores dedicados a las dos subramas principales: huevo para plato y pollo de engorda; ocupaba mano de obra directa de 94 mil trabajadores; contribuía con 19.6% del PIB ganadero, colocándose en el segundo lugar de importancia dentro del sector. Dos años más tarde, el número de empleos directos había ascendido a 105 mil puestos. En 1984, justo cuando la industria empezaba a experimentar los efectos de las políticas de ajuste, la Unión Nacional de Avicultores (UNA) reportaba la existencia de 63 millones de gallinas ponedoras, con una producción por ciclo de 895300 ton de huevo (78).

La crisis económica de 1982 y la devaluación del peso afectaron severamente a pequeños y medianos avicultores y a monopolios extranjeros. Una respuesta de los monopolios fue la de establecerse y fortalecerse a través de la compra de aquellos eslabones estratégicos en la agroindustria, desde el punto de vista tecnológico (importaciones del material genético). Ante la apertura comercial, los grandes consorcios, sobre todo los productores de pollo de engorda, han tenido que mejorar su eficiencia en granjas, disminuir costos totales y unitarios y liberar parte de su capital y orientarlo hacia la circulación. Y, con la subcontratación de pequeños productores, han podido movilizar su capital a eslabones estratégicos de abastecimiento de insumos y comercialización. La supresión de subsidios en 1985 para la carne y en 1988 para el huevo, la reducción del financiamiento, las tasas de interés (en 1987, arriba de 160%), así como la apertura comercial indiscriminada a partir de 1986, agudizándose en 1988 con la introducción legal e ilegal de carne de pollo, determinó el quiebre de pequeñas y medianas granjas. De 1980 a 1989 dejaron de operar 27% de los avicultores del país, de 4940 quedaron 3618 granjas. Sólo en Guanajuato, de 1985 a 1989 desaparecieron 53% de los avicultores (66% productores de huevo y 44% de pollo de engorda). Todo esto condujo a una nueva tipología de granjas con fuerte concentración de capital; en 1990 la escala mínima de planta fue de aproximadamente 100 mil pollos al ciclo y a nivel nacional es mayor en pollo de engorda que huevo para plato (69).

7.5.2. Avicultura y su efecto a las medidas de ajuste

Respecto a la base de la avicultura, las políticas de ajuste económico acentuaron la expulsión de pequeños y medianos productores que ya se había iniciado desde los años setenta, como resultado de las crisis de sobreproducción. La permanencia de este sector que constituía la base de la pirámide social de la producción avícola, dejó de figurar en la agenda de prioridades gubernamentales. Desde entonces, la concentración de la producción ha sido tal que en el 2005, la UNA sólo registró 404 empresas (de 7530 que había en 1975), de ésta, tan sólo tres generaron 52% de la producción nacional de carne de pollo y nueve aportaron 36% de la producción nacional de huevo (78)

El proceso de consolidación de la industria avícola ha sido constante a pesar de las políticas de ajuste, de la apertura comercial y de las dificultades económicas recurrentes por los países en los últimos 25 años. Si en 1975 la avicultura contribuía con 19.6% del PIB ganadero, en el 2004 lo hizo con 35.65%, con una tasa de crecimiento promedio en los últimos cinco años, de 5%. En 1994 aportó 55% de la producción pecuaria nacional, y diez años más tarde lo hizo con 62.6%, de los cuales 33.5% fue contribución de la engorda de pollo; 29.9% de huevo fresco y 0.20% de la engorda de pavo. En 1995 los pollos en producción alcanzaron 172 millones; diez años después esta cifra ascendió a 240 millones de pollos al ciclo. De 600 mil pavos producidos en 1995, se pasó a 810 mil en 2005. En el 2004 se produjeron cerca de 2.4 millones de toneladas de carne de pollo, muy por encima de los demás cárnicos y la de pavo de 12,967 ton. (78). Y para 2008 2.58 millones de toneladas y pavo 22,389 ton (5) (cuadro 1).

En este periodo, de 1994 al 2005, también se avanzó en materia de eficiencia productiva. Una muestra de ello es que mientras la actividad en general creció a un ritmo de 5.4%, el consumo de insumos agrícolas lo hizo en 3.7% anual. En la medianía de los ochenta el costo de alimentos representaba entre 70 y 80% del total de los costos de producción. En el 2005 este concepto ha bajado a 56% en el caso de producción de huevo y 60% en la engorda de pollo. Durante el periodo analizado, los tres principales productos de la industria mostraron las tasas de crecimiento más altas de todo el subsector pecuario: 4.2% para la producción de huevo; 5.6% en la de pollo y 6.4% en la carne de pavo. En particular el comportamiento de las carnes avícolas se explica, como se señaló, por el proceso de sustitución de carnes que se ha venido registrando en el país a partir de la década de los ochenta, estimulado por la baja relativa de los precios de estos productos respecto al resto de los cárnicos. Esta situación ha sido posible gracias

al descenso de los costos de producción derivado, a su vez, de la mayor tecnificación de la actividad. El cambio de las preferencias de los consumidores hacia carnes con menores contenidos de colesterol, también ha sido un factor importante en este proceso. En comparación con lo ocurrido a las otras actividades del sector pecuario, la industria avícola aparece como la más competitiva de acuerdo con las nuevas reglas del mercado: su aportación al PIB ganadero, 40.2%; la producción ganadera total, 62.6%; y el crecimiento comparativo de la producción (78).

7.5.3. Comercio exterior

México ha introducido mejoras tecnológicas concebidas desde el exterior, que modifican la estructura productiva y de procesamiento con tendencia hacia la heterogeneidad y concentración. Además es totalmente dependiente del material genético, lo que la coloca en una posición de alta vulnerabilidad, aunque ésta no es privativa; la avicultura en casi todo el mundo depende de las líneas genéticas que se producen en muy pocos países como EUA, Inglaterra, Francia, Alemania, Canadá, Israel y Holanda (69).

7.5.4. Esquema arancelario

En la medida en que el comercio internacional se ha intensificado, ha sido preciso eliminar aranceles y establecer reglas de origen que favorezcan el intercambio de mercancías y de servicios, salvaguardando un medio de ajuste. En el caso particular de la avicultura se han celebrado ocho acuerdos con un número similar de países, sin embargo es evidente que el tratado que mayores repercusiones tiene sobre la industria avícola mexicana es el que se firmara con Estados Unidos dentro del TLCAN, en el caso particular del subsector avícola, más bien fue bilateral ya que Canadá no participó por considerar que su industria, y en particular los productores que en ella participan, son aún vulnerables para entrar en la competencia internacional. El 12 de agosto de 1992 se realizó la VII Negociación Definitiva del Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLC), Subsector avícola en Washington. Los resultados fueron; en pollo, la cuota se fijó en 95,000 ton aplicándose un arancel de 260% a las importaciones que excedan esta cifra. En pavo se pactó una cuota de pavo entero y de pavo en piezas (28,000 ton) equivalente 130% de la producción nacional. Las importaciones excedentes estarán sujetas a un arancel de 133%. En el TLCAN se estableció que estas cuotas se

incrementaran anualmente en un 3% respecto al año anterior. Por su parte, EUA no aplicará aranceles a aves vivas, carnes y huevo provenientes de México (78).

El año 2003 es el primero en el que se registró la apertura total de las fronteras mexicanas al ingreso de carne de ave procedente de los EUA, al haber concluido el periodo de desgravación pactado en el TLCAN. Como resultado de las gestiones realizadas por la UNA y el desahogo del proceso consignado en el TLCAN, se logró la aplicación de una salvaguarda (con un arancel de 98.8%) agropecuaria a la importación de piernas y muslos de pollo procedentes de los EUA y el establecimiento de un cupo mínimo libre de arancel de 100,000 ton, el cual se desgravará de manera lineal durante 5 años, para que a partir de 2008, las importaciones realizadas por estas fracciones paguen un arancel de cero (79).

Durante el periodo de transición, que fue de 1994 a 2003, los aranceles, que eran una protección, se fueron eliminando, por tanto, la defensa de la planta productiva nacional descansa ahora en regulaciones no arancelarias como las medidas sanitarias, el etiquetado y las protecciones temporales como salvaguardas y cuotas compensatorias. Ahora bien, a pesar del énfasis puesto por el gobierno mexicano en celebrar tratados comerciales con diversos países (Unión Europea, Chile, Costa Rica, Colombia, Venezuela, Nicaragua, Bolivia y Japón) desde 1988 a la fecha, en promedio 95% del valor de las importaciones avícolas mexicanas se utilizó en transacciones realizadas con EEUU. En el caso de las exportaciones se observa una mayor diversidad. Entre 1994-2004 los países con una mayor participación en las ventas de productos avícolas al extranjero destacan EEUU (29%), Canadá (25%), Guatemala (16%) y Japón (5%), España (5%) (78).

7.5.5. Importaciones

Una medida que provocó un hondo impacto en el perfil de la actividad fue la importación de productos avícolas, como mecanismo para regular los precios internos. Entre 1985 y 1988 se iniciaron las adquisiciones masivas de productos avipecuarios en el mercado internacional. Si bien la industria nacional había crecido al amparo de las importaciones de material genético para las primeras fases del proceso productivo, en los productos finales como huevo de plato, pollo y pavo, y pastas de carne por ejemplo, se habían mantenido registradas o sujetas a compras coyunturales controladas por Conasupo para compensar la oferta nacional. En 1989 la modificación de las reglas para

la importación de productos avícolas reportó fuertes aumentos en la adquisición de carne de pollo, pavo y huevo provenientes de Norteamérica. Entre 1986 y 1987, México adquirió de EUA productos avícolas por casi 20 millones de dólares (distribuidos entre la compra de pollitas reproductoras, y carnes de pollo y gallina, frescos o congelados); y para el ciclo 1993-1994, esta cantidad había ascendido a 238.2 millones de dólares (80).

Si bien al inicio de la liberación comercial las importaciones de los tres productos principales se dispararon, las características específicas de cada segmento del mercado influyeron de manera decisiva en la trayectoria seguida por cada producto y el impacto que éstas provocaron sobre cada subrama productiva. En el caso del pavo, las importaciones tuvieron mayores repercusiones sobre la producción nacional al ocurrir en el momento en el que este segmento se erigía como el más dinámico. Para Estados Unidos, productor líder a nivel mundial, las importaciones mexicanas le representaron en 1991, 25% de incremento en sus ventas al exterior, en relación con el ciclo anterior. En ese año, México adquirió 60% de las exportaciones del vecino país. De este lado de la frontera, las compras de pavo se elevaron en 29 mil ton, lo que representó un crecimiento de 400% respecto al año previo. Si en 1989 las adquisiciones de este producto fueron de 5,382 ton, en 1992 alcanzaron la cifra de 56,812 ton (78).

En el caso de la carne de pollo, las importaciones provenientes de EUA han sido las más significativas en términos de volumen, ya que para la avicultura del vecino país, el mercado mexicano resultó ser altamente complementario; pues mientras los consumidores locales prefieren piernas y muslos de pollo, los estadounidenses se inclinan por la carne de pechuga⁹. Esta condición rápidamente convirtió a México en uno de los principales consumidores de la industria avícola del vecino país, ocupando el cuarto lugar entre los compradores de pollo. Según el USDA (United States Department of Agriculture), tan sólo en el ciclo 1989 y 1990, las compras mexicanas de pollo estadounidense se elevaron de 43,486 a 78,115 ton. En el mercado de pollo listo para cocinar, las adquisiciones mexicanas mostraron un incremento de 22.7%, superadas únicamente por Hong Kong (78).

⁹ Tales preferencias están determinadas por varios factores, uno de ellos es el precio. El nivel de ingresos de los consumidores estadounidenses les permite tener acceso a un producto de cotización más elevada, pero también de mayor calidad. Esta percepción en los consumidores permite al productor estadounidense recuperar con el precio de la pechuga, recuperar el total de los costos de producción del pollo y obtener una ganancia favorable para la industria. En EUA en cambio, los precios de las demás piezas de pollo son más bajos que en México y les resulta más redituables exportarlos a nuestro país. Esta complementariedad de los mercados empieza a ser vista desde este lado de la frontera como un nicho de oportunidad para las grandes empresas avícolas asentadas en esta subrama al ser el vecino país quien registra el consumo per cápita más elevado del mercado mundial, 42.7 kg (78).

Respecto al huevo de plato, la historia de las importaciones es la más larga, pero también la menos significativa en términos de volumen y de la participación de éstas reviste en la oferta nacional. Sin embargo, la entrada de este producto al mercado nacional llegó a ser emblemática, en particular en 1991, cuando el gobierno mexicano adquirió 1 millón 200 mil cajas, como estrategia paralela a la liberación del precio del huevo (que había permanecido sujeto a control oficial desde 1952). Esta medida repercutió de manera decisiva en el descenso de los precios de mercado. Si años atrás la fijación de un precio oficial contribuyó a expulsión de miles de productores sin capacidad para operar con pequeños márgenes de ganancia, las importaciones de huevo evitaron los beneficios de la liberación de los precios para que este segmento de avicultores que, bajo las nuevas reglas del mercado y ya sin el apoyo gubernamental, encontraron mayores dificultades para mantenerse en la actividad (78).

Respecto a la carne de pollo, entre 1985 y 2004 las importaciones crecieron de 18,592 ton a 310,898. En los años de vigencia del TLC la tasa de crecimiento anual de las importaciones ha sido de 6.3%. La participación de las importaciones en la oferta nacional ha pasado de 3.2% en 1985 a 15% en el 2003, mostrando un incremento constante (gráfica 45); mientras tanto, la producción local se mantuvo en 5.6%, ligeramente inferior a la tasa de crecimiento de la producción mundial que fue de 6%. Si bien, como se señaló en términos absolutos, las importaciones de carne de pollo triplican a las de carne de pavo, las diferencias entre el tamaño de ambas actividades es tal, que en el caso de este último, la oferta del producto es sustancialmente importada pues la oferta nacional no alcanza siquiera 10% del total. En la industria del pollo, las importaciones siguen siendo compensatorias (gráfica 46). El caso del huevo: de 1980 a 2005 el promedio de la participación de las importaciones en la oferta nacional ha sido de 0.7%, con algunos incrementos en años específicos en los que no ha rebasado 4% de la oferta nacional (78).

Las importaciones de pollo aumentaron notablemente. En 1989 las aves sin trocear fueron 3,115 ton, y en 1991 de 4,109, es decir, un incremento de 31.91%. Las de trozos y despojos congelados fueron de 38,024 ton y 53,817 ton, respectivamente. Las importaciones de gallos y gallinas congeladas pasaron de 1,364 a 3,767 ton. En 1989, las totales de pollo alcanzaron 43,469 ton, y para 1991, 65,484 ton (69) (gráfica 47).

Debido al esquema de producción avícola a nivel mundial, ligado al desarrollo de líneas genéticas y la gran concentración de éstas en pocas compañías, México continúa dependiendo de las compras en el exterior de pie de cría de aves de líneas

pesadas (razas especializadas para producción de carne). A nivel de la fracción arancelaria por la que se ingresan las aves pie de cría, en los últimos 10 años se observa una fase de depresión, la cual toca fondo en el año 2001, previsiblemente como efecto de una posición cautelosa de las empresas avícolas ante un crecimiento importante de las importaciones por la conclusión del periodo de protección otorgada por el TLCAN y la sustitución de la importación de pie de cría por huevo fértil para la obtención de pollo mixto de engorda, también por la suspensión de la importación de progenitoras ligeras para la producción de gallina de postura de huevo. La baja registrada es de (-)37.9%, al caer de 777,800 aves a 482,700 aves (79).

Posteriormente se observa su recuperación para alcanzar en 2008 el mayor volumen registrado con 841,000 aves. Este comportamiento de crecimiento se prevé es el resultado de una certeza en el mercado de la carne de ave con la aplicación de la salvaguarda a la importación de piernas y muslos de ave. En el caso de las importaciones de aves para engorda, indica que el volumen de las operaciones de importación se han mantenido estables en torno a los dos millones de aves al año (79) (gráfica 48).

En materia de importación de carne de pollo en diferentes presentaciones, han mantenido una tendencia al alza, acumulando 423,420 ton en 2008 (gráfica 49). La importación de carne de pollo se centra en dos tipos de productos específicos, en piezas para el consumo directo, principalmente de la zona norte del país y pasta de carne de pollo, para abasto de la industria empacadora de carnes frías y embutidos (79).

El rubro de piezas, donde se incluyen pechugas, piernas y muslos principalmente, las importaciones han representado en promedio los últimos 5 años 45% del total. El monto de las importaciones de estos productos en 2008 alcanzó el mayor volumen registrado en los 6 años en que se han registrado en forma independiente, siendo de 163,874 ton, que significó 39% de las importaciones totales de carne de pollo. El ritmo de crecimiento de las importaciones de piernas y muslos ha sido de 8% (79).

En el rubro de importación de pastas de carne de ave se consideran dos grupos de productos, las propiamente dichas pastas o carne mecánicamente deshuesada y las carcazas¹⁰ utilizadas en la obtención de la pasta de carne, estos productos han

¹⁰ De acuerdo con las Notas de Explicativas de la Tarifa Arancelaria del 2006, la carcaza del ave es: la caja torácica del animal desprovista de las alas, sin vísceras y sin la masa muscular de la pechuga, y que puede incluir vértebras cervicales y piel (79).

mantenido una tendencia franca de aumento, con una tasa anual de crecimiento también de 8% en los últimos 10 años. El volumen de sus ingresos a México en 2008 fue de 208,953 ton y representó el 50% de las importaciones anuales de carne de pollo (79) (gráfica 50).

7.5.6. Exportaciones

Ante las expectativas de exportación desarrolladas a raíz de los acuerdos comerciales, el tema sanitario ha resultado crucial para cualquier estrategia de posicionamiento en los mercados internacionales. De ahí que la participación gubernamental a través de instituciones como el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, (Senasica) de Sagarpa, se enfoque hacia acciones de orden sanitario para proteger los recursos productivos locales de plagas y enfermedades de importancia cuarentenaria y económica como; Influenza aviar, Salmonelosis y Newcastle. En general son los estados de la región norte del país, además de la península de Yucatán, los que están libres de estas enfermedades. El resto del país se encuentra en fase de erradicación o control (78).

La concurrencia de carne de pollo mexicana a los mercados del exterior se mantuvo en niveles muy bajos, ya que solamente alcanzaron 4,777 ton en 1990 a 1,668 ton en 1996 (gráfica 51), en 2007-2008 se reporta el volumen total de 1,660 ton (gráfica 52), no tienen significado porcentual dentro de la producción nacional. El principal destino de estas ventas fue Hong Kong y Vietnam (79).

7.5.7. Balanza comercial

Respecto a los impactos de las importaciones de carne, la presión de los avicultores mexicanos por la invasión del mercado nacional con producto extranjero fue tal, que en 1989, la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos estableció la suspensión de los permisos de importación. No obstante, esta medida fue temporal, porque en 1990 se abrió de nuevo la frontera y se establecieron cuotas que pretendieron limitar la introducción de productos avícolas estadounidenses y proteger principalmente la industria nacional ubicada en la zona fronteriza¹¹ (78).

¹¹ Sin embargo, la entrada de importaciones de pollo con los informes de exportaciones a México del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. En el caso del pollo por ejemplo, en 1989, aquí se sentó una compra de 1,600 t de pollo contra 28,900 que se reportaron en aquel país; en 1990, las cifras locales ascendieron a 1,500 t; mientras que en las cuentas estadounidenses señalaron 25,000. Estos datos

En otra cara de la moneda, la apertura comercial también ha ampliado las opciones para el abasto de insumos esenciales como cereales, pastas y pies de cría. Bajo el esquema de una fuerte regulación estatal, éste fue uno de los puntos de mayor tensión para productores e industriales de la actividad, ante la incertidumbre provocada por la ausencia de las reglas claras en el manejo del mercado de cereales y oleaginosas, así como en la determinación de las cuotas de importación de los pies de cría. Los tratados comerciales firmados en los últimos años empiezan a generar frutos. De 1994 a 2004 el valor de las importaciones se ha cuadruplicado, no obstante, los ingresos por exportaciones de productos avícolas todavía son marginales, pues sólo suman 2.8% del valor de las importaciones, por lo que el déficit acumulado de la balanza comercial avícola durante el periodo, fue de 3543 millones de dólares. En suma el balance de este periodo permite señalar que la avicultura ha ganado en eficiencia productiva; ha cumplido con el propósito de abaratar sus productos y mejorar sus prácticas productivas en materia de calidad y sanidad, sin embargo todo ello ha ocurrido a costa de la expulsión de miles de pequeños productores rurales que hasta hace veinte años habían sido parte de la estrategia de desarrollo avícola del país (78) (gráfica 53).

7.6. Apicultura

La apicultura tradicionalmente en México ha sido una práctica campesina y cuyos productos se destinaban hacia el consumo familiar y el mercado interno, caracterizándose ésta como una apicultura rústica, sin embargo en el período comprendido entre 1970 y 1979, se operó un cambio radical en la estructura de esta rama, esto es, hubo un incremento de alrededor de 300% (gráfica 54) y además, las colmenas rústicas se redujeron de 58.9% a tan sólo 29.3% (4), pero lo más significativo fue que la apicultura ya no sólo iba a estar en manos campesinas de forma que ahora la empresa agropecuaria capitalista iba a asumir el papel dirigente, en otras palabras, el móvil, la forma y el destino habrían de sufrir un cambio a favor de las fuerzas del capital. En este sentido, para 1980 el enjambre nacional se componía de 2.4 millones de colmenas, que en su mayor parte eran de raza italiana y 70.7% colmenas modernas, habiendo generado un volumen de producción de 65,244.8 ton de miel y 8,284.2 ton de cera. De esta producción según cifras oficiales se consumieron 14,044.8 ton nacionalmente y 51,200 ton se exportaron, habiendo quedado 990.8 ton como inventario

ofrecen una idea de la magnitud alcanzada por el contrabando de pollo en tan sólo dos años (UNA, Estudio de posición del sector avícola para el Acuerdo de Libre Comercio, México 1991).

en ese año (4). Asimismo, aunque la apicultura se vistió con ropajes de gran capital, por otra parte, con el impulso de la Revolución Verde, también se generó una tendencia decreciente en la producción ya que en el uso intensivo de insecticidas, herbicidas y demás compuestos químicos utilizados en la agricultura, mermaron la población de insectos melíferos domesticados, además de que el avance de la agricultura en cuanto a la apertura de nuevas tierras de cultivo implicó también la desaparición de la flora natural melífera; en esta medida el capitalismo transformó a la vieja y rústica apicultura pero por otro lado la frenó con la extensión y uso de tecnologías. Posteriormente, aparecerá otro fenómeno más de la propia forma que adquirió la apicultura moderna, y esto se refiere al incremento intensivo demográfico de la población de abejas por unidad territorial, que conlleva a la saturación y por ende a la baja productividad por colmena, siendo el caso típico el del Estado de Morelos en donde la conocida empresa miel Carlota provocó una sobreexplotación del potencial productivo melífero. En estas condiciones, ante la baja en la productividad y los elementos amenazantes de la población apícola, se registra necesariamente un incremento en los costos debido a que los insumos al volumen de la producción aumentan y por otro lado, también se requiere de ampliar la cantidad de los mismos, de ahí que la apicultura a pesar de ser tan noble y compatible con la propia naturaleza, es posible revertirla en sentido negativo, dependiendo de “la forma en que se produzca y para ciertos fines”. De lo anterior podemos observar que aunque la apicultura mexicana se ha modernizado a partir de los setenta, la tendencia clara hoy en día es hacia una baja debido a varios factores coyunturales, pero otros permanentes y propios de la forma en que opera, o sea, que la producción como la productividad decrecen por la influencia coyuntural de la baja del precio internacional provocada por sobreoferta y la sustitución por productos sucedáneos, asimismo, la presencia de la abeja africana pese a que los informes oficiales mencionan que poco ha sido el daño ocasionado, si ha contribuido a una baja en la producción del enjambre nacional de raza italiana, que de manera desigual en cada región ha impactado, no obstante creemos que los factores permanentes como la reducción de la comunidad florística debido a la depredación y a la apertura de tierras de cultivo, el uso cada vez más fuerte de químicos en la agricultura capitalista que perjudica de manera directa la población de los heminópteros melíferos y finalmente al factor que consideramos de mayor fuerza, la inadecuada sobrepoblación por unidad territorial de colmenas, que en última instancia trae por consecuencia una sobreexplotación del recurso florístico, lo que a su vez como ya se mencionó, trae

aparejado un aumento de los costos, lo cual viendo desde un punto de vista global, ha venido a alterar la eficiencia ecológica, en tanto que ahora se requiere de mayor inversión de energía a cambio de una menor obtención de la misma (81).

No hay duda de lo bondadosa que ha venido siendo la apicultura en nuestro país, la cual nos ha colocado en algún tiempo en el primer sitio a nivel internacional como potencia exportadora. De acuerdo con los datos de la Secretaria de Agricultura y Recursos Hidraulicos (SARH) el enjambre nacional a partir de 1981 hasta 1987 mantuvo un progresivo incremento que fue de 2 millones 532 a 2 millones 747 colmenas, para que en los dos años siguientes iniciara un decremento hasta situarse en 1989 en 2 millones 610 colmenas (81) (gráfica 56), estancándose y bajando hasta 1997 con 1 millón 716 (82) (gráfica 57), de ahí a la fecha se cuenta con un inventario cercano a las 2 millones de colmenas (83). Por otro lado, las producciones más altas que se han logrado han sido en 1981 y en 1983, siendo esta última de 74,375 ton, bajando a 49,178 ton en 1996 (gráfica 55) (82) y para 2008, 59,682 ton (5).

De todo lo anterior, se deduce que tanto el enjambre nacional como la producción y la misma productividad lejos de mejorarse lo que ha sucedido no es otra cosa que el detrimento de la apicultura, lo cual se debe a diferentes factores tales como:

- Internos:
 1. Sobrepoblación por unidad territorial
 2. Disminución del potencial florístico por efecto de la deforestación y destrucción del recurso natural
 3. Reducción de la población melífera debido al uso intensivo de agroquímicos que provocan su muerte
 4. Aumento en el costo de producción por los incrementos en los insumos
 5. Falta de incentivos por el precio reducido de la miel a granel
 6. La presencia de la abeja africana
- Externos
 7. Sobreoferta mundial
 8. Reducción en los precios internacionales
 9. Mercados muy competitivos (81).

La disposición de recursos como el néctar y el polen, así como la tradición en la práctica de la apicultura, conlleva a la concentración de esta actividad hacia algunas entidades del país, condición que muestra pocos cambios en el pasado reciente y que se

estima continuará prevaleciendo en el futuro cercano. En el orden de importancia, Yucatán, Guerrero, Veracruz, Jalisco, Campeche, Quintana Roo, Chiapas y Puebla, aportaron en 1999 el 71% de la producción nacional. Independientemente lo anterior, en México se distinguen cinco regiones apícolas, bien definidas, caracterizadas por la flora nectarpolinifera y la existencia de explotaciones apícolas (82) (grafica 58). México se ubica como el quinto productor mundial, después de China, Argentina, EUA y Turquía (84).

7.6.1. Comercio Exterior

La situación de la apicultura mexicana en el comercio exterior aunque ha mejorado, sigue siendo crítica, pues de 1988 a 1991 registra una variación negativa de 38.4%. Asimismo, el sector, recibió un apoyo financiero en 1990 por un monto de 34.6 millones de dólares y para el período de enero a mayo de 1991 recavó la suma de 16.8 millones de dls., o sea 50 % menos que el año anterior (81).

La condición de México de ser un alto productor de miel de buena calidad, es el punto fundamental en el cual se basa una mínima concurrencia al mercado externo para efectuar compras, las que en términos generales se ha circunscrito a producto de calidad gourmet para sectores específicas, teniendo un mínimo significado dentro del consumo nacional de miel. La miel guarda una composición diferente a la del resto de los alimentos generados por la ganadería, ya que mayoritariamente se destina al comercio exterior, aportando importantes ingresos de divisas para los productores y para el país (82).

México, que se ha desempeñado como el tercer proveedor a nivel internacional, ha mantenido una concurrencia del orden de las 31,900 ton en el periodo 1990-1999, con una diversificación de sus mercados, dentro de los que se ubican: Alemania Inglaterra, EUA y países de Asia (82) (gráfica 59).

7.6.2. Importaciones

Las compras mexicanas de miel en el exterior se han mantenido en volúmenes mínimos, siendo de 31.5 ton en 1998 y de 36.1 ton en 1999, los que si bien representan un crecimiento pronunciado con respecto al promedio de la década de los 90 que es de 13 ton, éstas continúan teniendo un impacto marginal (0.1%) dentro del consumo nacional (gráfica 60). Éstas corresponden a mieles especiales envasadas, que se destinan principalmente al abasto de restaurantes ubicados en centros turísticos del país (82).

7.6.3. Exportaciones

Diferentes factores, como el crecimiento de la demanda interna y la orientación de las compras internacionales por mieles de bajo precio, pero también de baja calidad, han motivado que las exportaciones mexicanas de miel presenten una tendencia errática con altibajos que las ubica en 1980 en el orden de 51,200 ton (4), en 1990 45,100 ton, en 1999 19,838 ton, el monto más bajo registrado en los últimos 10 años (82) y para 2008 30,886 ton (84) (gráfica 61).

La información disponible indica que durante 1999 México realizó ventas a 23 naciones, encabezada por Alemania, el Reino Unido y los EUA, las que en conjunto absorbieron el 90% de las ventas de miel (82).

7.6.4. Balanza Comercial

Aquí importa destacar que la modalidad de comercio de la miel mexicana es desventajosa si tomamos en cuenta que las transacciones se llevan a cabo bajo la presentación de miel a granel, situación que las grandes empresas trasnacionales que monopolizan el mercado mundial le han impuesto, además del conjunto de barreras técnicas para su exportación en envase. Ello implica que los productores mexicanos han dejado de percibir sumas cuantiosas al operar de manera subordinada en el comercio internacional. De ahí que si bien es cierto que nuestra balanza comercial en este rubro es positiva y que es uno de los principales exportadores, no menos cierto resulta que las condiciones de comercialización llevan un gran sello de subordinación y pérdida de ganancia que finalmente es aprovechado por los monopolios internacionales de la miel, por eso no sólo es importante exportar sino como se hace (81).

8. SUBSECTOR PECUARIO MEXICANO (PROPUESTAS, PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS).

8.1. La agroindustria de exportación eje conductor del desarrollo pecuario

En virtud de que uno de los ejes del modelo neoliberal es la industrialización orientada a la producción de bienes no tradicionales destinados a la exportación, la agroindustria exportadora se ha convertido en el eje conductor del desarrollo agropecuario del país. Y es así en la realidad, las grandes corporaciones transnacionales con sus enormes recursos acumulados, valiéndose de la nueva revolución científica y tecnológica, lo que constituye su principal arma de competencia, ha llevado a los países, principalmente los subdesarrollados, a una especificación en la producción de bienes, desmantelando su producción agrícola nacional, perdiendo con ello, la soberanía alimentaria y laboral. Bajo este modelo, el régimen de acumulación tiene la posibilidad de reproducirse sobre la base de bienes encarecidos, a la vez que salarios bajos, lo que ha generado una fuerte reducción del consumo de los trabajadores, y que ha mantenido una fuerte repercusión en la estrechez del mercado interno (85).

La agroindustria exportadora basó su predominio en un intenso proceso de concentración y centralización de capitales, el cambio en la orientación del consumo en los países desarrollados, y el desarrollo en el campo de la informática, las comunicaciones y los sistemas de conservación que proporcionaron las condiciones para impulsar un mercado de productos en fresco para mercados lejanos, que antes resultaba excesivamente costosos. Al mismo tiempo, que se sustenta en una nueva organización del proceso productivo, concentrando la producción directa en las ramas y segmentos donde se localizan las principales ventajas competitivas de la empresa, desincorporando los sectores menos rentables y reorganizando el abastecimiento y la comercialización de productos y servicios en torno a relaciones y redes contractuales estables, con empresas formalmente independientes y económicamente subordinados (85).

La tercera revolución agrícola, el banco de datos, las telecomunicaciones, la robótica, la ingeniería genética y, sobre todo, el uso de la informática, entre otras herramientas, son condiciones de elevados montos de inversión, por lo que solamente un reducido grupo de empresas con alta capacidad financiera, se convierten en los

privilegiados abastecedores de insumos para la agroindustria exportadora. Dichas agroindustrias funcionan como asociaciones de capital extranjero y nacional donde cada uno asume compromisos específicos en relación con la dirección del proceso productivo y las estrategias de mercado. Los primeros aportan capital, tecnología, asesoría en técnicas de proceso y administración, mientras que el socio nacional, se encarga de proporcionar las tierras de cultivo, de encontrar todo lo concerniente a contratación y manejo de personal que interviene en cada una de las fases del ciclo productivo, así como de gestionar todo lo referente a estímulos, apoyos y servicios financieros (85).

En esta nueva etapa del desarrollo agropecuario, se combinan diferentes formas de producir para cumplir con los objetivos de mantener una oferta de productos masivos de consumo popular y de materias primas para la industria, además de la competitividad internacional con productos de calidad. De ahí que las nuevas modalidades productivas provocaron cambios significativos en la organización del trabajo agrícola, convirtiéndolos en contradictorios y complejos. En la constante, que se funda en la utilización de equipamientos flexibles, trabajadores calificados y polivalentes, etc. y por lo tanto, una mejor mercancía adaptada a los requerimientos de control de calidad que impera en el mercado internacional. Sin embargo, se mantienen formas de producción tradicional, donde se explota el trabajo de los grupos nativos, el trabajo femenino y el infantil, cuya exclusión los lleva a la desvalorización del trabajo (86).

En México, a principios de la década de 1990 una recuperación de la actividad agropecuaria y agroindustrial como un efecto del crecimiento de la agroindustria exportadora, al demandar insumos orientados a satisfacer nichos de mercado en los países desarrollados. Entre estas agroindustrias están aquellas que se orientan a la distribución, transformación y comercialización de flores, frutas y hortalizas, las que tienen un impacto mayor en el sector agropecuario del país, al modificar la estructura de las exportaciones, generar una producción altamente rentable para los empresarios e incidir en las transformaciones tecnológicas y productivas de las empresas de punta en el sector. Tal es el caso de las agroindustrias que dominan el mercado mundial de frutas y hortalizas, entre las que se nombran: Dole, Chiquita, Albert Fisher, Polly Peck y Del Mone. Esta última, para 1997 controlaba 16% del mercado mundial de fruta fresca (85)

En materia de comercialización y acopio de la producción de granos, tres grupos conformados por grandes consorcios, cubren casi en su totalidad los espacios dejados por Conasupo. El primero lo conforman Cargil, Continental y Monsanto; el segundo integrado por ADM, Dreyfus, Novartis y Maseca; el tercero conformado por Minsa,

Aracia y Corn Products International. Asimismo, varios de estos consorcios son los principales importadores de los excedentes de granos estadounidenses, que cada año adquiere el país para complementar su consumo de alimentos. Gracias a sus vastos recursos financieros y a su experiencia comercial, forman importantes redes de empresas flexibles y de agro-asociaciones con productores nacionales, lo que les permite incursionar en mercados nacionales y extranjeros. En la producción de transgénicos cuatro empresas globalizadas: Pulsar, Dupont y Aventis, encabezados por Monsanto, son las que controlan este mercado. De ellas, solamente la empresa Monsanto controla 90% de la producción nacional de transgénicos, dedicados básicamente al algodón y la soya (57).

Es así que la aplicación de las políticas neoliberales en el país, que significaría para el sector agropecuario, potenciar nuestras ventajas competitivas con vistas en la globalidad, y en efecto, la producción de frutas, hortalizas y otros cultivos exportables le ganó terreno a la cosecha de básicos se arruinan, Maseca, de Roberto González Barrera, se enriquece importando maíz por encima de la cuota negociada; lo mismo sucede con el grupo Bimbo, de Lorenzo Servitje, gracias a las importaciones subsidiadas de trigo; y el grupo Bachoco, de los Robinson Bours, que importan maíz y sorgo, sin pago de arancel. A estos hay que agregar transnacionales como Cargil, que en la práctica controla nuestra producción cerealera; Purina, que opera con insumos pecuarios; Nestlé, que controla regiones lecheras completas; PepsiCo, que es dueña de ingenios azucareros; Vecafisa-Volcafé, que compra grandes volúmenes del grano aromático, y así, sucesivamente. Por si fuera poco, el 1 de enero de 2003, una gran cantidad de productos agropecuarios provenientes de EEUU. Y Canadá, pueden entrar a México libres de arancel, entre las que se listan aves, cerdos, ovinos, bovinos, trigo, arroz, cebada, café, papas, frutas de clima templado y derivados como embutidos, grasas, aceites, etcétera (63).

8.2. Agroindustria lechera en México

La industria es el principal canal comercial (66%) de la producción nacional y respecto a las importaciones lecheras, 64% lo absorbe Liconsa, y el resto las empresas privadas. El procesamiento por esta agroindustria nacional es básicamente para envasado de leche pasteurizada y UHT, mientras que con la otra mitad se elaboran

quesos, yogures, mantequilla, crema y leches industrializadas (en polvo, evaporada y condensada) (74).

La agroindustria láctea mexicana, como se ha mencionado atrás, es en cuanto a valor, la industria pecuaria más importante, generando unos 20,000 millones de pesos anuales además de ser una de las más modernas del país. Destaca la de envasado con un valor de la producción de 30,000 millones de pesos y que por sí misma superó a toda la industria cárnica nacional. Es necesario insistir que el desarrollo de la agroindustria láctea coadyuvó al alcance de la producción primaria, sobre todo si se analiza el periodo posterior a la crisis económica de 1995 y hasta 2000, que hay un gran despegue de la producción nacional, quedando para el siguiente quinquenio un tiempo de estabilización con 2.15% de TMCA (74).

Otra característica de la agroindustria envasadora de leche en México es su alta concentración pues cinco grupos controlan 75% de la producción y entre ellos, el dominio es prácticamente de dos, que se suman 50% del mercado, Lala (34%) y Alpura (16%). De la primera empresa con base en la comarca Lagunera cabe señalar su proceso de expansión, al adquirir recientemente el complejo industrial de Tizayuca Hidalgo. De Alpura (cuya base se localiza en el Estado de México) se resalta su amplia influencia territorial, que abarca el centro y sur del sur del país. Las otras empresas que se dividen 25% del mercado nacional, abastecen tanto las zonas fronterizas como el centro-occidente del país (74) (gráfica 62).

En cuanto a rivalidad y competencia estas empresas han tenido que innovar todos sus procesos, desde la producción primaria hasta la logística de ventas, ya que la supuesta amenaza que se generaría a partir de los tratados comerciales internacionales con las importaciones de leche y de los insumos para la producción, se han mezclado, adicionalmente, otros factores que complican la dinámica del sector lechero mexicano. Por ejemplo, la utilización indiscriminada de fórmulas lácteas, que son productos elaborados a partir de subproductos como sueros y grasas vegetales, con envases y etiquetas que confunden al consumidor y bajo la premisa de precios más accesibles, se ha ocasionado una fuerte y desleal competencia (74).

En otro sentido esta la dificultad da las pequeñas empresas para subsistir en el, mercado nacional o incluso la inserción de otras nuevas, ya que las barreras a la entrada, generalmente de comercialización, son cada vez más grandes; sin embargo, la atención a nichos de mercado poco atractivos (por distancia o tamaño) para los consorcios o

*clusters*¹² dominantes, ha permitido a otras empresas mantenerse gracias a la atención de zonas que privilegian la lealtad de mercados regionales o por tipos específicos de presentación para los lácteos (74).

En otros productos como el queso, segunda industria láctea nacional, la situación se complica un poco más, debido a la existencia de un gran número de talleres artesanales no registrados, lo que supone menos control de los volúmenes generados y, por supuesto, de la inocuidad de los productos elaborados. El queso industrial nacional, por su parte, desde el 2001 decrece en cuanto al volumen, pero su valor aumenta significativamente, sobre todo en los quesos frescos. Sin embargo, el entorno de las importaciones resulta en una fuerte competencia, ya que el queso es barato en los mercados internacionales y esto impacta a la producción nacional por los precios, pero al consumo también, pues éste aumentó en los últimos años a una TMCA de 5%, que a pesar del crecimiento aún se está lejos de los indicadores de países tradicionalmente consumidores. Lo que hace a este producto fuerte en posibilidades de expansión, siendo una de sus fortalezas el saber-hacer artesanía mexicana, que puede atender nichos de mercado específico y de bajo costo, particularmente si los talleres son integrados a empresas derivadas de organizaciones ganaderas regionales, lo cual impactaría en el desarrollo rural nacional (74).

Gran parte de la industria quesera nacional ha dirigido sus estrategias a producción de quesos de pasta blanda, por un lado, porque no pueden competir con los de mejor manejo como Edam, Cheddar, Gouda, Chihuahua y Manchego, por ejemplo, y porque así son mezclados con los de importación y se envasan en las plantas mexicanas, cabe destacar que empresas exportadoras y de gran alcance como New Zeland Dair Bord (Actualmente Fronterra) adquirió hace unos años la marca nacional Noche Buena y su táctica es precisamente cubrir el mercado con productos de este tipo, aprovechando la aceptación de un nombre tradicional (74).

Como en el envasado de leche, la mitad de la producción quesera está concentrada en unos cuantos grupos empresariales, que definitivamente están especializados pues no envasan leche en cantidades importantes (excepto este primer caso), que lo ocupa la empresa trasnacional, Nestlé, seguida de las nacionales Chilchota, Sigma Alimentos y luego otras extranjeras como Unifoods y Kraft (74).

¹² Se entiende como la aglutinación geográfica de empresas lácteas o estrechamente vinculadas a la actividad lechera con importante inversión de capital y generalmente especializadas en los diferentes segmentos de la cadena, lo que posibilita la complementariedad entre ellas (74).

Por último vale destacar la industria del yogurt, que viene creciendo a una TMCA de 30% y a pesar de estar más concentrada, con 60% del mercado en cinco empresas, dos de ellas Empresas Transnacionales (Danone maneja el 40% y Nestlé 17%), representa uno otro de los productos lácteos en pleno desarrollo en México (74).

Siguiendo con las estrategias de las empresas y el desarrollo de los proveedores como parte central del abastecimiento nacional, desde los años cincuenta la agroindustria ha establecido incentivos y castigos a través de los precios pagados al productor primario, ya sea para asegurar dicho abastecimiento o también para inducir los estándares de calidad que la propia industria demandaba. Además de combinarse con incentivos orientados al desarrollo de infraestructura y servicios, que aseguraran esa calidad y por supuesto, redujeran los costos y riesgos de acopio a la agroindustria. Como ejemplo están los caminos de acceso a los establos, los tanques enfriadores o los grupos de asistencia técnica a ganaderos, según la región época de producción así como la empresa captadora de leche fresca (74).

8.3.El desarrollo pecuario en la perspectiva gubernamental

Desde el gobierno se ha planteado la modernización económica, fundamentalmente como la continuidad de la política de cambio estructural seguida desde los ochenta, de ahí que se ha limitado a presentar un programa de reconversión financiera y de mayor liberalismo frente al capital nacional y extranjero. El patrón de desarrollo por el que se basa, que no requiere una oferta interna expansiva de bienes de consumo esenciales, entre ellos los de origen agropecuario. En el gabinete económico ha prevalecido la idea de que para combatir la inflación es mejor importar alimentos que promover la producción interna; que sólo con abrirnos más al capital extranjero y al comercio de importaciones accederemos a la modernidad económica; que seguir atrayendo al capital financiero, pagando bajos salarios y con la entrega en concesión de nuestros recursos naturales nos llevará al desarrollo pleno de la economía del país (87).

Las políticas fundamentales del Estado hacia el sector agropecuario se expresan en el Plan Nacional de Desarrollo, presentadas por los gobiernos en turno. Así, por ejemplo, el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, menciona El Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral (PRONADRI) 1985-1988, y El Programa de Reforma Agraria Integral. En el PRONADRI, queda asentada la intención del gobierno federal de promover la producción y productividad del sector agropecuario mediante la

utilización de la fuerza de trabajo, de los recursos naturales y financieros disponibles, sin soslayar el fomento a una mayor participación por parte de la propia población rural. Por su parte, La Reforma Agraria Integral se concibe como un prerequisite del desarrollo rural integral, mediante una reforma agraria centrada en la regulación de la tenencia de la tierra y un programa de organización y capacitación campesina. Por su parte, la política económica agrícola se basa en la política de crédito y la política de gasto de inversión dirigida al sector. Así, en el proyecto modernizador del Estado, se establecía la reestructuración del sistema financiero, la política de financiamiento preferencial, la reestructuración de las finanzas públicas y la política del gasto e inversión (88).

En lo que corresponde a la política del gasto público, su aplicación originó una redefinición de todas las actividades y ramas de la economía, lo que para el sector agropecuario significó un drástico recorte de la inversión pública en fomento rural, en el desplome del crédito agrícola y en la reducción del gasto corriente en investigación y extensionismo agropecuario. La política de crédito era parte de la estrategia para controlar la inflación, la que se basaba en la reducción de la demanda interna y en la restricción de la oferta monetaria. Se presentó una contracción de la demanda interna de alimentos y materias primas agropecuarias, al deprimirse los salarios y el nivel de actividad industrial, lo que actuó como factor depresor de los precios agropecuarios en el mercado abierto, sin control del gobierno. La fijación de bajos precios de garantía para los productos agropecuarios y agroindustriales, sujetos a control, así como de altos precios de venta para los insumos agrícolas, entre ellos los fertilizantes, los combustibles, la electricidad, entre otros, causó un abrupto deterioro de los términos de intercambio del sector agropecuario. En su momento, fueron las autoridades de programación, de hacienda y de comercio las responsables de las grandes decisiones de política económica agropecuaria, que estipularon los volúmenes de inversiones canalizados al campo, el momento del crédito agrícola, la política cambiaria arancelaria e incluso la magnitud relativa de los precios en función de la estrategia de ajuste económico y estabilización (1).

Debido a que desde el gobierno se ha sostenido que la llamada agricultura comercial, en particular, la agroindustria de exportación, es la vía del desarrollo agropecuario, la política económica se orientó por tanto a estimular el crecimiento del sector agrícola comercial, enfocando en él la inversión pública, las políticas de precios y la de crédito, así, como el alcance y dirección de la reforma agraria con el fin de

maximizar el crecimiento del producto agropecuario y lograr que éste llegara comercializado a los centros consumidores. De ahí que el modelo adoptado hizo descansar en las zonas irrigadas la responsabilidad de producir los alimentos y las materias primas que exigía el país, generado, con ello, vía exportaciones, las divisas requeridas para financiar las importaciones que exigía el proceso de desarrollo. Lo cierto es que no se obtuvo el esperado equilibrio en el sector agropecuario. Se entró, en cambio, en una etapa crítica, en la cual la agricultura tradicional no tenía salida, mientras la acción pública reducía notablemente su acción en la misma agricultura comercial y los desajustes dentro del sistema económico general se agudizaron más y más en perjuicio precisamente de los campesinos pobres y los jornaleros agrícolas (60).

En la perspectiva gubernamental, las políticas de desarrollo agropecuario, se fijaron en la apertura comercial, las reformas al Artículo 27 constitucional, los apoyos directos al campo y la política de fomento para la reconversión de cultivos. A lo que se ha apostado es a una política de reconversión del sector agropecuario a fin de que este se inserte en los mercados mundiales, bajo el dogma de la concepción ideológica sobre el desarrollo, donde el mercado asigna en forma eficiente los recursos. Todo, sin duda, para aprovechar las ventajas comparativas que habrían de esperar en un mundo globalizado y complementario, donde de acuerdo con las nuevas tendencias de los mercados y los patrones de consumo se promueve y fomenta su especialización productiva. La intención era la instrumentación de una política de eficiencia económica, recurriendo al mercado externo para el suministro de aquellos productos y cultivos donde se manifestaba costos productivos más altos o en su caso por problemáticas en la distribución y comercialización que también incrementaban los precios. Definido el rumbo sólo fue preciso diseñar las políticas que promovieran y orientaran el sector agropecuario en esa dirección. En ese sentido, para fines de 1993, se anuncia la puesta en marcha del Programa de Apoyo Directo a los Productores Rurales (PROCAMPO), el cual entraba en los nuevos objetivos de redefinición de la política social y subsidios para el campo. A finales de 1994, el programa para el campo se llama Alianza para el campo, estos y otros programas implantados son parte de la reforma integral del sector agropecuario (64).

8.4.La reforma al Artículo 27 constitucional

En la visión gubernamental, un ambiente de incertidumbre del mercado internacional, bajos precios, barreras proteccionistas de todo tipo y las asimetrías en materia de productividad, costos y calidad, hacen que las inversiones en el agro se vean cautelosas, explorando nuevas perspectivas de inversión y asociación en proyectos agro-exportadores. En respuesta y como parte de las reformas fundamentales a La Constitución se propuso la modificación del Artículo 27 constitucional, pretendiendo crear las condiciones más atractivas para que los empresarios nacionales y foráneos desarrollen proyectos de inversión y asociación que capitalicen al agro en general y al sector agro-exportador en particular. Desde el punto de vista oficial, la intención es readecuar la estructura de la tenencia de la tierra de acuerdo con las necesidades impuestas por la privatización y globalización del conjunto de la economía mexicana, creando un marco jurídico más favorable para atraer inversiones en el campo, generar economías de escala y fomentar distintas formas de agro asociación entre el capital privado y los productores tradicionales con potencial productiva (57).

La reforma pretendía reactivar el sector agropecuario mexicano a través de un flujo de inversiones crecientes, el cual llegaría al abrirse un mercado de tierras y la creación de sociedades mercantiles, con lo que el sector finalmente despuntaría y no sería más un lastre para la economía nacional. Así, en 1991, el Ejecutivo Federal envió la propuesta de reforma al Artículo 27 constitucional a efecto de eliminar la incertidumbre en la tenencia de la tierra asociada con el reparto agrario; garantizar la libertad de decisión y gestión de los ejidatarios y permitir la enajenación de las parcelas. Lo que permitiría la utilización más eficiente de los recursos productivos, abriéndose nuevas perspectivas para los ejidatarios y lo que coadyuvaría a elevar el nivel de bienestar de las familias en el campo. Aunque con ello se abriera la posibilidad de que los ejidos se privatizaran, y, en consecuencia, la parcela pudiera ser enajenada a cualquier miembro del ejido, a otros ejidatarios o a terceros. El gobierno con su política de modernización planteó en sus estrategias las condiciones que permitieran consolidar el acceso legal a sociedades mercantiles. Para ello se promulgó La Nueva Ley Agraria y se creó La Procuraduría Agraria, la cual se encargaría de llevar adelante la certificación de los derechos de propiedad en las tierras ejidales mediante el programa conocido como Programa de Certificación Ejidal y de Solares (PROCEDE). Las nuevas condiciones concedía a los núcleos agrarios la propiedad de la tierra para su libre

manejo, otorgando a los ejidatarios y comuneros la posibilidad de cambiar el uso de suelo y la libre asociación. La nueva legislación agraria, al liberar el régimen de propiedad de la tierra, buscaba desarrollar un mercado de tierras dinámico que permitía la afluencia masiva de capitales nacionales y extranjeros, legalizando las acciones de privatización y renta de este tipo de tierras o los distintos contratos de asociación con los productores minifundistas. La privatización del ejido y las diferentes modalidades de agro asociación permiten superar los obstáculos inherentes al minifundismo, ya que la concentración de la tierra y su carácter privado tornan factible la incorporación de tecnologías más costosas y facilitan el acceso al financiamiento, al incrementar las garantías dado el carácter embargable de las tierras (64).

8.5. El modelo de producción campesino

Lo que caracterizaba la vía campesina, durante la postguerra, era que la producción campesina estaba exenta de la renta de la tierra y su producción no era retribuida por su precio de mercado, por lo que transfería un excedente de valor a la industria que se materializaba en alimentos baratos. Esta característica esencial del modelo de producción campesina permitió su inserción cabal en el proceso de producción capitalista mundial. Sin embargo, debido a la creciente urbanización de la mayoría de los países, se ha incrementado de manera importante la demanda de alimentos en los centros urbanos desarrollados. Tal situación ha implicado que la producción de alimentos básicos se constituyera en una prioridad, con lo cual el modelo de producción campesino debía responder con una producción eficiente y competitiva, un requisito difícil de cumplir, pues la capacidad productiva del modelo se estancó y sobrevino una discordancia con las nuevas necesidades industriales. La crisis de la vía campesina se hizo patente en los años ochenta, como resultado de las políticas aplicadas al campo y por la crisis agroalimentaria mundial que trajo consigo la sobreproducción de cereales en escala internacional, con ello la caída de los precios y la competencia entre los países desarrollados por colocar sus excedentes de granos en el mercado internacional. Lo anterior permitió a los gobiernos neoliberales hacer efectiva la exclusión productiva de los campesinos, a base de reducir el gasto público, privatizar las entidades estatales hacia el campo, reducir los precios al productor, elevar las tasas de interés bancario, reducir el monto del crédito, reducir los subsidios al campo y abrir las fronteras a la importación de productos básicos. El resultado fue que se fracturó

inicialmente la identidad económica de los campesinos y la reproducción de su forma productiva se desvinculó de la reproducción global del sistema, apareciendo como sectores ineficientes, incapaces de integrarse a la nueva realidad social y no tenían cabida en la modernización. La nueva realidad solamente les permitía incorporarse al proceso de reproducción capitalista por medio de lo que se denomina una forma residual, al constituir el complemento de la reproducción de la fuerza de trabajo que el capital requiere. Al perder el vínculo con el capital como productores, las políticas públicas los excluyeron de los planes integrales productivos y encaminaron hacia los campesinos proyectos asistenciales para apuntar su sobre-vivencia, como un mecanismo de complementariedad de los ingresos de los trabajadores vinculados al campo (58).

No obstante lo anterior, el modelo campesino comprende las formas de convivencia, basados en usos y costumbres (imaginarios), donde pluralidad societaria y natural se complementan, su sistema cubre un amplio campo de actividades. En primer lugar, los campesinos son un amplio sector de la sociedad rural del país cuya actividad se relaciona con el sector agropecuario, por lo tanto, la agricultura campesina produce los alimentos básicos que la población requiere y las materias primas para la industria. Además, se les reconoce múltiples funciones, entre ellas están: la preservación del paisaje, la protección ambiental, la seguridad y calidad de los alimentos, el bienestar de los animales, entre otras. Con el modelo de producción campesino se asegura la autosuficiencia alimentaria y soberanía en el empleo, cuando éstas se han perdido, como resultado de políticas excluyentes. En un país como el nuestro de conflictividad cotidiana, disgregación social e ingobernabilidad, es vital restaurar la economía doméstica campesina que arraiga a la población y fortalece la cohesión social. Si la diversidad de culturas autóctonas, migradas y mestizadas es uno de los activos del país, y si la matriz originaria de esta pluralidad es casi siempre de carácter rural y comunitario, habrá que reconocer en la economía campesina el sustento económico y societario de nuestra identidad como nación. Porque la restauración, preservación y desarrollo de las culturas autóctonas, que incluyen, sobre, usos y costumbres, donde se conjugan aspectos lingüísticos, políticos, jurídicos, religiosos, musicales, culinarios, entre otros, así como el conocimiento de las prácticas agrícolas, a veces ancestrales, sólo serán sustentables si tienen base económica en una producción campesina renovadora de tradición, que se sostiene y fortalece en el cambio. Asimismo, cuando la delincuencia organizada, a través del cultivo y el tráfico de enervantes, son para muchos la única alternativa posible en donde se tiene ventajas comparativas, la organización

comunitaria rural asegura su control y erradicación. Así es que, la eficiencia y competitividad de la economía campesina, no puede juzgarse sólo con base en los productos que lanzan el mercado de manera directa y visible, sino también en una serie de bienes y servicios generados. Estas funciones, poco visibles desde una óptica estrechamente mercantil, incluyen bienes útiles a los individuos con poco o nulo valor de mercado. Es por eso que, la solidaria economía campesina persigue el bienestar y no el lucro, y que al combinar labores familiares y actividades asociativas genera economías competitivas y refuerza la comunidad rural (63).

8.6. El movimiento de lucha campesina

Contra las políticas neoliberales y los malos resultados en la vida de los mexicanos, lo que significó, para el sector rural del país, la pérdida de soberanía alimentaria y soberanía laboral, éxodo multitudinario, crisis ambiental, etcétera, estalló el movimiento agrario a fines de 2002 y principios de 2003. Miles de campesinos de todas partes del país, convocados por la Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA), La Central Independientemente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC), La Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA), El Barzón Nacional, La Unión Nacional de Trabajadores Agrícolas (UNTA), entre otras organizaciones, se unen en un movimiento nacional, en el que proponen como solución a la problemática agropecuaria; una verdadera reforma financiera rural, un programa emergente para reactivar el campo y otro de largo plazo para reorientar al sector, así como la renegociación del TLCAN. Además, en las demandas campesinas se incluye incrementar la partida presupuestal al sector agropecuario, una ley de energía que otorga subsidios al diesel y la electricidad de uso agrícola, y reformas a la ley de comercio exterior que protegen legalmente a los productores nacionales frente a las importaciones provenientes del norte. Esta lucha campesina se mueve en torno a un modelo de desarrollo con soberanía alimentaria y soberanía laboral, es una lucha por la sobrevivencia de los diferentes grupos sociales que componen al sector rural (63).

El movimiento de lucha campesina expresa las condiciones del modelo de desarrollo y de la forma de dominio del capital sobre los productores rurales. A diferencia de los movimientos de los años de la década de 1980 que se da en el contexto de una agricultura todavía parcialmente protegida de la competencia externa, en los noventa la desregulación comercial y el dominio financiero se convierten en los años de

la década de 1980 el movimiento estuvo comandado por productores medios, en los noventa participan de manera importante grandes empresarios y terratenientes orientados a la producción de alimentos para el mercado nacional. Lo protagonizan los productores que enfrentan directamente a las instituciones del Estado que conceden los permisos de importación, fijan los precios y establecen las políticas agropecuarias. Uno de los resultados de estos movimientos, fue la aprobación de la Ley de Desarrollo Rural, aprobada por el Senado de La República el 28 de diciembre del 2000, donde se contempla una propuesta de protección a los cultivos internos y que un apartado en el que se propone evaluar los efectos de los tratados comerciales y, si son lesivos a los productores, renegociarlos. No obstante de ello, esta ley fue vetada por El Presidente de la República el 15 de marzo de 2001. En cuanto a la lucha por la condonación de la deuda, el 28 de agosto de 1993, surgió el movimiento de deudores conocido como El Barzón, que protagonizó un plantón de 2,000 tractores en el centro de la ciudad de Guadalajara. Este movimiento se difundió rápidamente por varios estados de la república, exigiendo la reestructuración de las carteras vencidas. Contra la subordinación de que son objeto los productores agropecuarios, el movimiento se caracteriza por la construcción de un amplio número de organizaciones de productores, para la comercialización, el financiamiento, redes de productores de mujeres campesinas, redes contra el libre comercio, frentes de defensa de la agricultura, organizaciones indígenas, etc. En el plano internacional, a la vez que el movimiento expresa el impacto de la globalización en el campo, aprovecha la interrelación mundial que ha traído consigo esta etapa del capital, lo cual le permite construir organizaciones que rebasan las fronteras nacionales. De esta forma se ha construido una organización mundial, vía campesina, que nació en Mons Bélgica en marzo de 1993, con la participación de México, que defiende la integración productiva de los campesinos, la autosuficiencia y soberanía alimentaria, exige la renegociación de los acuerdos comerciales, el control de las empresas alimentarias, freno a las importaciones de cultivos transgénicos y fortalecimiento de la unidad económica campesina. Se trata de un movimiento pluriclasista, que involucra a la mayoría de los productores agropecuarios del país, donde también participan los indígenas en su lucha por la autonomía. El blanco del movimiento sigue siendo el gobierno a través de sus instituciones, lo que refleja el papel del Estado como garante del nuevo modelo de desarrollo, así como las dificultades del movimiento para enfrentar directamente a los agentes promotores de la globalización. Se trata de una forma de resistencia a la

subordinación que enfrentan los agricultores del nuevo milenio en condiciones económicas muy desfavorables, pero que ha permitido generar un amplio entramado organizativo que constituye la defensa más importante con que cuentan los productores agropecuarios ante el nuevo orden global (58).

8.7. Un proyecto nacional de desarrollo agropecuario alternativo

Frente al reto del nuevo orden global y ante los efectos de las políticas neoliberales de ajuste estructural, aplicadas en la década de los ochenta, el sector agropecuario requiere de un nuevo proyecto nacional y en el contexto del nuevo orden global. La participación del sector agropecuario en la economía nacional, se basa en garantizar la autosuficiencia alimentaria, fincar el proceso de industrialización en el país y liberar un excedente alimentario capaz de asegurar la independencia nacional y romper la subordinación respecto de un sistema alimentario mundial dominado por algunos países centrales y por algunas empresas transnacionales. Así mismo, en el marco de la globalización, se permita una correcta vinculación con el mercado mundial, partiendo de las ventajas comparativas que se tiene en ciertas áreas de actividad, las que una vez integradas a las cadenas productivas y comerciales, los empresarios mexicanos serían un factor clave en nuestros intercambios internacionales. Para lograrlo se requerirá de la movilización de los recursos productivos y humanos, lo que implica la reincorporación de vastas áreas agrícolas y grandes segmentos de la población rural que han sido desplazados por el proceso de modernización que acompañó la integración de México al mercado mundial. Habrá que dar impulso a la infraestructura requerida, como centros de enseñanza e investigación agropecuaria, así como adecuados sistemas de información sobre mercados, los que serán difundidos mediante cuadros técnicos vinculados al campo. Asimismo, se diseñaran obras de irrigación agrícola, retomando la idea del control integral de los aprovechamientos hidráulicos a nivel de cuenca hidráulica y, en casos como el noroeste, impulsando avanzados proyectos de interconexión de estas cuencas y articulando usos agrícolas y pecuarios diversificados, agroindustrias de procesamiento agropecuario, así como adecuados sistemas de financiamiento y comercialización podrían ser algunos de los eslabones fundamentales para estructurar una correcta interdependencia y complementariedad del ciclo agroindustrial (59)

Para el sano desarrollo del sector agropecuario habrá que conjugar tierra y trabajo, capitalizando la tierra y generando ocupación permanente; conjugar materia prima y transformación industrial, en una adecuada integración productiva interna; una mejor diversificación de la producción y una mejor distribución de la ganancia; investigación agropecuaria vinculada al campo y su difusión a través de promotores del desarrollo, todo integrado en unidades básicas de producción. Lo anterior deberá estar sustentado en la existencia de la tecnología disponible y de contar con los cuadros técnicos y orgánicos, en una fuerte vinculación con los productores rurales, bajo la dirección de programas de desarrollo de alcance local y regional, es condición inherente a un proyecto de desarrollo agropecuario alternativo. Para ello se requiere de un acuerdo nacional que establezca un nuevo tipo de relación entre el gobierno y las organizaciones campesinas, pero que involucre también al empresario agrícola y los gobiernos de los estados, con el fin de que se establezcan los canales de participación, diálogo y acuerdo entre quienes deben resolver un asunto de interés nacional. En virtud de que el problema agrario tiene un carácter de voluntad política y de disputa social, es fundamental rescatar y fortalecer al sector social del campo mexicano a partir de concebir al ejido y a la comunidad como unidades básicas de la sociedad rural, lo que reclama el respeto a la madurez y autonomía del movimiento de sus organizaciones, el derecho a la apropiación del proceso productivo y la democratización de la sociedad rural. En el diseño de una nueva política hacia el sector, se debe reconocer que hay nuevos actores con nuevas formas de lucha, donde la corporativización y los mecanismos tradicionales de control y subordinación son un obstáculo para el desarrollo rural. Se requiere, por lo tanto, una amplia reforma de las normas e instituciones que rigen la vida rural, las que comprenderán la descentralización de funciones y la injerencia de los productores en el diseño y en la aplicación de los programas de desarrollo agropecuario, que a la vez permita frenar el burocratismo y la corrupción que prevalecen en el aparato estatal responsable de atender al sector. Para ello, la concentración social debe constituirse, si bien no en la renuncia a la rectoría del Estado en la economía ni a la limitada gestión por parte de las organizaciones campesinas, en el reto de conducir en tejido social renovado, diverso y plural que demanda una mayor participación de la sociedad y sus organizaciones, requisito indispensable en la construcción de un futuro mejor para el país y sus pobladores, todo, en el contexto del nuevo orden global (89).

8.8. Propuestas de desarrollo del sector pecuario mexicano

La orientación de las propuestas de desarrollo pecuario, están socialmente dirigidas a los pequeños y medianos productores; mismos que, de continuar las políticas actuales, tenderán a desaparecer (9).

En torno a los cuales se constituyen las propuestas; no es factible el desarrollo económico sin el desarrollo de las cadenas agroalimentarias, la soberanía del país depende de la producción suficiente de alimentos para satisfacer las necesidades de la población, es necesaria la participación del Estado para articular los esfuerzos de crecimiento de la actividad con el desarrollo social y las políticas deben conciliar las metas de desarrollo económico con las de desarrollo social (9).

Que por objetivo busca contribuir al desarrollo sustentable y equitativo de la cadena de producción de carne, leche y miel, disminuir las asimetrías regionales, mejorar las condiciones e ingresos de los productores primarios y generar empleos a lo largo de la cadena productiva y coadyuvar a generar productos de calidad e inocuos para la salud de los consumidores (9).

Estas son algunas acciones que proponen actores del subsector pecuario;

1. Desarrollo rural:
 - a. Desarrollar infraestructura en vías de comunicación y energía eléctrica
 - b. Ampliar los servicios públicos
 - c. Fortalecer la educación básica
2. Producción primaria
 - a. Realizar un censo ganadero
 - b. Control y campañas zoosanitarias
 - c. Programas regionales
 - d. Programas de desarrollo del hato ganadero
 - e. Programas Nacional de Producción y Aprovechamiento de Forrajes Nativos
 - f. Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico y Asistencia Técnica
 - i. Promoviendo investigación y desarrollo
 - ii. Dando asistencia técnica, capacitando y desarrollando proyectos
 - g. Desarrollo de infraestructura pecuaria
 - h. Promover la organización de productores
 - i. Subsidiar insumos y otorgar créditos

3. Medio Ambiente
 - a. Recuperación y conservación de pastizales y agostaderos
 - b. Promover modelos de producción alternativos, como la administración holística de los recursos
4. Sacrificio y Empaque
 - a. Promover la inversión en rastros TIF
 - b. Desarrollar servicios de apoyo a la agroindustria nacional
5. Mecanismos redistributivos
 - a. Desarrollar mecanismos de regulación de precios y, o de mercados
6. Comercio Exterior
 - a. Verificación de puntos de entrada de las importaciones
 - b. Resolución de conflictos comerciales
 - c. Cambio de estrategia comercial, enfocada hacia Latinoamérica, en donde los mercados son más homogéneos y mas regulatorios

9. CONCLUSIONES

La crisis mundial de la posguerra, surgida como resultado del agotamiento del régimen de acumulación que la sustentaba, alteró significativamente el cuadro geopolítico y el marco económico mundial. Consecuentemente, se reestructura el capital mundial y se genera un nuevo orden global, lo que se caracteriza por el conjunto de transformaciones económicas, políticas, sociales y culturales. En el marco de este nuevo orden global, se constituye un nuevo sistema agroalimentario mundial, el cual se ha convertido en un factor estratégico y concentrador para los países industrializados, ahora convertidos en países agricultores y agroexportadores. En sentido contrario, los países en desarrollo han perdido la capacidad para producir sus propios alimentos, dependiendo cada vez más, para su abasto, del mercado mundial de alimentos.

Tras la crisis de la deuda a inicios de la década de los ochenta, para los países fuertemente endeudados, entre ellos México, significó la aplicación de políticas neoliberales dirigidas al cambio estructural. El resultado de estas políticas ha llevado a los países en desarrollo a la especialización y la monopolización de las actividades productivas en función del mercado mundial, privilegiando las exportaciones industriales. Para México, el cambio estructural significó una disciplina fiscal en el gasto público, lo que comprendió un programa de extrema austeridad que afectó los gastos en desarrollo social, como el cierre y desmantelamiento de empresas públicas. Se asistió a un proceso de desreglamentación de los principales sectores de la economía, que incluyó al agropecuario y con ello al subsector pecuario. En el marco de la liberación del comercio, el compromiso del gobierno en la apertura de la economía fue marcado por los cambios a nivel institucional con la entrada de México al GATT en 1986 (hoy OMC) y con la firma del TLCAN en 1994. En consecuencia, el sector agropecuario se vio sometido a las políticas recesivas de fomento a la producción, la desregulación del comercio, la eliminación de subsidios, eliminación gradual de cuotas de importación y la paulatina eliminación de aranceles.

Debido a que desde el gobierno se ha sostenido que la llamada agricultura comercial, en particular, la agroindustria de exportación, es la vía de desarrollo agropecuario, la política económica se orientó por tanto, a estimular el crecimiento del sector agrícola comercial, enfocando en él la inversión pública, así como el alcance y dirección de la reforma agraria. Por lo tanto, las políticas de desarrollo agropecuario se fijaron en la apertura comercial y la reforma al artículo 27 constitucional. A lo que se ha

apostado es a una política de reconversión del sector agropecuario a fin de que éste se inserte en los mercados mundiales, aprovechando las ventajas comparativas que, se supone, habrían de esperarse en un mercado globalizado y complementario. De ahí que solamente un reducido grupo de empresas con alta capacidad financiera, se convierten en los privilegiados abastecedores de insumos para la agroindustria exportadora.

En la estrategia empresarial aparece la innovación permanente, una forma de adaptarse al cambio constante, que se funda en la utilización de equipamientos flexibles, trabajadores calificados y polivalentes. Gracias a sus vastos recursos financieros y a su experiencia comercial, las empresas comercializadoras, forman importantes redes de empresas flexibles y de agroasociaciones con productores nacionales, lo que les permite incursionar en mercados nacionales y extranjeros.

En el particular caso de la ganadería la hiperconcentración de la producción y el capital, en el censo de tres empresas que dominan la industria de la carne de res; Tyson (antes I.B.P.), CARGILL y Con Agra. La producción nacional de carne de pollo lo generaron tan sólo tres empresas con 52% de la producción y nueve aportaron 36% de la producción de huevo. Ocurre lo mismo con la carne de cerdo que con el problema de influenza registrado recientemente el gobierno incentivó recursos a las empresas porcícolas que resultaron perdedoras económicamente. Con esto el subsector pecuario mexicano se reestructura en el interior de la ganadería industrial de exportación, perdiendo de vista la estructura productiva que históricamente ha alimentado a los mexicanos.

Para el resto del sector agropecuario, que incluye el sistema de producción campesino, la nueva realidad solamente les permite incorporarse al proceso de reproducción capitalista por medio de una forma residual, a través del empleo marginal de mujeres y niños, mal remunerados y sin protección alguna, lo que constituye sólo un complemento de la reproducción de la fuerza de trabajo que el capital requiere. Al perder el vínculo con el capital como productores, las políticas públicas excluyeron a los productores rurales de los planes integrales productivos y encaminarlos hacia ellos proyectos asistenciales de sobrevivencia.

A diferencia del pasado, el movimiento actual de lucha campesina, se desarrolla en dos planos: el nacional y el internacional. En el terreno nacional, se enfrenta a las instituciones del Estado que establecen las políticas hacia el sector agropecuario, fijan las reglas de comercio internacional, o simplemente ignoran las consecuencias que todo ello trae consigo. En el plano internacional, se ha construido una organización mundial,

vía campesina, que defiende la autosuficiencia y la soberanía alimentaria, exige la renegociación de los acuerdos comerciales, el control de las empresas alimentarias, freno a las importaciones de cultivo transgénicos y fortalecimiento de la unidad económica campesina.

De esta manera los resultados reflejados en el saldo neto, puramente contable, de la balanza comercial de la actividad, muestra en la producción nacional de carne, una caída a finales de los setentas anterior a la firma de los acuerdos del GATT (1986) y TLCAN (1994), esto muestra un deterioro de la producción por otros factores como la crisis de 1982, la entrada a programas neoliberales de ajuste estructural que comprendieron el retiro del Estado en la promoción de desarrollo económico sectorial, así mismo el gobierno apostó en 1986 al mercado mundial que en el saldo neto de la balanza comercial se muestra negativa desde 1988 año que se liberan las cuotas a la importación, aún en la avicultura que es la actividad más dinámica del subsector muestra una dependencia del exterior la cual da una característica de suma vulnerabilidad. La reforma de la legislación agraria que suprimió la propiedad campesina ejidal y comunal, abriendo múltiples vías para el comercio de tierras y la concentración agraria de grandes unidades de producción. La importación de productos pecuarios se ha dado desde la llegada de los españoles a América, sin embargo, durante los años del milagro agrícola mexicano (1950- 1970) México era exportador de productos agrícolas incluyendo animales en pie y carne, pero en 1980 se modifican las relaciones con el exterior invirtiendo el papel de México en el comercio mundial, el gobierno mexicano encamina su economía a la industrialización y al petróleo descuidando al sector primario, y entra en un estancamiento que significó el giro de exportador a importador de alimentos.

En este proceso de reestructuración, redefinición, habrá que convocar a los sectores, más representativos de la sociedad mexicana, para elaborar un nuevo proyecto nacional de desarrollo, donde se reconozca y acuerde el papel que deba jugar el sector agropecuario en la economía nacional y global. Es necesario que se establezcan como objetivos nacionales del sector: garantizar la autosuficiencia alimentaria y liberar un excedente alimentario capaz de fincar al sector industrial, asegurar la independencia nacional y romper la subordinación respecto de un sistema alimentario mundial, dominado por algunos países centrales y por algunas empresas transnacionales. Asimismo, en el marco de la globalización, se permita una correcta vinculación con el mercado mundial, partiendo de las ventajas comparativas que se tienen en ciertas áreas

y ramas de la actividad agropecuaria, mismas que habrán de insertarse en las cadenas productivas y comerciales globales, en las mejores condiciones de desarrollo e intercambio. Para lograrlo se requerirá de la movilización de los recursos productivos y humanos, lo que implica la reincorporación de vastas áreas agrícolas y grandes segmentos de la población rural que han sido desplazados por el proceso de modernización que acompaña la integración de México al mercado mundial. En este proceso, será necesario dar impulso a los proyectos de infraestructura económica y social, donde se contemple la adquisición de insumos y maquinaria agrícola, la diversificación de los sistemas agrícolas y pecuarios, las agroindustrias de procesamiento agropecuario, así como de adecuados sistemas de financiamiento y comercialización. Los centros de investigación y enseñanza agropecuaria deberán estar vinculados al campo, a través de programas y promotores de desarrollo, todo sustentado en la existencia de la tecnología disponible y de contar con los cuadros técnicos, capaces de adaptar estas tecnologías y nuevos modelos productivos existentes a la realidad nacional. En el marco social, es fundamental reconocer el carácter multiétnico y multicultural de la sociedad mexicana, por lo tanto, habrá de rescatar y fortalecer al sector social del campo mexicano a partir de concebir los sistemas tradicionales, como unidades básicas de producción, lo que reclama el derecho a la apropiación del proceso productivo y la democratización de la sociedad rural. Todo ello es inherente al nuevo proyecto nacional de desarrollo agropecuario alternativo, en el contexto del nuevo orden global.

10. Literatura citada

1. Calva JL, FUNCIONES DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL FUTURO DE LA ECONOMÍA NACIONAL, en Arroyo OJP, Coord., El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, Facultad de Economía, UNAM, 1991
2. Olmedo, B, CRISIS EN EL CAMPO MEXICANO, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1993.
3. Reyes MGD, PARTICIPACION DEL SECTOR PECUARIO EN LA ECONOMIA NACIONAL, REUNION NACIONAL DE INVESTIGACIONES PECUARIAS, MORELOS 1996.
4. Soto IE, De Haro DA, Frisch GU, Ruiz BJ, PANORAMA DE LA GANADERIA MEXICANA (Aspectos estructurales), México 1983.
5. INEGI, www.inegi.org.mx, México, 2009
6. SITUACION DEL SECTOR PECUARIO EN MEXICO www.methanetomarkets.org/events/2008/ag/docs/ag23apr08_luis_villamar.angulo.pdf, SAGARPA Morelia Michoacán 2008.
7. BOLETIN ECONÓMICO 18 http://www.cnog.org.mx/documentos/217_INFO18.pdf, CNOG, 2009
8. Pérez ER, EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE Y LA GANADERÍA MEXICANA, FMVZ/IIEc, UNAM, 1997
9. Cavallotti VB, POLÍTICAS PARA LA PRODUCCIÓN DE CARNES ROJAS. Propuestas para la producción de carne bovina, en Calva JL, Desarrollo agropecuario forestal y pesquero, Agenda para el desarrollo, vol. 7, M.A. Porrúa, México, 2007
10. PLAN DE DESARROLLO 2005- 2009 DE LA FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA, UNAM.
11. Altvater, E, CAPITALISMO MUNDIALIZADO, CEMOS, Memoria, abril de 2000, No 134.
12. Garcia de la Huerta, R.S.C., ponencia que presentó en el seminario: “SITUACIÓN ALIMENTARIA DE MÉXICO Y EL MUNDO” organizado por la FAO y el colegio Nacional de Economistas, A.C., 3 y 4 de Octubre de 1996
13. Ferrer, Aldo, HECHOS Y FICCIONES DE LA GLOBALIZACIÓN en, Ricardo Valero, Coord. Globalidad: una mirada alternativa, M.Á.Porrúa, México, 1999

14. Iglesias, E.V, Globalización e integración regional: consecuencias para América Latina, en Ricardo Valero, Coord. Globalidad: una mirada alternativa, M.Á.Porrúa, México, 1999
15. González, C.P., LAEXPLOTACIÓN GLOBAL, en Ricardo Valero, Coord. Globalidad: una mirada alternativa, M.Á.Porrúa, México, 1999
16. Hirsch, J., GLOBALIZACIÓN, CAPITAL Y ESTADO, UAM, Unidad Xochimilco, México, 1998
17. Aguilar, L.F, EL FUTURO DEL ESTADO-NACIÓN, Coord. Ricardo Valero, Coord. Globalidad: una mirada alternativa, M.Á.Porrúa, México, 1999
18. Sotelo, V.A, GLOBALIZACION Y PRECARIEDAD DEL TRABAJO EN MÉXICO, el caballito, México, 1999.
19. Guillén, R.A, EL CONSENSO DE WASHINGTON EN MÉXICO, Investigación Económica, Fac. de Economía, UNAM, ene-mar, 1994
20. Marini, R.M, PROCESO Y TENDENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN CAPITALISTA, en la teoría social latinoamericana, Cuestiones ontemporaneas, T .IV, coord. Marini R.M, y Milán, M.,Coedición el Caballito/UNAM, México, 1996
21. Marx, C, EL CAPITAL, tomo I, FCE, 1946
22. Bartra, A, LA RENTA DE LA TIERRA: REMANENTE HISTORICO O FENOMENO ESTRUCTURAL, Cuadernos Agrarios, No 4, Nueva Época, Marzo de 1979
23. Ojeda, O, LACOOPERACIÓN AMBIENTAL INTERNACIONAL EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN, en Ricardo Valero, Coord. Globalidad: una mirada alternativa, M.Á.Porrúa, México, 1999.
24. Hobsbawm, E, HISTORIA DEL SIGLO XX, 2ª ed., CRITICA, Barcelona, España., 2000.
25. Castañeda, E.C, LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y LA INDUSTRIA ALIMENTARIA, en Delgadillo, M.J., et al, Los sistemas de abasto alimentario en México, frente al reto de la globalización de los mercados, IIEc/Instituto de Geografía/PUAL, UNAM, 1993.
26. Barreda, M.A, ATLAS GEOECÓMICA Y GEOPOLITICA DEL ESTADO DE CHIAPAS, tesis doctoral, FCPyS, UNAM, 1999

27. Rifkin, EL FIN DEL TRABAJO. NUEVAS TECNOLOGIAS CONTRA PUESTOS DE TRABAJO: EL NACIMIENTO DE UNA NUEVA ERA, 7ª ed., PAIDOS, Barcelona, Esp., 1996.
28. Chías, B.L, EL TRANSPORTE DE ALIMENTOS EN MÉXICO: SITUACIÓN FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS, en Delgadillo, M.J., et al, Los sistemas de abasto alimentario en México, frente al reto de la globalización de los mercados, IIEc/Instituto de Geografía/PUAL, UNAM, 1993.
29. Riezanov, D.I, Manifiesto del partido comunista, notas aclaratorias. Ediciones Cultura Popular, México, 1978.
30. Barnes, H.E, HISTORIA DE LA ECONOMÍA DEL MUNDO OCCIDENTAL, UTEHA, México, 1980.
31. Tamames, R, ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL , 5ª ed., Edit Madrid, España, 1988
32. Trápaga, D.Y, LA RONDA URUGUAY DEL GATT Y SUS PERSPECTIVAS A 6 AÑOS DE INICIADA, en Delgadillo, M.J., et al, Los sistemas de abasto alimentario en México, frente al reto de la globalización de los mercados, IIEc/Instituto de Geografía/PUAL, UNAM, 1993.
33. Vega C.G, LA POLITICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES Y SU PAPEL PARA PROPICIAR EL DESARROLLO ECONÓMICO EN MÉXICO, en Lopéz Ayllon, S., Coord., El Futuro del libre comercio en el continente americano. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1997.
34. Kossman I, ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, BIODIVERSIDAD SUSTENTO Y CULTURAS, 28 Redes – red de Ecología Social y Amigos de la Tierra Uruguay, Montevideo, 2001.
35. Singh NG, TRIPs Y LA BIODIVERSIDAD, LA AMENAZA Y LAS RESPUESTAS: UNA VISION DEL TERCER MUNDO. TWN Third World Network, ISBN 983-9747-19-3 Penang, Malasia 2001.
36. Semo E., HISTORIA DEL CAPITALISMO EN MÉXICO. Los orígenes / 1521 – 173, 7ª ed., ERA, México, 1978
37. Florescano E, y Gil SI, “LA EPOCA DE LAS REFORMAS BORBÓNICAS Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO 1750- 1808” en la Historia General de México, El colegio de México, México, 1987.

38. Lira A, et al., "EL SIGLO DE LA INTEGRACIÓN" en Historia General de México, México, 1978.
39. Cue CA, HISTORIA SOCIAL Y ECONÓMICA DE MÉXICO (1521 – 1854), 3ª ed., Trillas, México 1963.
40. Herrera CI, "LA CIRCULACIÓN": Transporte y comercio, en Ciro Cardoso, coord., México en el siglo XIX, Nueva Imagen, México, 1992.
41. Lerman AA, COMERCIO EXTERIOR E INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN EN MÉXICO 1910-1920, UAM, 1998
42. Cardoso C, coordinador, México en el siglo XIX, 1821 – 1910. Historia Económica y de la Estructura Social, Nueva Imagen, México, 1992.
43. Rosenzweig F, EL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO DE 1877 A 1911, en, El Trimestre Económico, Vol XXX (3), FCE, México, julio-septiembre de 1965. Núm 127.
44. Womack J, REVOLUCIÓN MEXICANA (1910-1920), en Leslie, B, Historia de América Latina, Crítica, Barcelona, 1992.
45. Cárdenas E, LA INDUSTRIALIZACIÓN MEXICANA DURANTE LA GRAN DEPRESIÓN, El Colegio de México/Centro de Estudios Económicos, México, 1987
46. Hernández LE, LA PRODUCTIVIDAD Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL EN MÉXICO, FCE, México, 1985.
47. Ortiz MA, DESARROLLO ESTABILIZADOR. Una década de estrategia económica en México, en El trimestre económico, Vol. XXXVII (146), FCE, México, 1970
48. Urquidi VL, EL FUTURO DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL, en Martínez del Campo, Coord., Industrialización en México. Hacia un análisis crítico. COLMEX, 1985.
49. Pellicer de B, O y Mancilla E, EL DEBILITAMIENTO DE LA ECONOMÍA Y LA RESPUESTA GUBERNAMENTAL (1957- 1958), en Historia de la revolución mexicana (1952 – 1960), El Colegio de México, México, 1980
50. Clark WR, PORQUÉ EL DESARROLLO ESTABILIZADOR DE MÉXICO FUE EN REALIDAD DESESTABILIZADOR, en Trimestre Económico, Vol. XLIV (146), FCE, México, 1977.
51. Aguilar CH y Meyer L, A LA SOMBRA DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA, Cal y Arena, México, 1991

52. Alvarez BA, ANALOGÍAS Y DIFERENCIAS DE LAS ECONOMÍAS ÑATINOAMERICANAS ANTE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN, ponencia al III Congreso Eurolatinoamericano sobre Integración, Granda, España, noviembre de 1997.
53. Dussel PE, EL CAMBIO ESTRUCTURAL DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO, 1988- 1994, Comercio Exterior, Vol. 45, No.6, México, Junio de 1995.
54. González M.MaL, LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL EN MÉXICO, el caballito/IIEc, México, 1996.
55. Álvarez BA, NAFTA: imposición o coordinación macroeconómica para Canadá y México, en Vazquez Ruiz, Miguelángel, Las regiones ante la globalidad, Universidad de Sonora, México, 1996
56. Álvarez BA, MÉXICO Y CANADA: ¿del NAFTA al libre comercio hemisférico?, El cotidiano, No 67, UAM Azcapotzalco, enero- febrero, 1995.
57. Romero PE, UN SIGLO DE AGRICULTURA EN MÉXICO, M.A. Porrúa, México, 2002.
58. Rubio B, EXPLOTADOS Y EXCLUIDOS: los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal, Plaza y Valdés, México, 2001.
59. Calderón J, UN MODELO ALTERNATIVO DE DESARROLLO RURAL VERSUS TRANSNACIONALIZACIÓN Y POLARIZACIÓN DE LA AGRICULTURA MEXICANA, en Arroyo OJP, Coord., El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, Facultad de Economía, UNAM, 1991.
60. Calderón SJA, AGRICULTURA Y LIBRE COMERCIO EN MÉXICO, en Economía Informa, Facultad de Economía, UNAM, Núm. 314, febrero, 2003.
61. Barrón PMA, LAS EXPORTACIONES MEXICANAS Y EL TLCAN, en Economía Informa, Facultad de Economía, UNAM, Núm. 314, febrero, 2003
62. Calva JL, EN TORNO AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO, en Agricultura y TLC, Cuadernos agrarios, No 4, Nueva Época, México, enero- abril 1992
63. Bartra A, COSECHAS DE IRA. Economía política de la contrarreforma agraria, ITACA, 2003
64. Romero SJA y Villegas CVI, LA AGRICULTURA MEXICANA DESPÚES DE LA REFORMA CONSTITUCIONAL: una estrategia de polarización, 1988 – 1997, en Romero SJA, El neoliberalismo en el sector agropecuario en México, Facultad de Economía, UNAM, 2001.

65. Pérez ER, LA GANADERÍA MEXICANA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO, EUA Y CANADÁ, en Crisis agrícola y desarrollo rural Agricultura y TLC, Cuadernos agrarios, No. 4, Nueva Época, México, 1992.
66. Chauvet M, LOS DESAFIOS DE LA GANADERIA ANTE EL TLC, en Agricultura y TLC, Cuadernos agrarios, No. 4, Nueva Época, México, 1992.
67. López SP, LA GANADERIA BOVINA MEXICANA FRENTE AL TLCAN. Balance a cinco años, en Romero SJA, El neoliberalismo en el sector agropecuario en México, Facultad de Economía, UNAM, 2001
68. Caputo, Orlando “Comentarios sobre la discusión del acuerdo de libre comercio” Economía Informa, núm. 189, FE, UNAM nov-dic 1990
69. Alonso PF, LA AVICULTURA EN MEXICO 1975- 1998. Centro Mexicano de Estudios Sociales- Reflexión, Debate- Propuestas AC, México, 2000.
70. Pérez ER, LA GANADERÍA EN MÉXICO: características y perspectivas, en Arroyo OJP, Coord., El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, Facultad de Economía, UNAM, 1991.
71. CEPAL, LA INDUSTRIA DE LA CARNE DE GANADO BOVINO EN MÉXICO, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.
72. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVA DE LA PRODUCCIÓN DE CARNE DE BOVINO EN MÉXICO, CGG, SAGARPA, México, noviembre, 2006
73. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVA DE LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN MÉXICO, CGG, SAGARPA, México, 1990-2000.
74. Álvarez MA, ACCIONES PARA FOMENTAR EL SISTEMA DE LÁCTEOS EN MÉXICO, en Calva JL, Desarrollo agropecuario forestal y pesquero, Agenda para el desarrollo, vol. 7, M.A. Porrúa, México, 2007.
75. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVA DE LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN MÉXICO, CGG, SAGARPA, México, Abril, 2005.
76. Tinoco JJJ, LA PORCICULTURA MEXICANA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, UNAM, 2004.
77. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVA DE CARNE DE PORCINO EN MÉXICO 2009, CGG, SAGARPA, México, 2009.
78. Hernández MMC, LA INDUSTRIA AVÍCOLA MEXICANA A MÁS DE UNA DECADA DE LA APLICACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE AJUSTE Y DE LA

- APERTURA COMERCIAL, en Calva JL, Desarrollo agropecuario forestal y pesquero, Agenda para el desarrollo, vol. 7, M.A. Porrúa, México, 2007
79. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVA DE LA PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO 2009, CGG, SAGARPA, 2009.
80. Revista Síntesis avícola, enero-febrero, 1995.
81. Angulo CA, LA SITUACIÓN DE LA APICULTURA MEXICANA, ponencia presentada en el XI Seminario del Tercer Mundo, IIEs, UNAM, 1991.
82. SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVA DE LA APICULTURA EN MÉXICO 2000, SAGARPA, México, 2000
83. LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS A TRAVÉS DE LA APICULTURA Asociación Ganadera Nacional De Criadores De Abejas Reinas y Núcleos, 19 Nov de 2008, México, DF,
http://www.senado.gob.mx/reforma_campo/content/reu_consulta/docs/Enrique_Carrillo.pdf.
84. COMUNICADO 074, SAGARPA, Ciudad de México, 3 de abril del 2009,
<http://calderon.presidencia.gob.mx/prensa/comunicados/?contenido=43810>
85. Rubio B, EL MODELO ECONOMICO NEOLIBERAL Y EL PROBLEMA ALIMENTARIO, en Romero SJA, El neoliberalismo en el sector agropecuario en México, Facultad de Economía, UNAM, 2001.
86. Lara FSM, NUEVAS EXPERIENCIAS PRODUCTIVAS Y NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN FLEXIBLE EN DEL TRABAJO EN LA AGRICULTURA MEXICANA, Coedición Juan Pablos Editor/Procuraduría Agraria, México, 1998.
87. Zermeño, F, LA AGRICULTURA EN EL FUTURO DE LA ECONOMÍA NACIONAL, en Arroyo OJP, Coord., El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, Facultad de Economía, UNAM, 1991.
88. Fuente E. de la, LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS AGRARIAS Y AGRICOLAS EN LA DECADA DE LOS OCHENTA, en Arroyo OJP, Coord., El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, Facultad de Economía, UNAM, 1991.
89. Encinas RA, CONDICIONES NECESARIAS PARA EL DESARROLLO RURAL, en Arroyo JP, Coord., El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana, Facultad de Economía, UNAM, 1991.

11. ANEXOS (CUADROS Y GRAFICAS)

Cuadro 1						
Producto Interno Bruto 1986-1991 (miles de millones de 1980)*						
Años	Total (1)	Agropecuario (2)	Agrícola (3)	Pecuario (4)	Ponderaciones en %	
					(4)/(1)	(4)/(2)
1986	4735	371	236	135	2,85%	36,39%
1987	4823	374	242	132	2,74%	35,29%
1988	4875	358	229	129	2,65%	36,03%
1989	5034	343	219	124	2,46%	36,15%
1990	5255	366	241	125	2,38%	34,15%
1991	5468	369	244	125	2,29%	33,88%
1992	5618	373	242	131	2,33%	35,12%
1993	5650	378	245	133	2,35%	35,19%
1994	5863	388	251	137	2,34%	35,31%
(millones de pesos a precios de 2003)**						
2003/1	7367976	268147	162942	82602	1,12%	30,80%
2003/2	7540376	290152	178999	86819	1,15%	29,92%
2003/3	7535175	269449	151614	93116	1,24%	34,56%
2003/4	7779686	315258	190188	95233	1,22%	30,21%
2003	7555803,25	285751,5	170935,75	89442,5	1,18%	31,30%
2008/1	8714636	289147	169927	94649	1,09%	32,73%
2008/2	9053791	346311	219598	101069	1,12%	29,18%
2008/3	9009730	291405	161924	105960	1,18%	36,36%
2008/4	8936351	350407	207410	112211	1,26%	32,02%
2008	8928627	319317,5	189714,75	103472,25	1,16%	32,40%

*Pérez ER, 1994

**CNOG, Boletín 18, 2008

Cuadro 2				
Producción de Carne				
Año	Bovino	Porcino	Aves	Total
1970	590			590
1972	707	573	232	1512
1973	735	642	247	1624
1974	753	719	267	1739
1975	771	810	291	1872
1976	845	909	312	2066
1977	887	1010	336	2233
1978	948	1085	362	2395
1979	994	1167	394	2555
1980	745	1251	399	2395
1981	718	1307	426	2451
1982	734	1365	447	2546
1983	712	1486	469	2667
1984	841	1455	490	2786
1985	980	1293	589	2862
1986	1248	959	673	2880
1987	1273	915	673	2861
1988	1217	861	627	2705
1989	1163	727	611	2501
1990	1114	757	750	2621
1991	1189	812	858	2859
1992	1247	820	898	2965
1993	1256	822	1040	3118
1994	1365	873	1126	3364*
1995	1412	921	1283	3616
1996	1329	910	1264	3503
1997	1328	939	1441	3708
1998	1379	960	1598	3937
1999	1399	992	1598	3989
2000	1408	1030	1825	4263
2001	1444	1057	1928	4429
2002	1467	1070	2075	4612
2003	1496	1043	2160	4699
2004	1517	1035	2197	4749
2005	1559	1087	2344	4990**
2006	1598	1102	2406	5106
2007	1653	1190	2517	5360
2008	1666	1148	2581	5395***

*Pérez ER, 1994

**SAGARPA, 2005

***INEGI, 2009

cuadro 3			
CARNE DE BOVINO			
Años	exportación	importación	balanza comercial
1988	2908,00	109273,00	-106365,00
1989	3503,00	48306,00	-44803,00
1990	4205,00	56633,00	-52428,00
1991	3724,00	159755,00	-156031,00
1992	793,00	171017,00	-170224,00
1993	363,00	102512,00	-102149,00
1994	272,00	138239,00	-137967,00*
1995	1541,00	41802,00	-40261,00
1996	1541,00	110908,00	-109367,00
1997	304,00	198293,00	-197989,00
1998	594,00	263562,00	-262968,00
1999	1030,00	287876,00	-286846,00
2000	1340,00	338528,00	-337188,00
2001	1999,00	339432,00	-337433,00
2002	2637,00	387276,00	-384639,00
2003	3186,00	266993,00	-263807,00
2004	7678,00	108590,00	-100912,00
2005	17528,00	231967,00	-214439,00**

*Pérez ER, 1994

**SAGARPA, 2006

Cuadro 4

COMPOSICIÓN REGIONAL DE LA PRODUCCIÓN 2005

<i>Región</i>	<i>Producción (ton)</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Árida y Semiárida</i>	527,861	33.9%
<i>Templada</i>	456,576	29.3%
<i>Trópico húmedo y seco</i>	574,706	36.9%
Total	1,559,143	100.00

Fuente: Coordinación General de Ganadería / SAGARPA

Cuadro 5

Producción de leche de ganado bovino a nivel nacional (Miles de litros)	
Año	Vol leche (lt)
1980	6741544.00
1981	6856415.00
1982	6923608.00
1983	6768402.00
1984	6860379.00
1985	7172955.00
1986	6373406.00
1987	6200980.00
1988	6159171.00
1989	5577309.00
1990	6141545.00
1991	6717115.00
1992	6966210.00
1993	7404078.00
1994	7320213.00
1995	7398598.00
1996	7586422.00
1997	7848105.00
1998	8315711.00
1999	8877314.00
2000	9311444.00*
2001	9472293.00
2002	9658282.00
2003	9784355.00
2004	9873757.00
2005	9854805.00**
2006	10088551.00
2007	10345982.00
2008	10589481.00***

*SAGARPA, 1990-2000

**SAGARPA, 2005

***INEGI, 2009

Cuadro 6

Volumen de importación de leches
(Toneladas)

Grupo de Productos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Leche Fluida	29,883	49,008	65,691	67,673	89,659	37,838	43,628	43,689	21,672
Leche en Polvo (Grasa < ó = 1.5%)	153,114	38,457	155,151	190,358	117,005	106,378	127,902	130,149	94,425
Leche en Polvo (Grasa >1.5%)	134,728	19,400	58,690	42,492	43,111	28,259	29,730	41,171	47,700
Leche Evaporada	406	209	852	440	378	148	372	349	352
Leche Condensada	979	403	324	671	2,434	179	96	196	141

Nota: El grupo de Leche fluida está expresado en miles de litros; los demás grupos en toneladas.

Elaborado con base en los datos del: Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 1990 y 1991 y de 1992 a 1998 del Sistema de Información Comercial México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Cuadro 7

Volumen de exportaciones de leches

Grupo de Productos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Leche Fluida	34	17	0	112	65	425	709	857	595
Leche en Polvo (Grasa < ó = 1.5%)	1	179	0	1,454	8	974	1,577	3,554	266
Leche en Polvo (Grasa >1.5%)	1	708	71	692	5,372	728	241	434	394
Leche Evaporada	0	0	0	0	0	0	9	29	22
Leche Condensada	0	330	1,328	1,606	15	955	1,616	664	847

Nota: El grupo de Leche fluida está expresado en miles de litros; los demás grupos en toneladas.

Elaborado con base en los datos del: Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 1990 y 1991 y de 1992 a 1998 del Sistema de Información Comercial México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

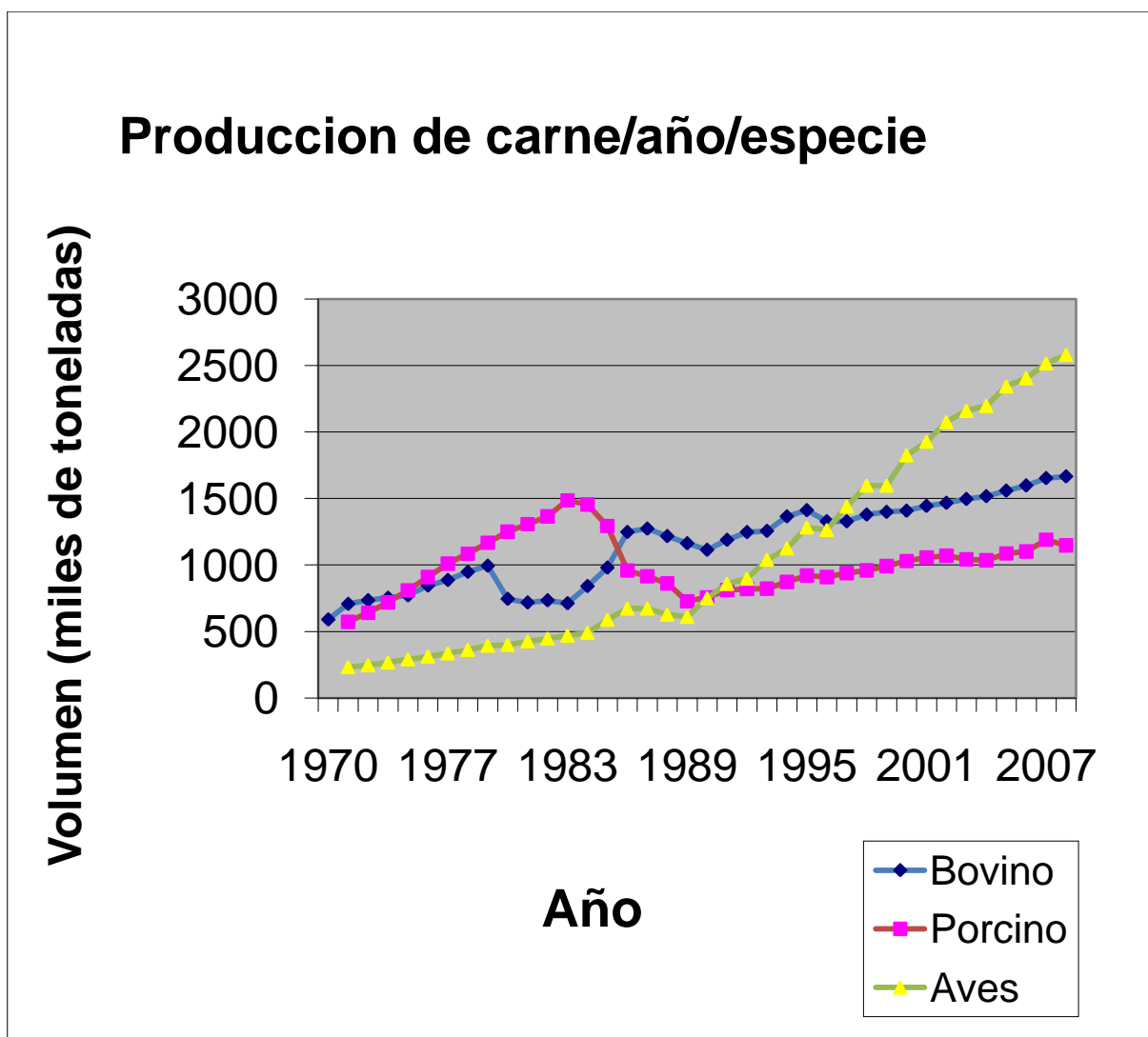
Cuadro 8

CARNE DE CERDO			
Años	exportación	importación	balanza comercial
1980	21.00	51327.00	-51306.00
1981	80.00	68722.00	-68642.00
1982	2.00	68200.00	-68198.00
1983	304.00	67100.00	-66796.00
1984	25.00	66730.00	-66705.00
1985	50.00	97743.00	-97693.00
1986	250.00	61871.00	-61621.00
1987	450.00	69870.00	-69420.00
1988	117.00	142204.00	-142087.00
1989	1106.00	150396.00	-149290.00
1990	510.80	181737.60	-181226.80
1991	1130.90	195572.80	-194441.90
1992	3681.90	230182.30	-226500.40
1993	3681.90	224019.60	-220337.70
1994	3690.50	270231.90	-266541.40
1995	3678.40	183849.70	-180171.30
1996	6318.10	195349.40	-189031.30
1997	14184.20	221330.00	-207145.80
1998	22836.50	264058.10	-241221.60
1999	21834.10	315225.00	-293390.90
2000	25579.50	368380.70	-342801.20
2001	32769.80	398078.10	-365308.30
2002	36472.90	411192.60	-374719.70*
2003	23173.50	491161.60	-467988.10
2004	28331.50	599051.20	-570719.70
2005	38314.60	555584.80	-517270.20**

*Tinoco JJJ, 2002

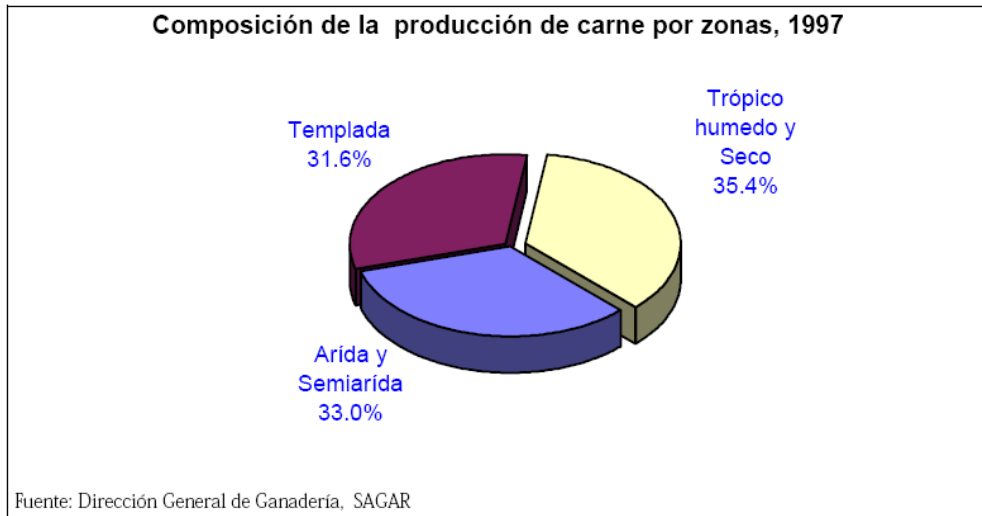
**SAGARPA, 2006

Gráfica 1



Fuente: Pérez ER, 1994, SAGARPA, 2006 e INEGI, 2009.

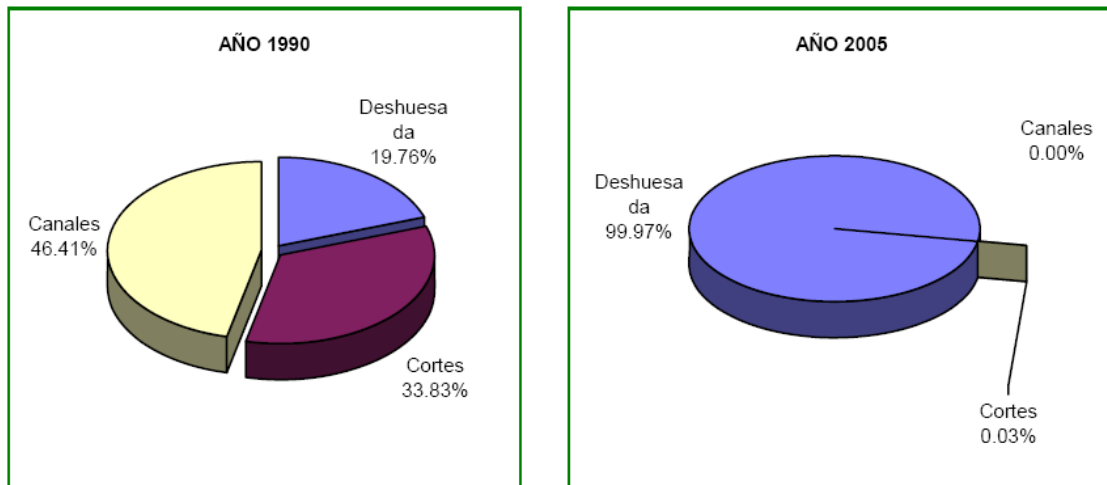
Gráfica 2



Fuente: Coordinación General de Ganadería, SIAP / SAGARPA.

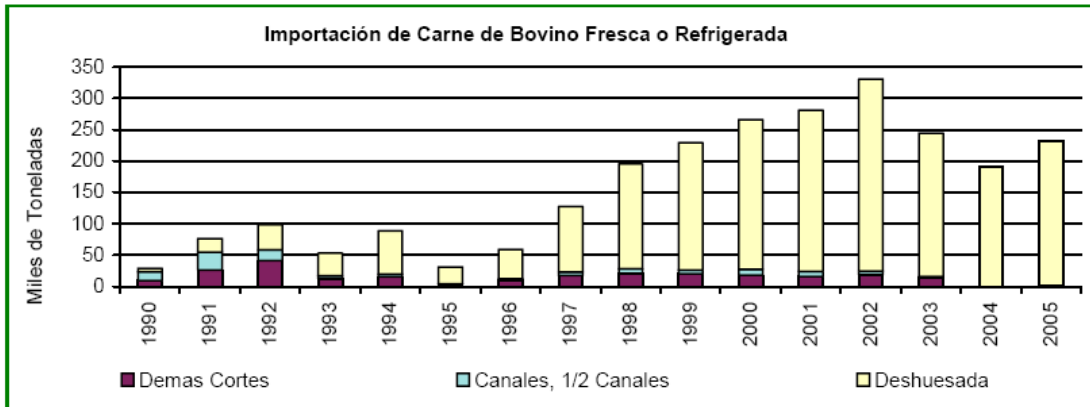
Gráfica 3

COMPORTAMIENTO DE LA IMPORTACIÓN DE CARNE DE BOVINO FRESCA O REFRIGERADA.



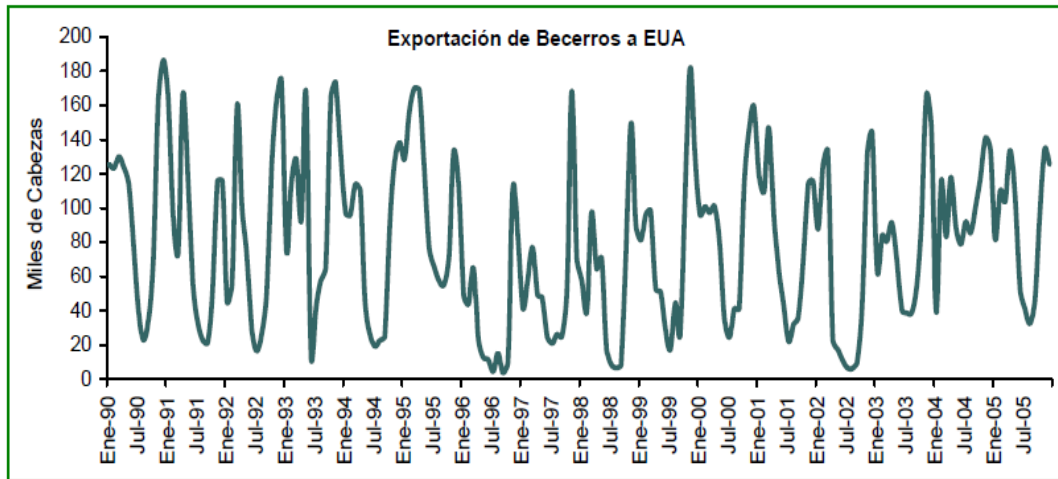
Fuente: Coordinación General de Ganadería/SAGARPA. Con datos del Sistema de Información Comercial de México, SICM-SE

Gráfica 4



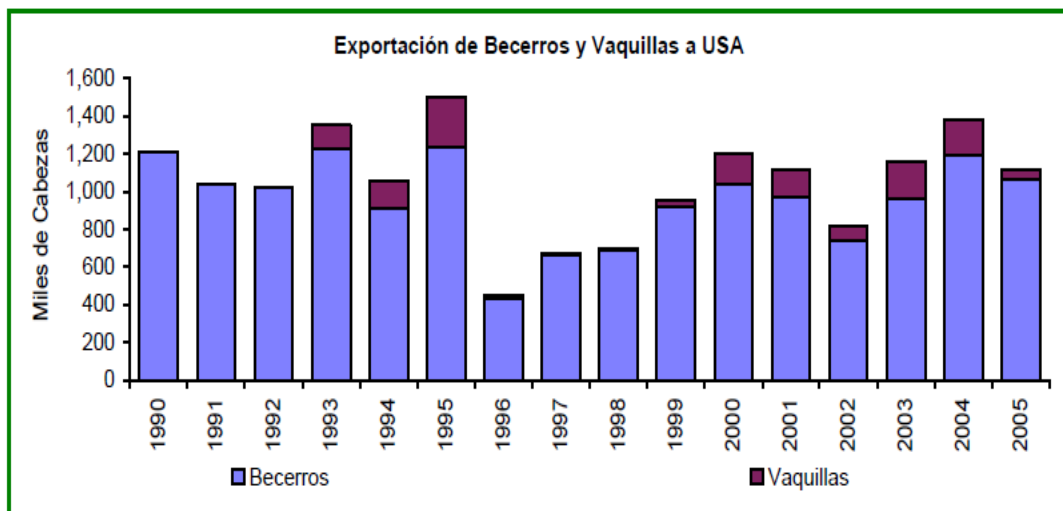
Fuente: Coordinación General de Ganadería/SAGARPA. Con datos del Sistema de Información Comercial de México, SICM-SE

Gráfica 5



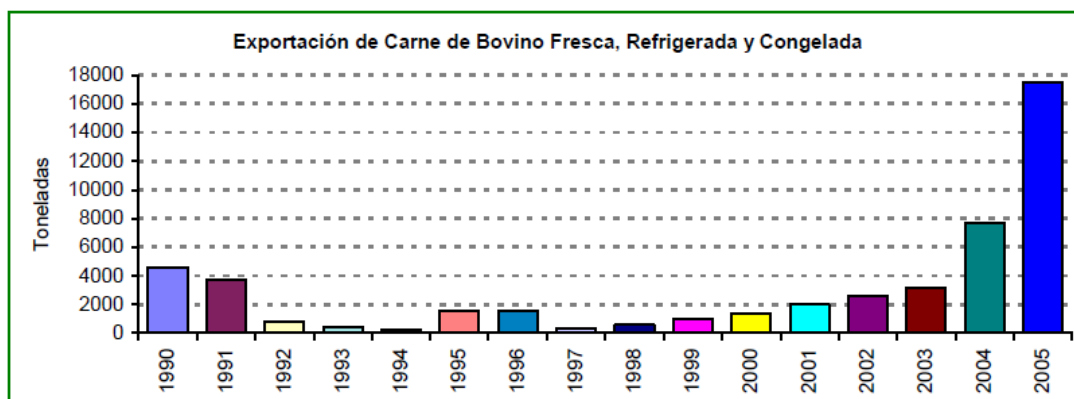
Fuente: Coordinación General de Ganadería con datos de la Dirección General de Salud Animal.

Gráfica 6



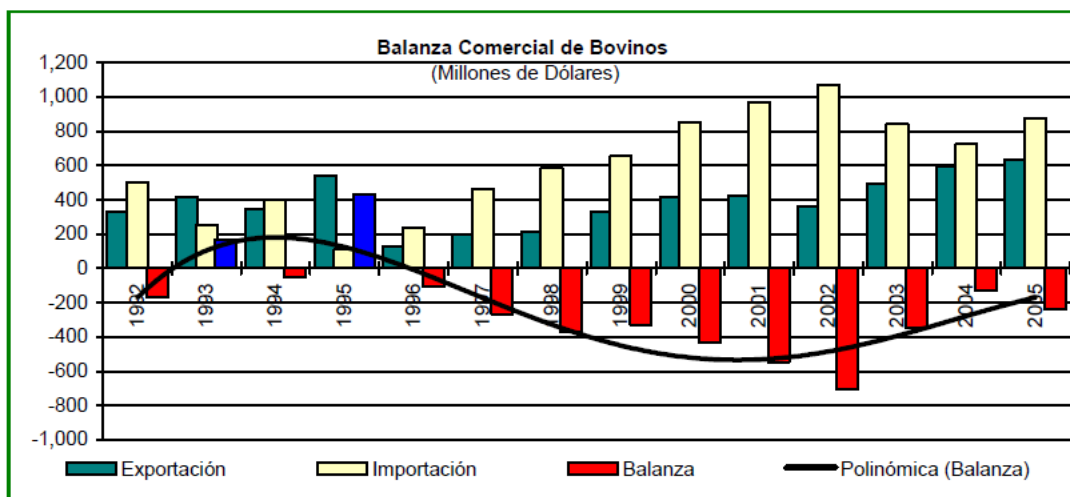
Fuente: Coordinación General de Ganadería con datos de la Dirección General de Salud Animal

Gráfica 7



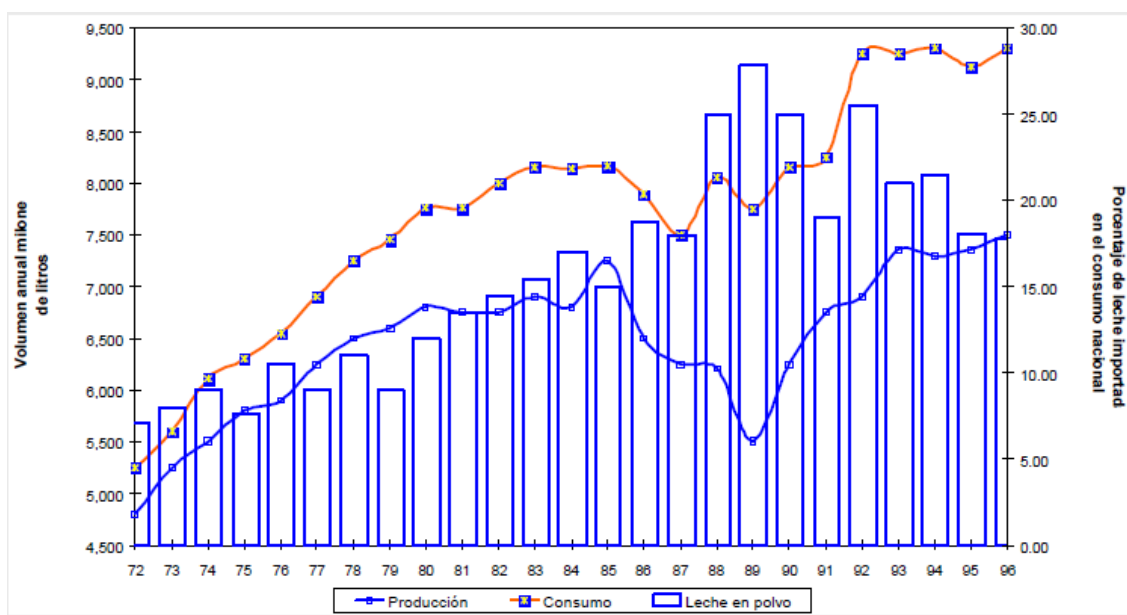
Fuente: Coordinación General de Ganadería/SAGARPA. Con datos del Sistema de Información Comercial de México, SICM-SE

Gráfica 8

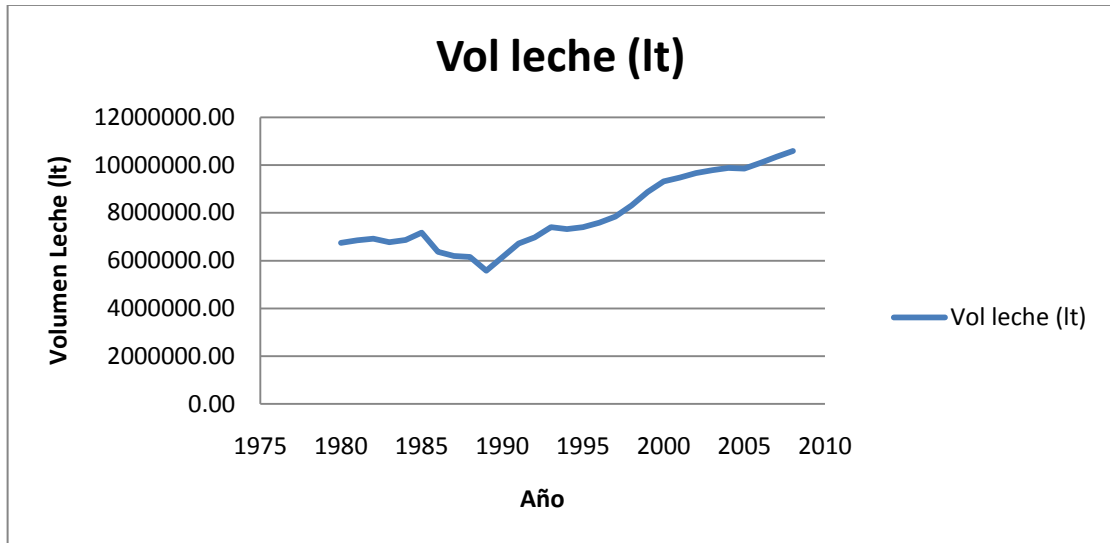


Fuente: Coordinación General de Ganadería. SAGARPA, (La balanza incluye ganado en pío, carne fresca o refrigerada y carne congelada).

Gráfica 9



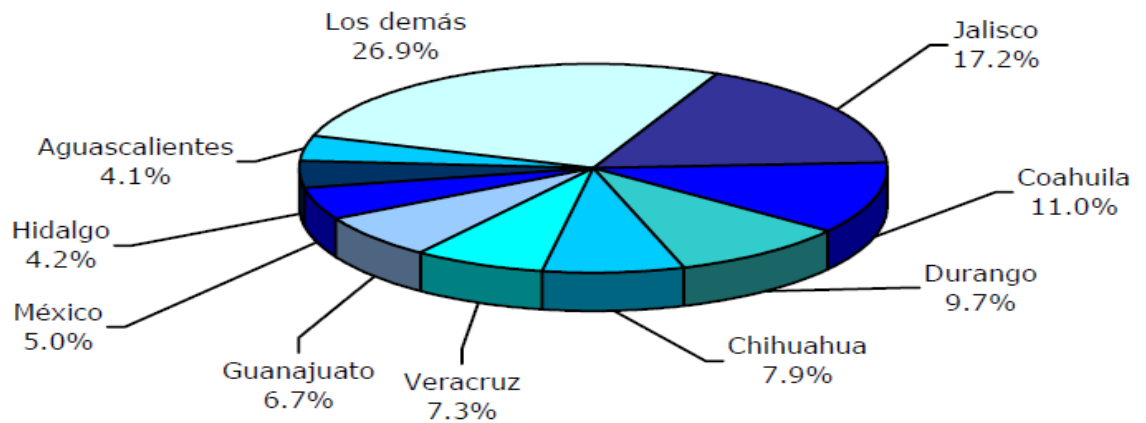
Gráfica 10



Fuente: SAGARPA, 1990-2000, SAGARPA, 2005 e INEGI, 2009

Gráfica 11

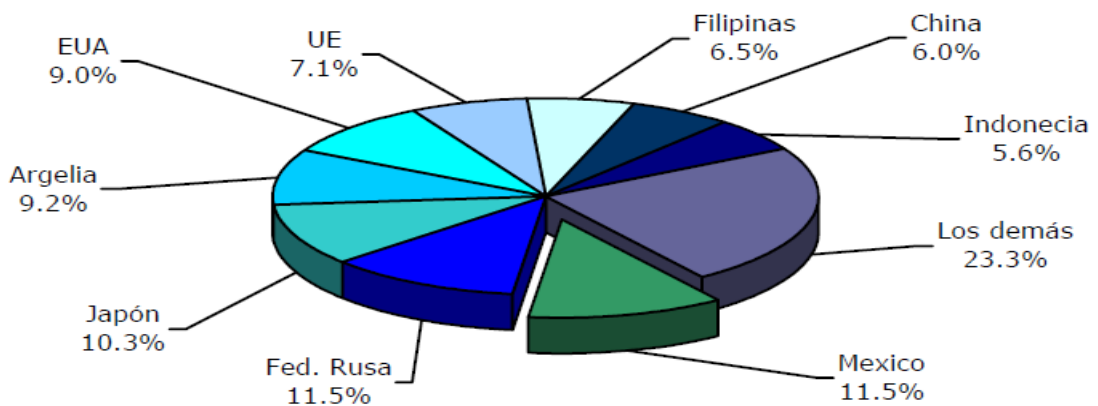
Principales estados productores de leche en México en 2004



Fuente: SIAP / SAGARPA.

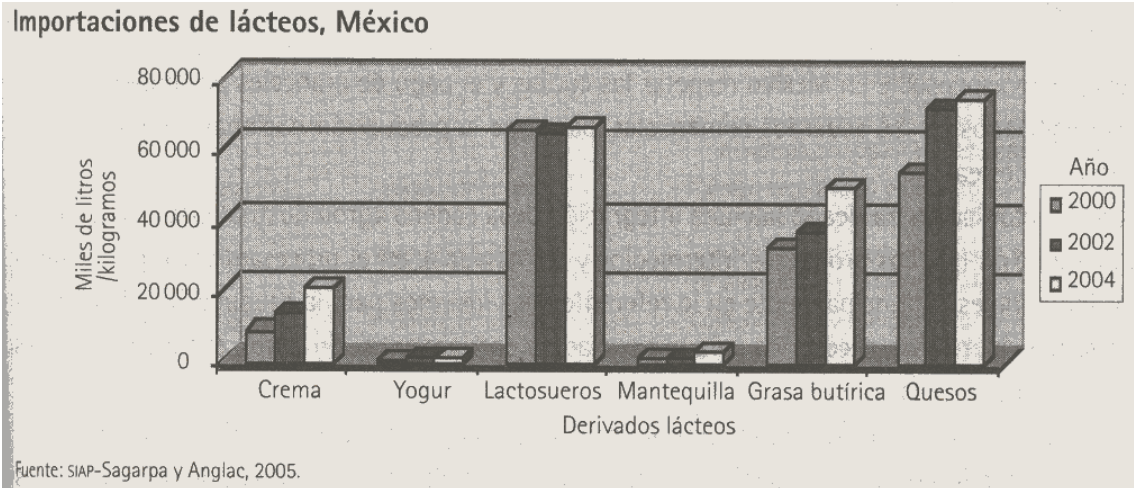
Gráfica 12

Principales países importadores de productos lácteos

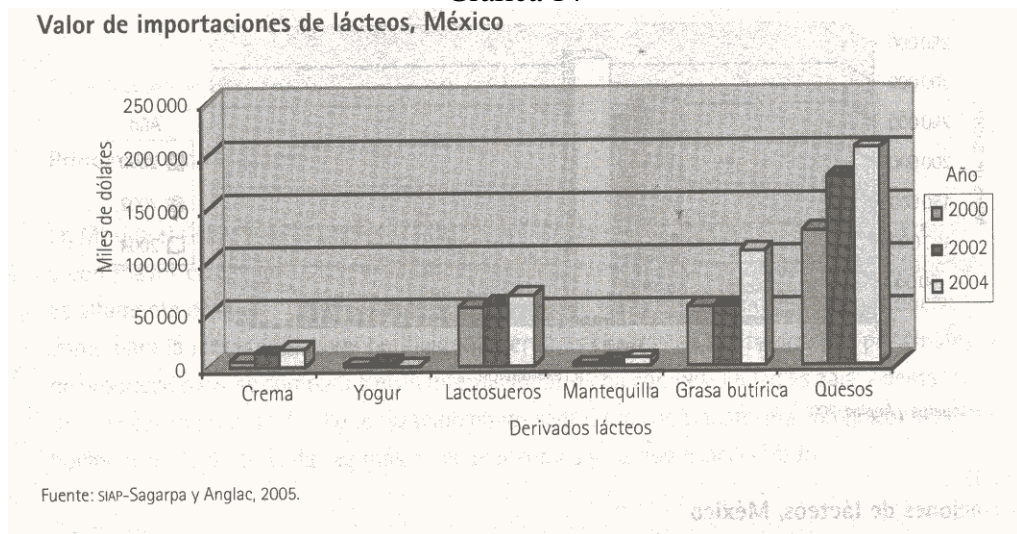


Fuente: CGG / SAGARPA, con información de estimaciones oficiales del PSD.

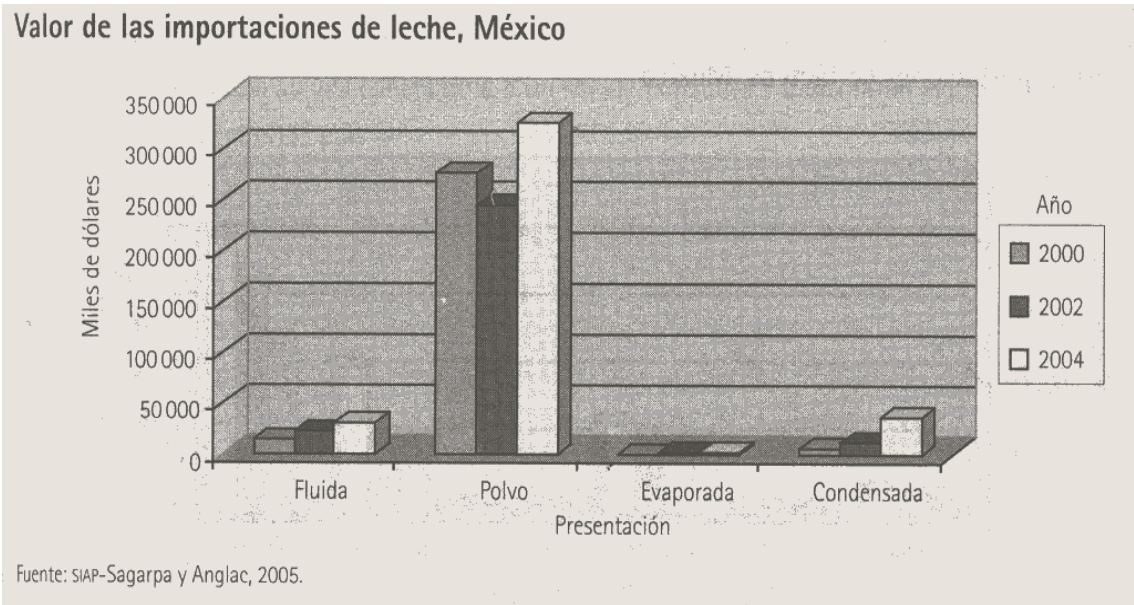
Gráfica 13



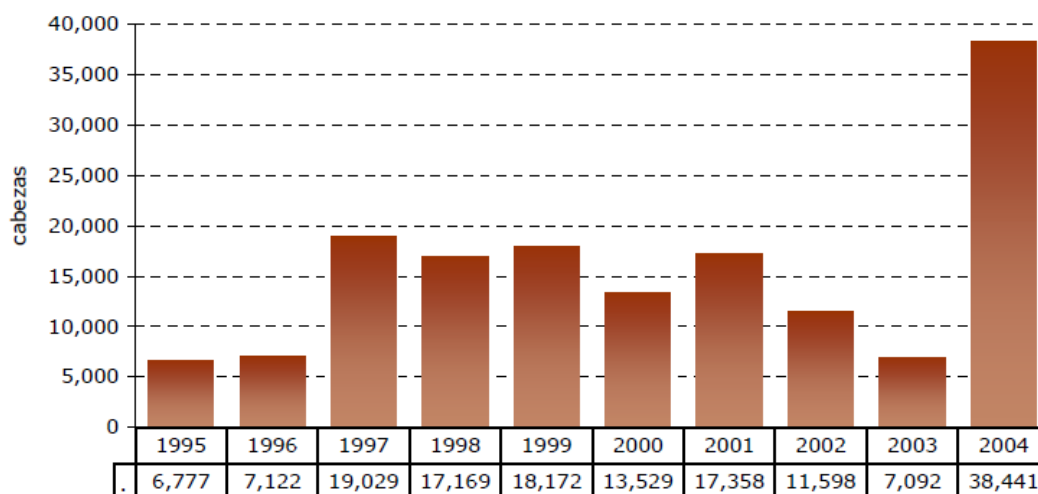
Gráfica 14



Gráfica 15

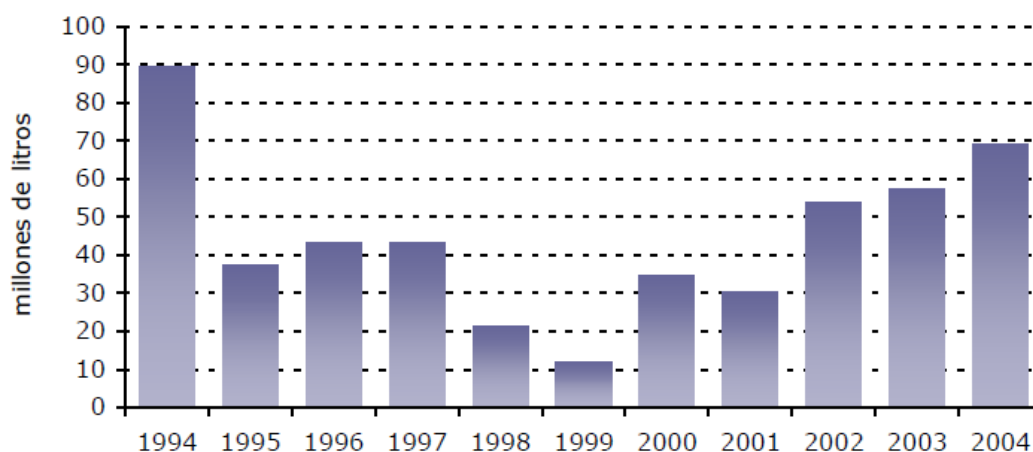


Gráfica 16
 Importación de vacas lecheras



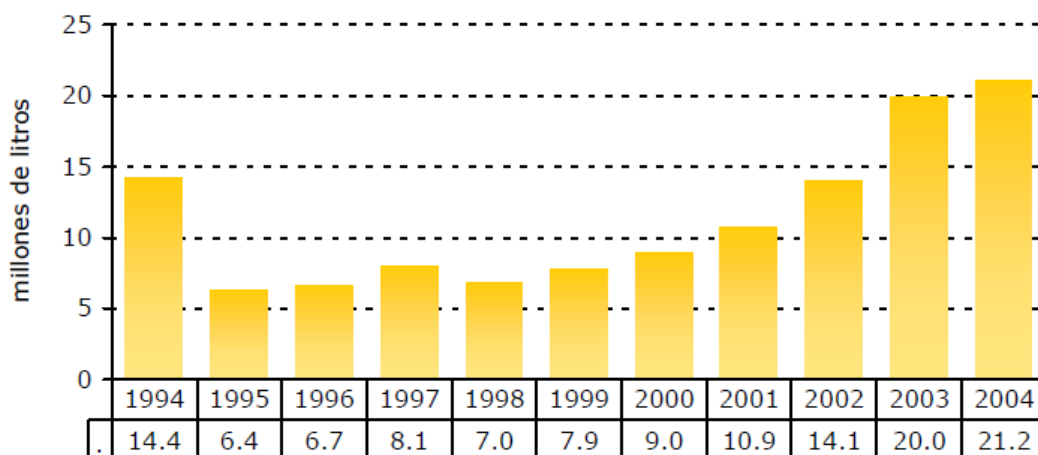
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 17
 Importación de leches fluidas



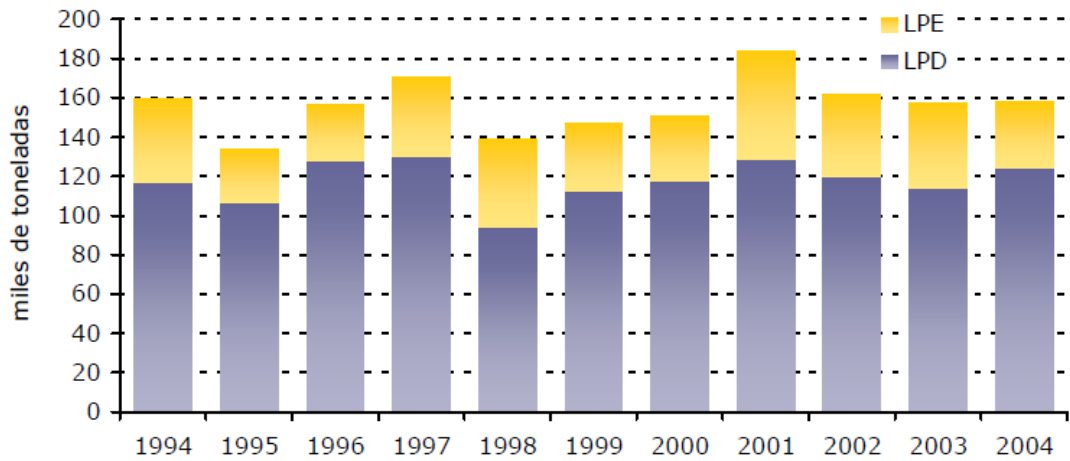
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 18
 Importación de crema de leche o nata



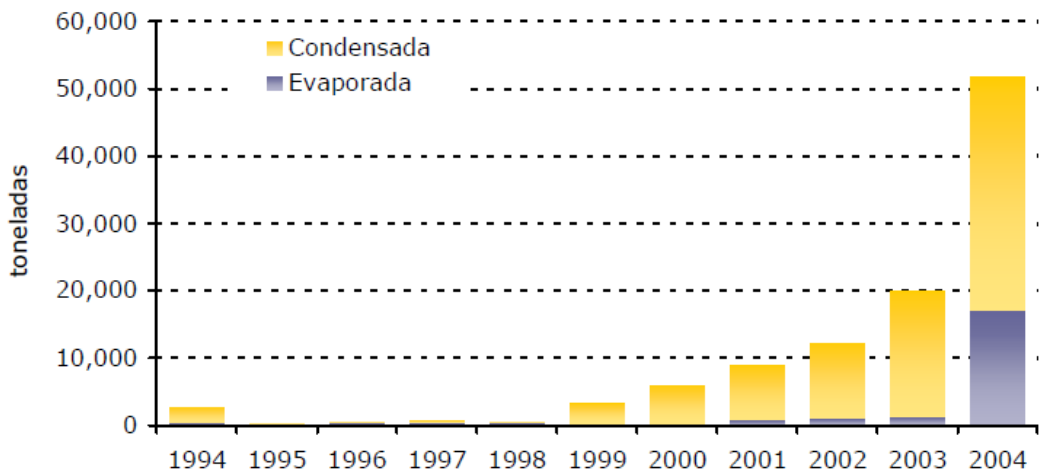
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 19
 Importación de leches en polvo



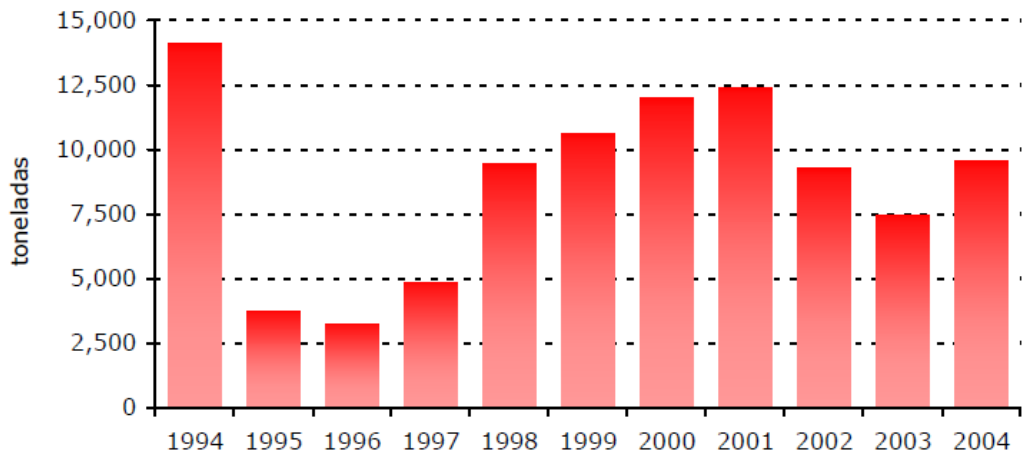
LPE = Leche en polvo entera LPD = Leche en polvo descremada
 Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 20
 Importaciones de leches evaporadas y condensadas



Fuente: SIC-M / SE.

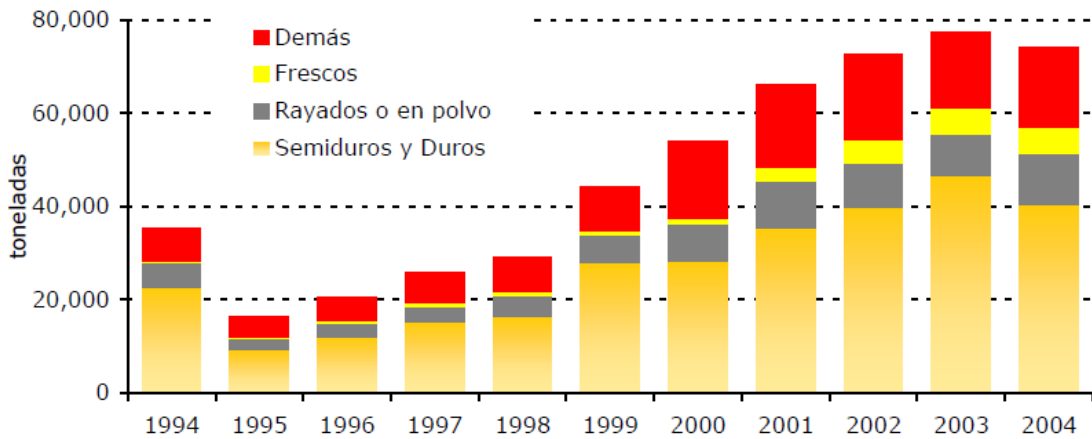
Gráfica 21
 Importaciones de yogurt



Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 22

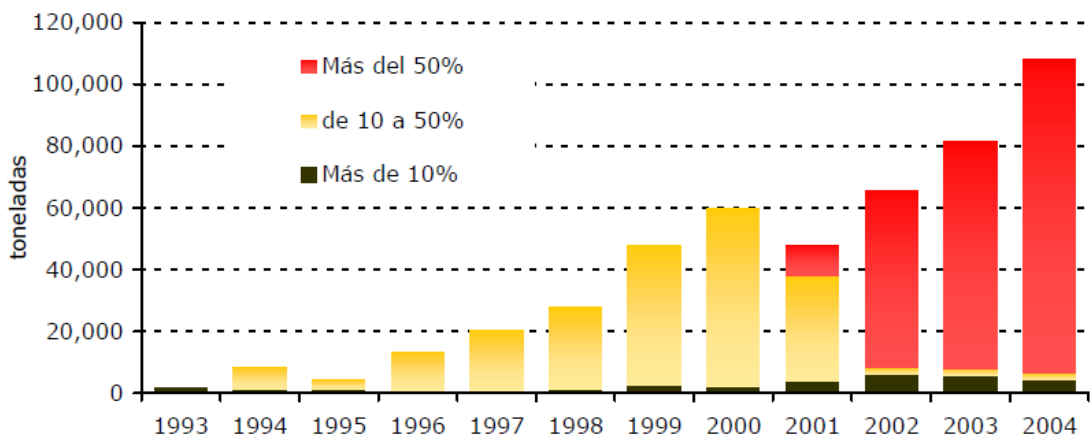
Importaciones de quesos



Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 23

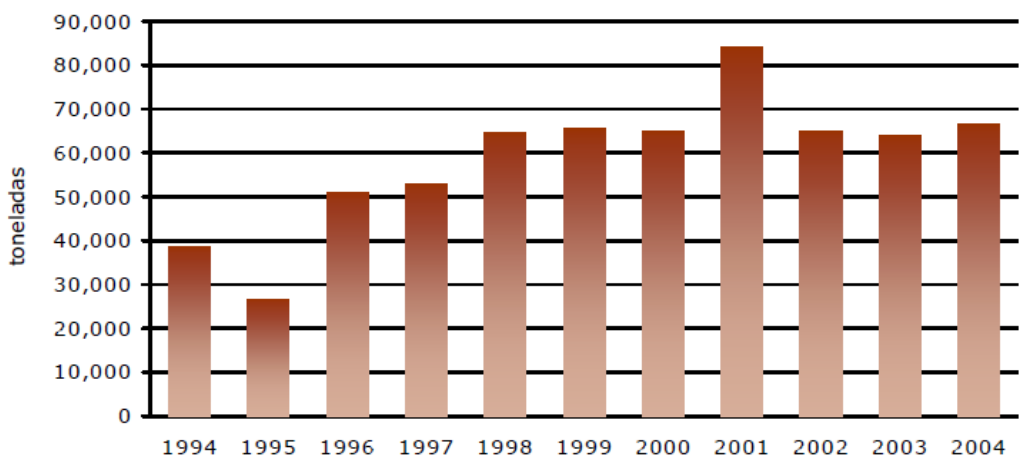
Importación de preparaciones a base de productos lácteos



Fuente: SIC-M / SE.

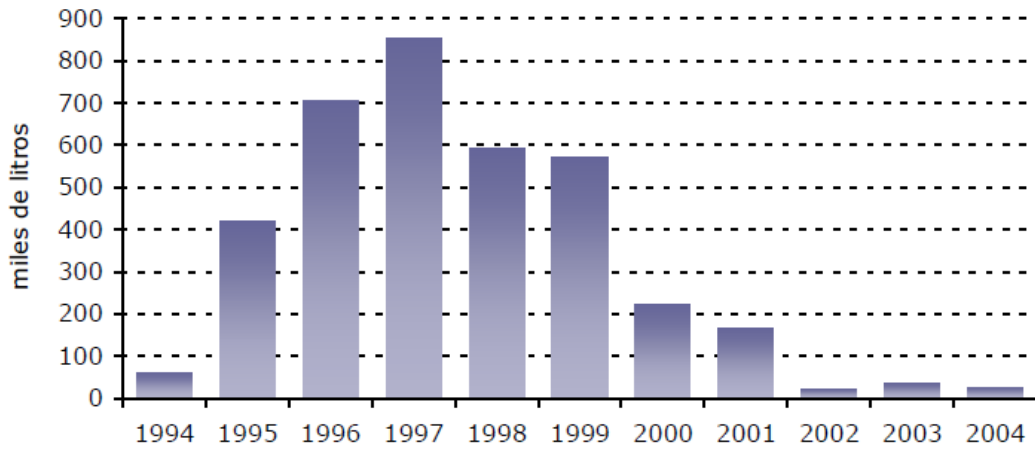
Gráfica 24

Importaciones de sueros y lactosueros



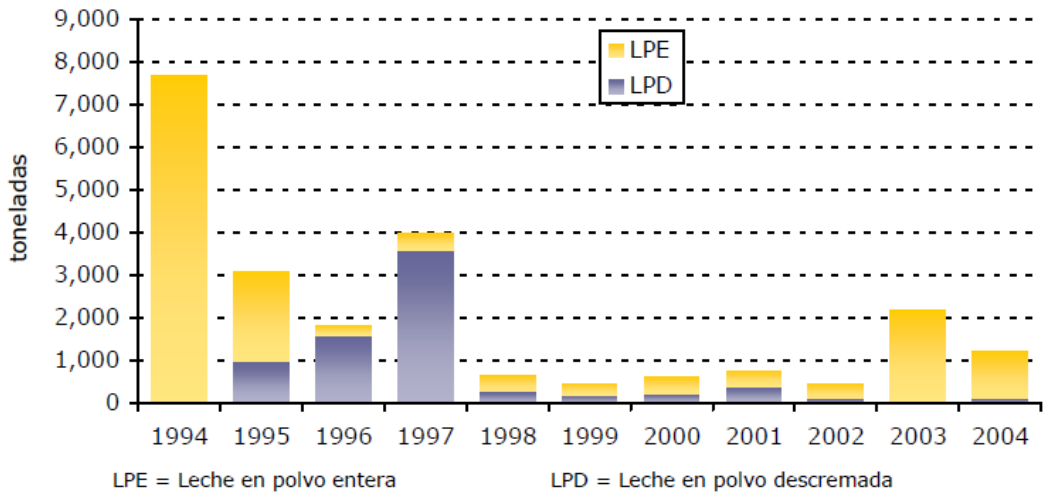
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 25
Exportación de leches fluidas



Fuente: SIC-M / SE.

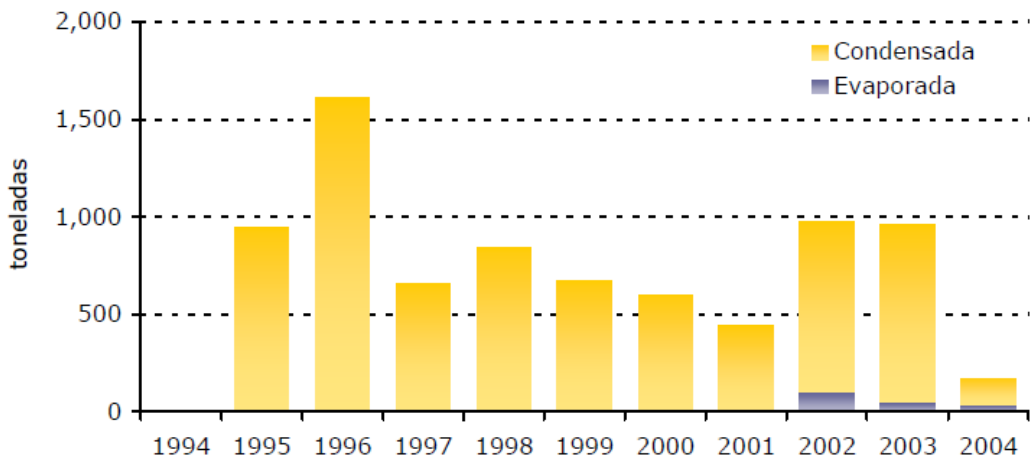
Gráfica 26
Exportación de leches en polvo



Fuente: SIC-M / SE.

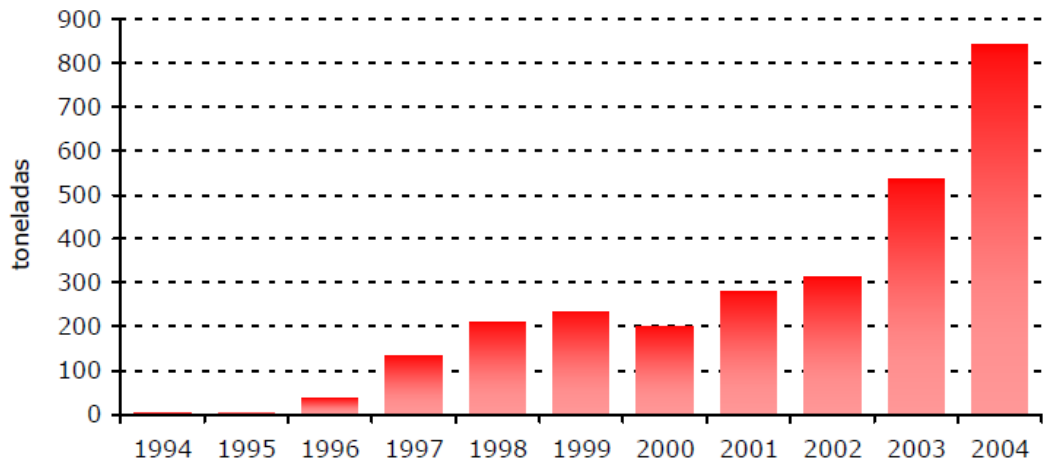
Gráfica 27

Exportaciones de leches evaporadas y condensadas



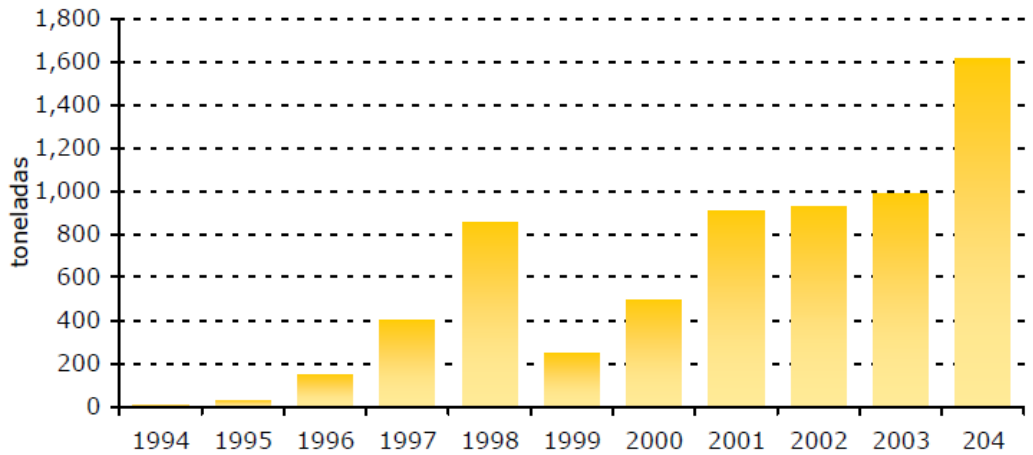
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 28
Exportaciones de yogurt



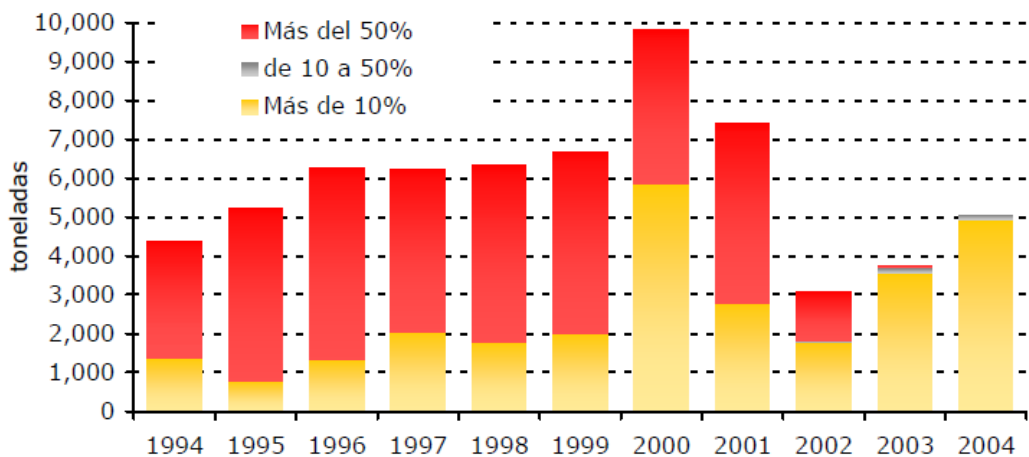
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 29
Exportaciones de quesos



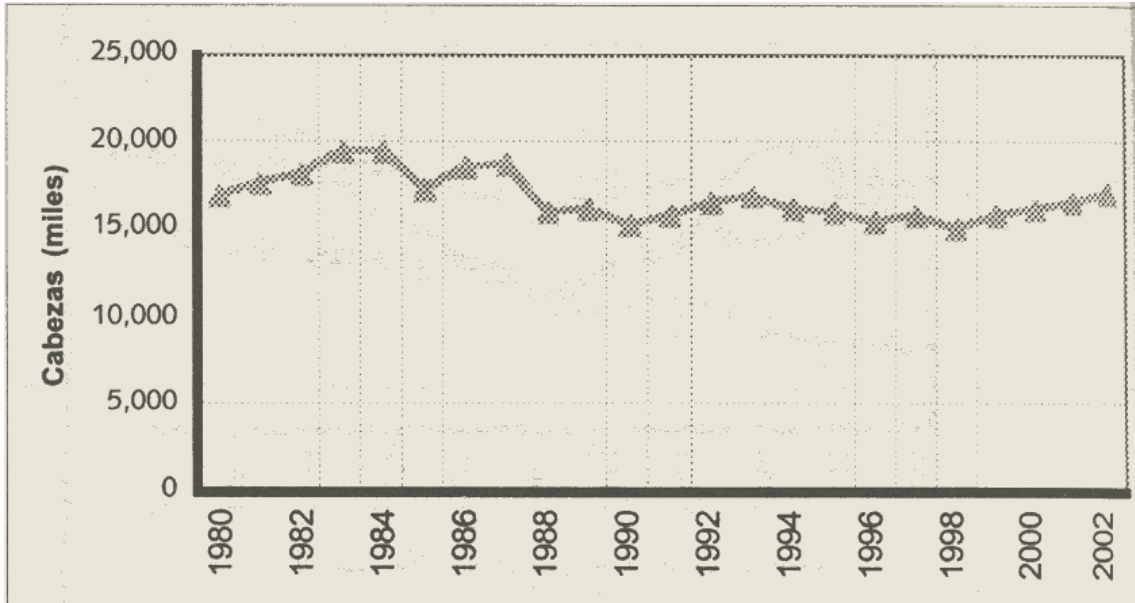
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 30
Exportación de preparaciones a base de productos lácteos



Fuente: SIC-M / SE.

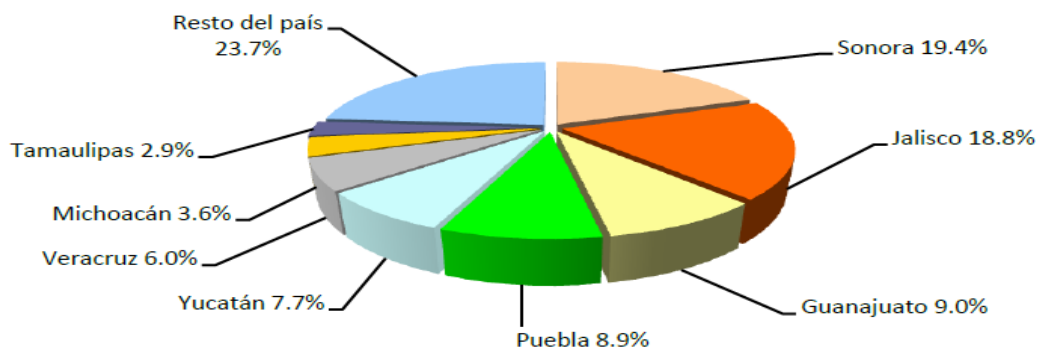
Gráfica 31



*Fuente: Tinoco JJJ LA PORCICULTURA MEXICANA Y EL TLC, 2002

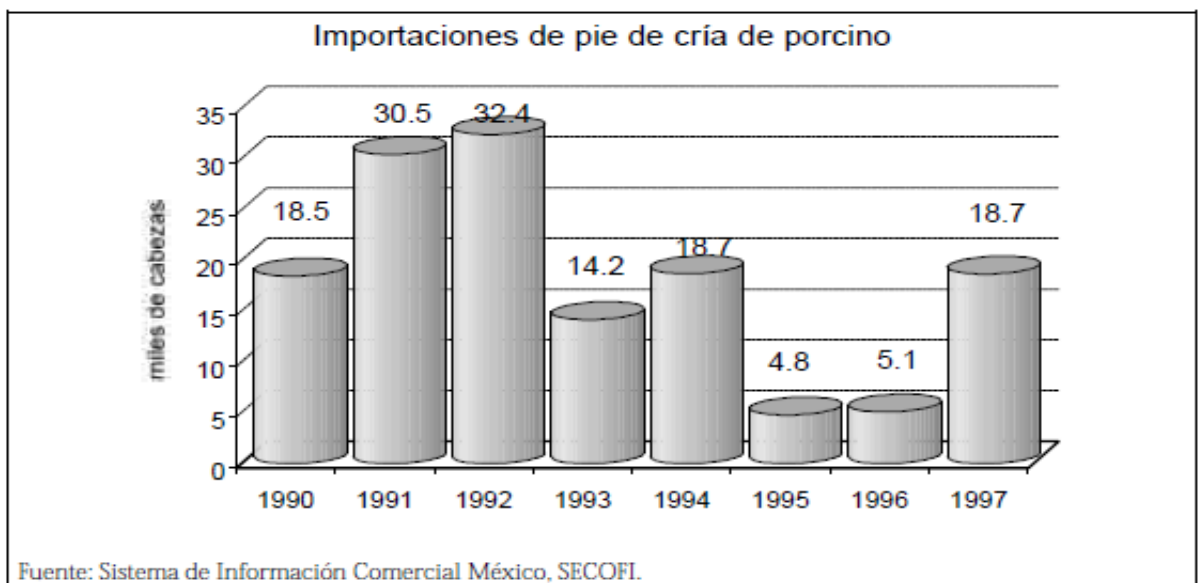
Gráfica 32

Principales entidades productoras de carne de porcino en 2008



Fuente: CGG con información de SIAP / SAGARPA.

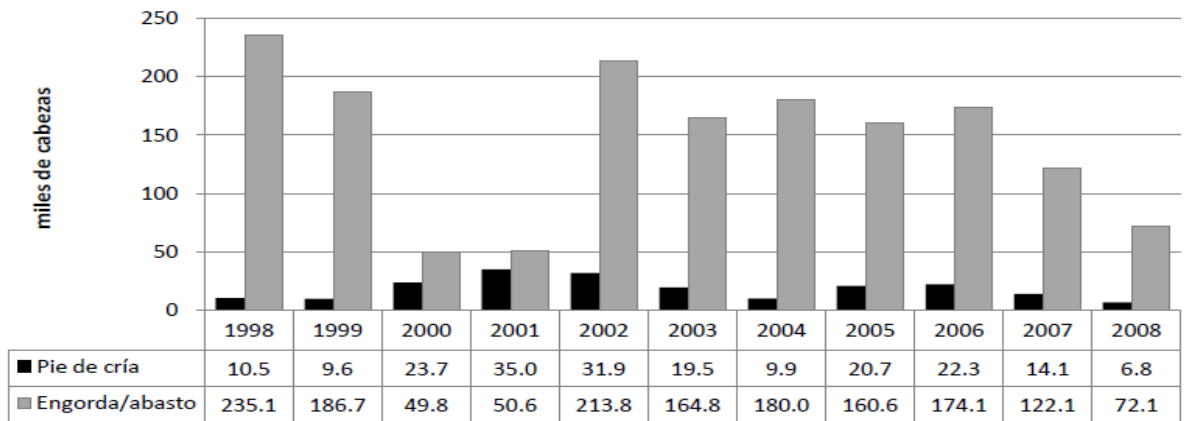
Gráfica 33



Fuente: Sistema de Información Comercial México, SECOFI.

Gráfica 34

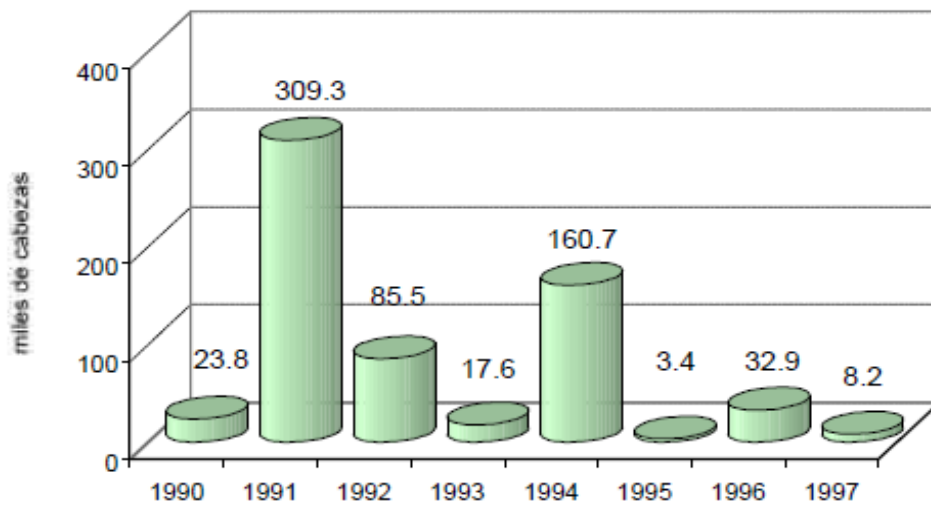
Importaciones de ganado porcino



Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 35

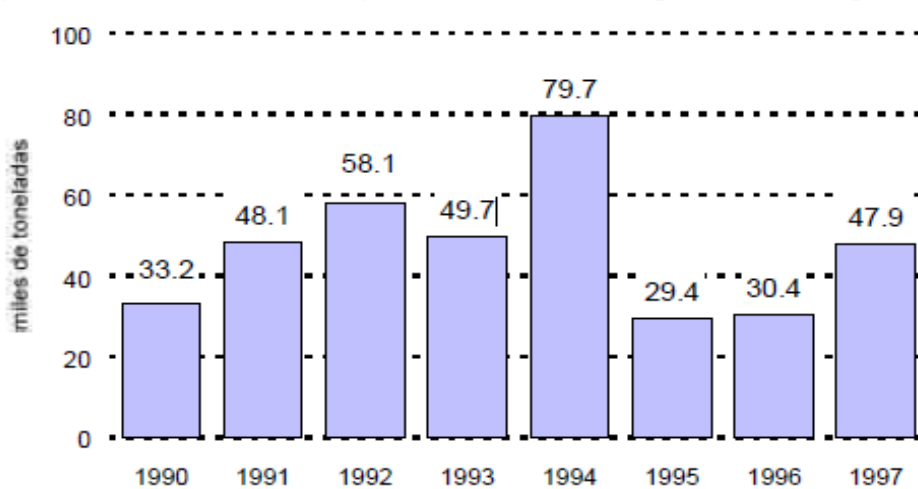
Importaciones de ganado porcino para engorda y/o abasto



Fuente: Sistema de Información Comercial México, SECOFI.

Gráfica 36

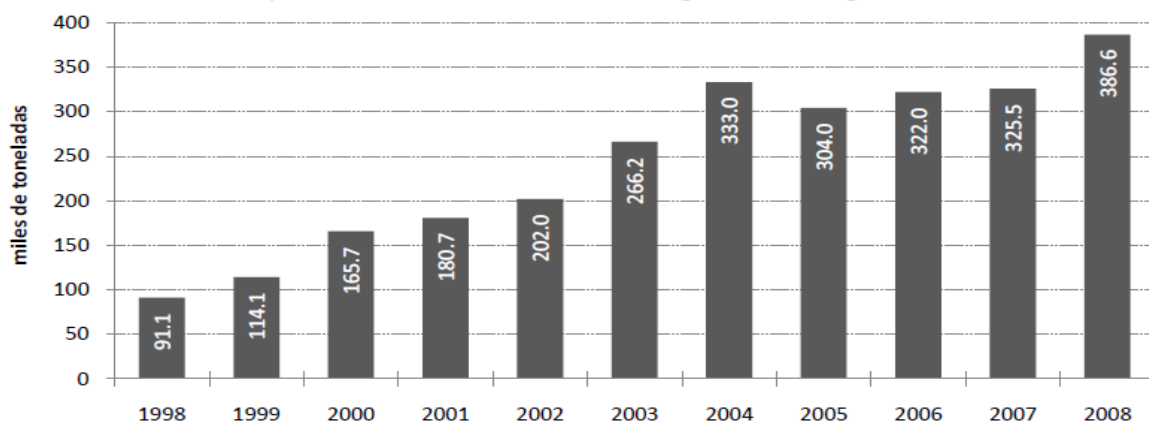
Importaciones de carnes de porcino, frescas, refrigeradas o congeladas



Fuente: Sistema de Información Comercial México, SECOFI.

Gráfica 37

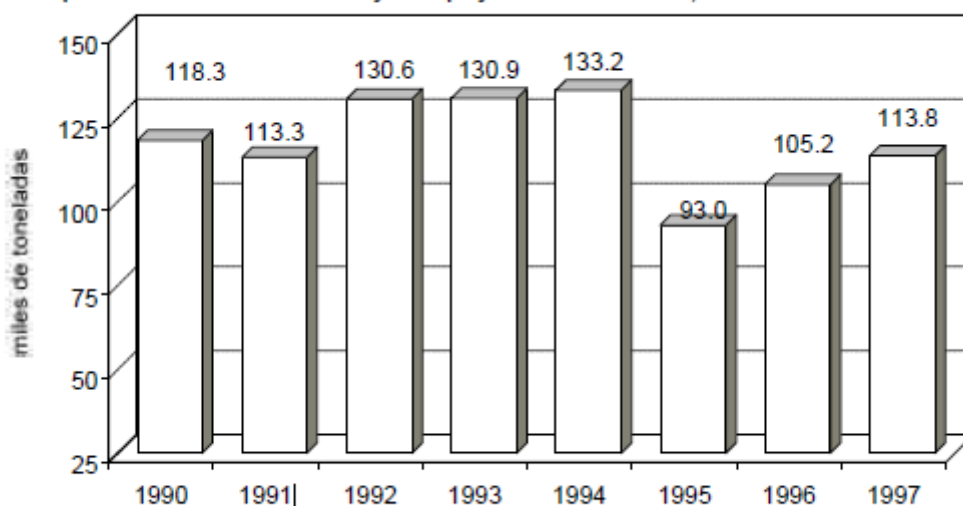
Importaciones de carnes frescas, refrigeradas o congeladas



Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 38

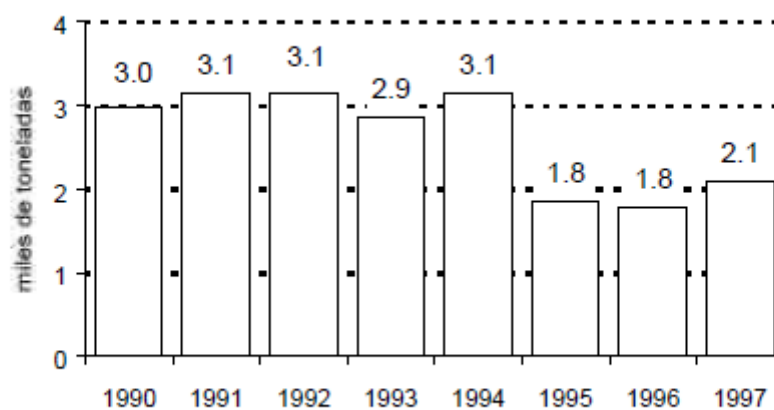
Importaciones de carnes y despojos comestibles, frescos o salados



Fuente: Sistema de Información Comercial México, SECOFI.

Gráfica 39

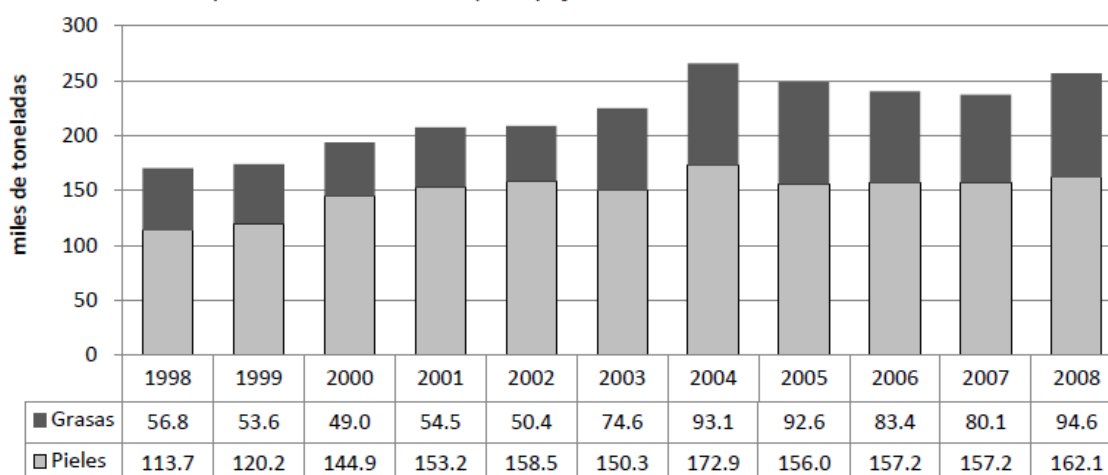
Importaciones de productos porcinos elaborados 1990-1997



Fuente: Sistema de Información Comercial México, SECOFI.

Gráfica 40

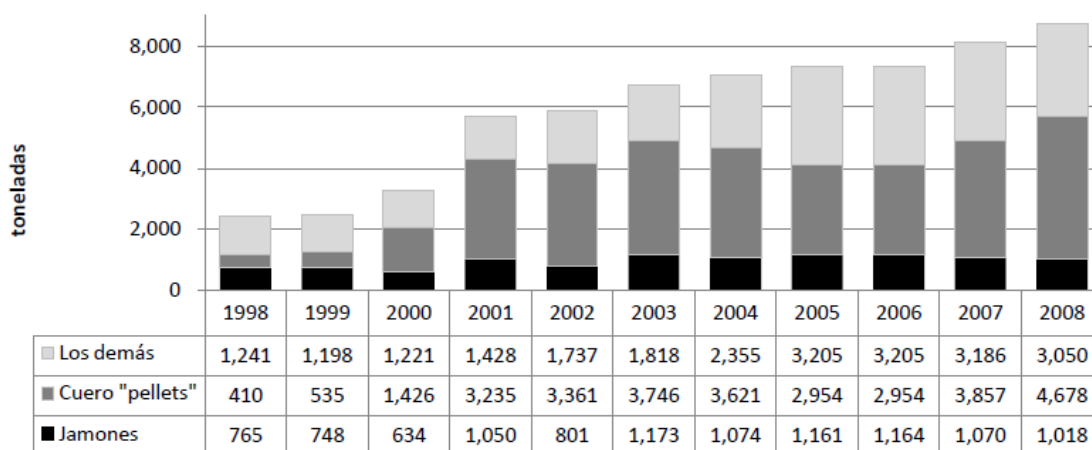
Importaciones de carnes y despojos comestibles, frescos o salados



Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 41

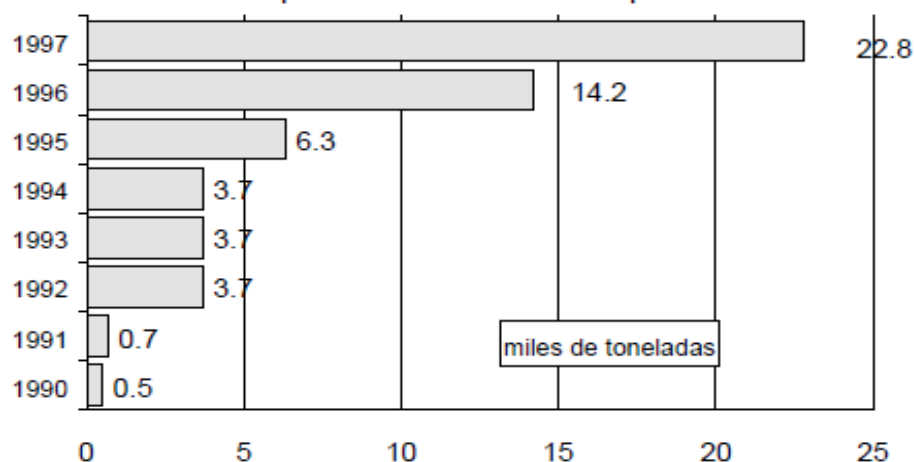
Importaciones de carnes frías y embutidos de porcino



Fuente: SIC-M / SE.

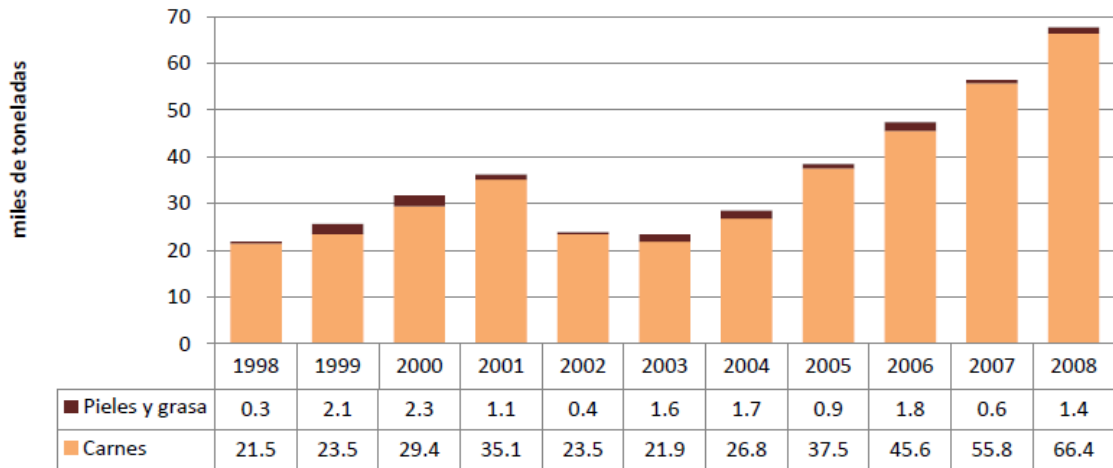
Gráfica 42

Exportaciones de carne de porcino



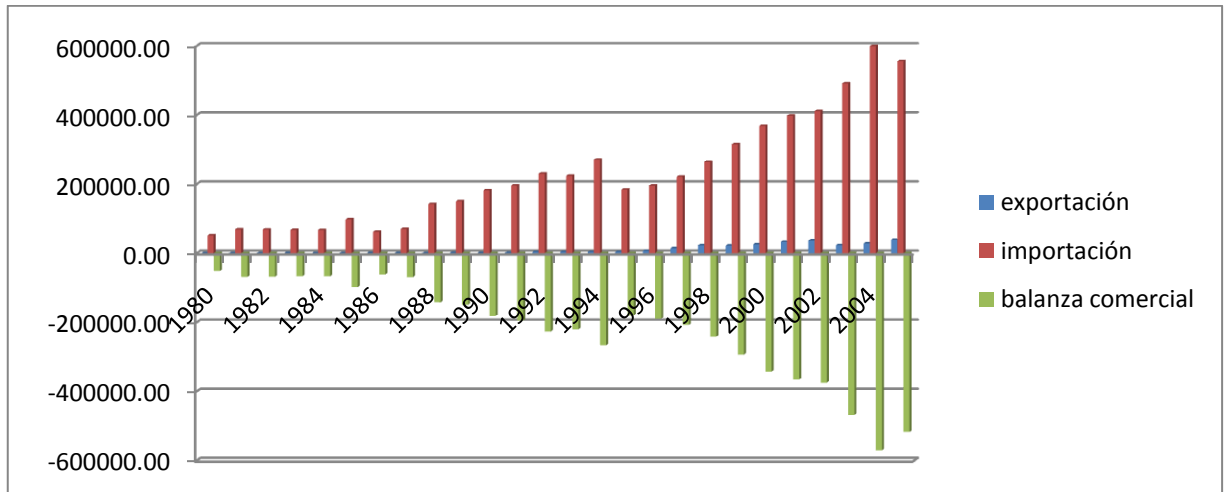
Fuente: Sistema de Información Comercial México, SECOFI.

Gráfica 43
Exportaciones definitivas de carne de porcino



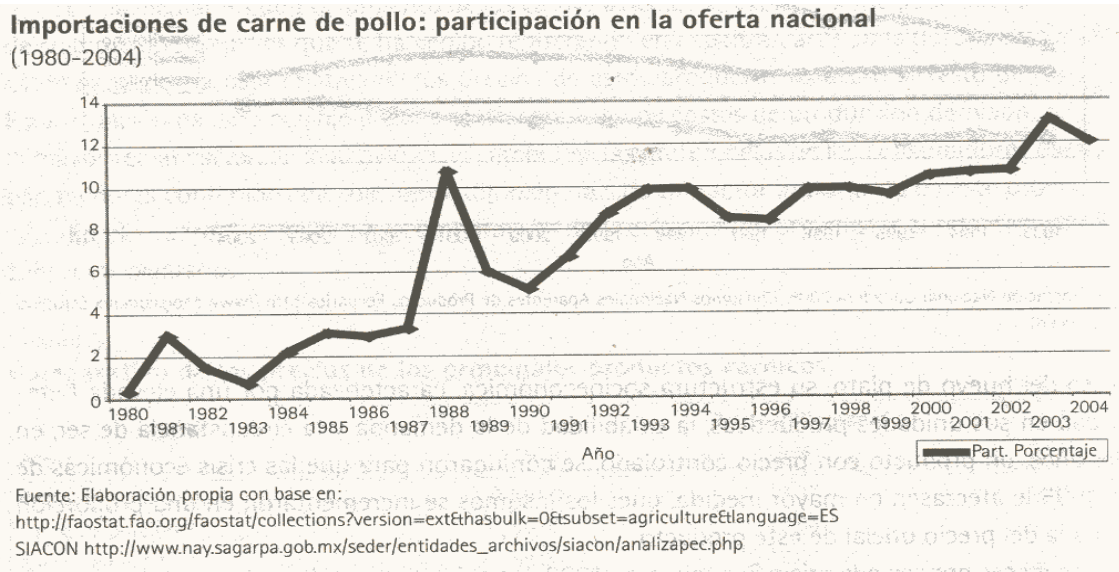
Fuente: SIC-M / SE.

Gráfica 44
Carne de Cerdo Balanza Comercial



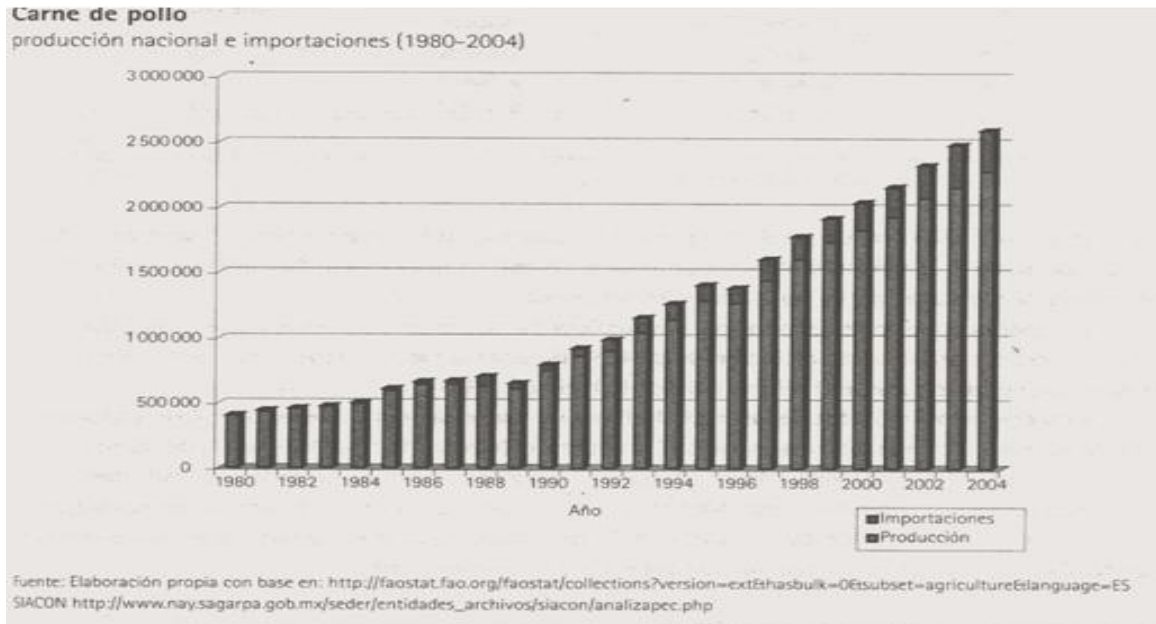
Fuente: Tinoco JIL, 2002, SAGARPA, 2009

Gráfica 45



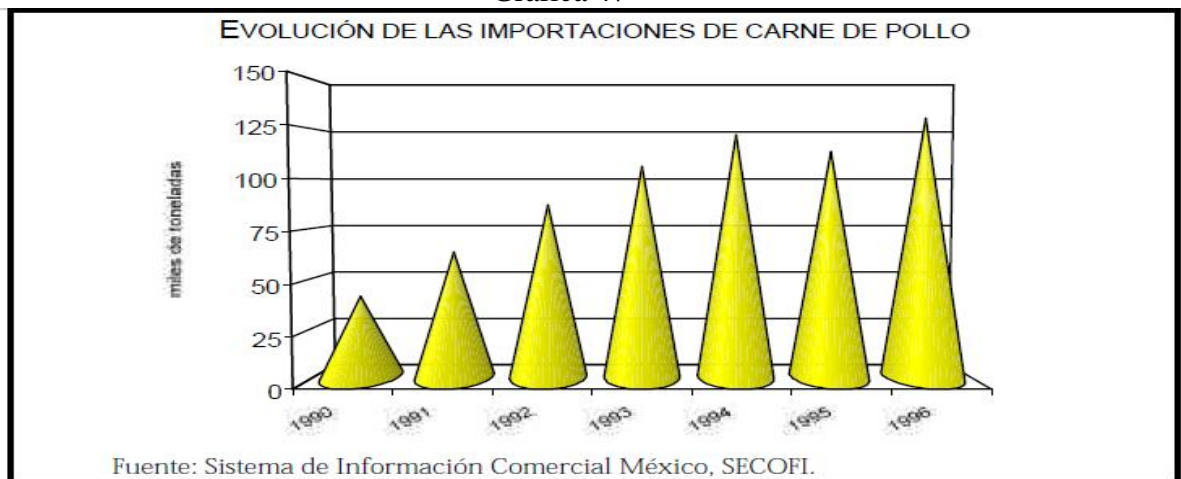
Fuente: Hernández MMC, 2007

Gráfica 46

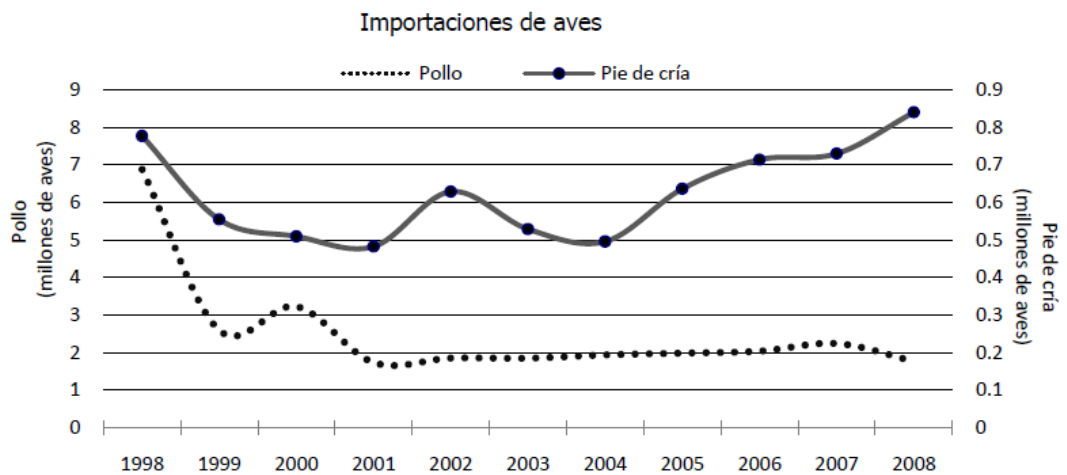


Fuente: Hernández, MMC, 2007

Gráfica 47

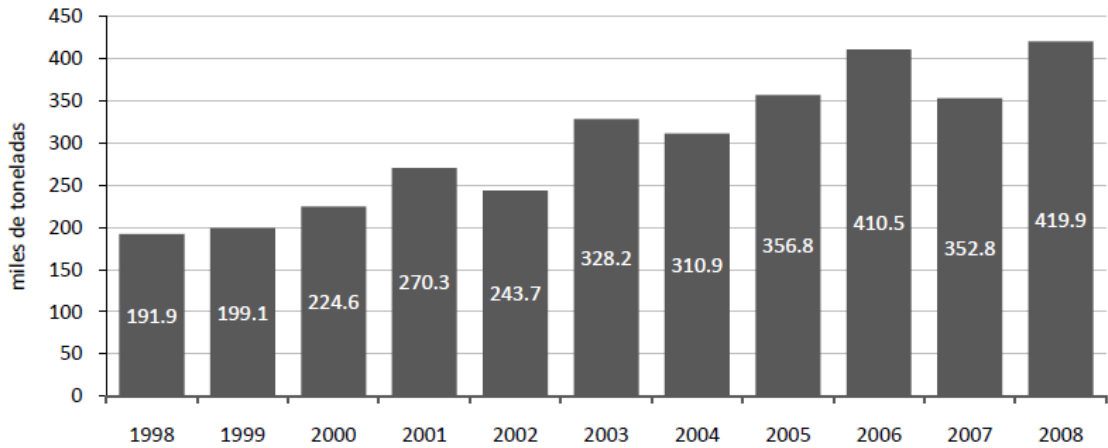


Gráfica 48



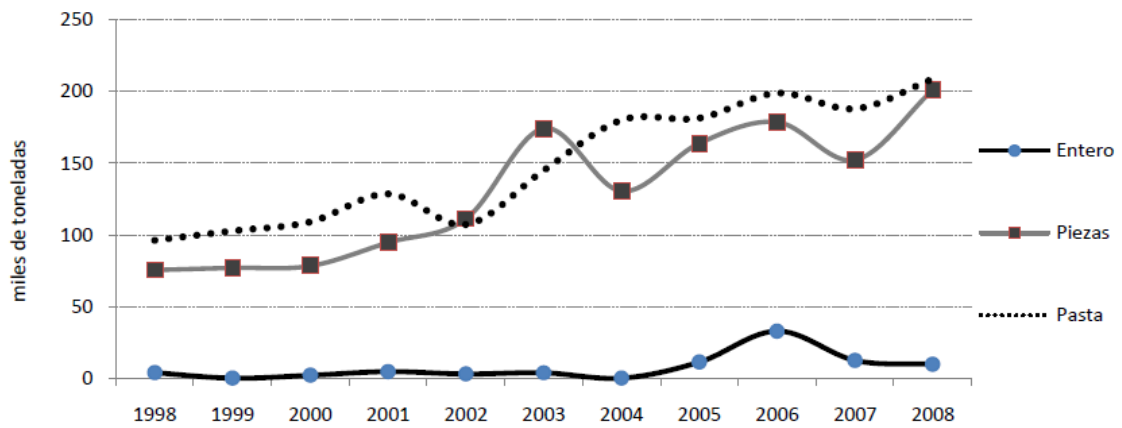
Fuente: Sistema de Información Comercial México / SE.

Gráfica 49
Importaciones de carne de pollo



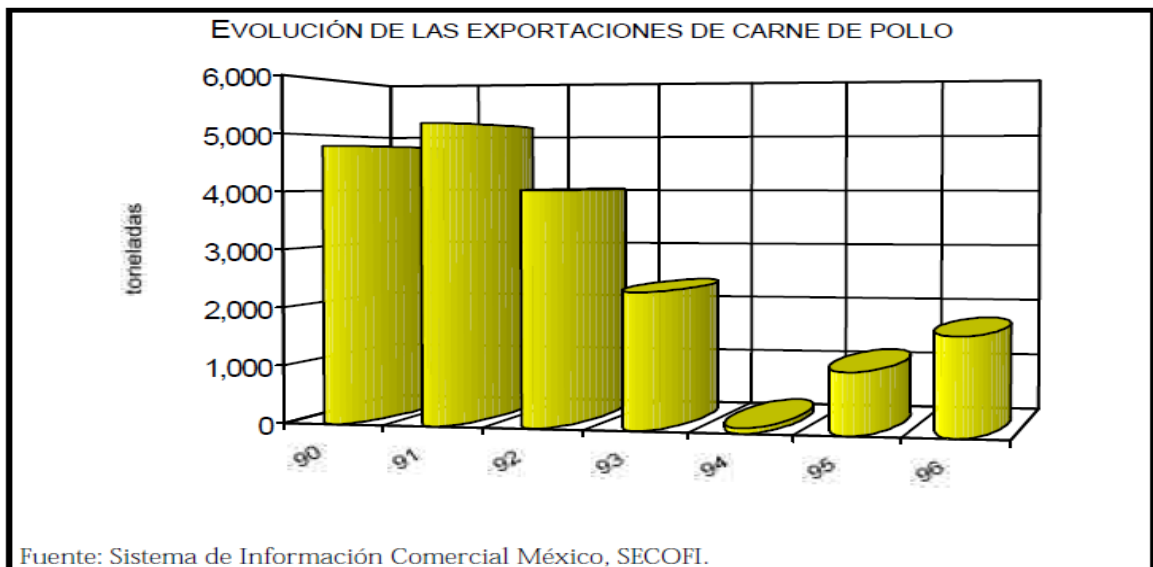
Fuente: Sistema de Información Comercial-México / SE.

Gráfica 50
Importaciones de carne de pollo por tipo de producto



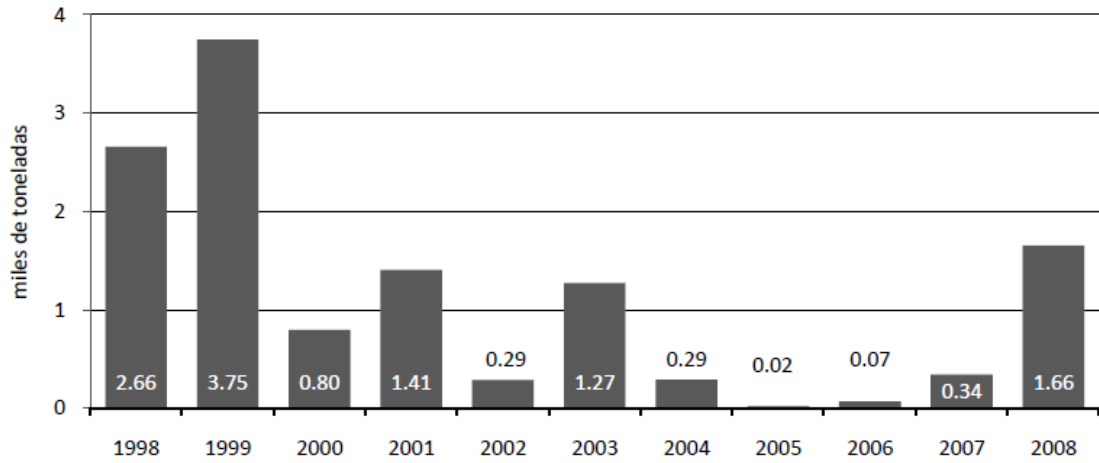
Fuente: Sistema de Información Comercial-México / SE.

Gráfica 51



Gráfica 52

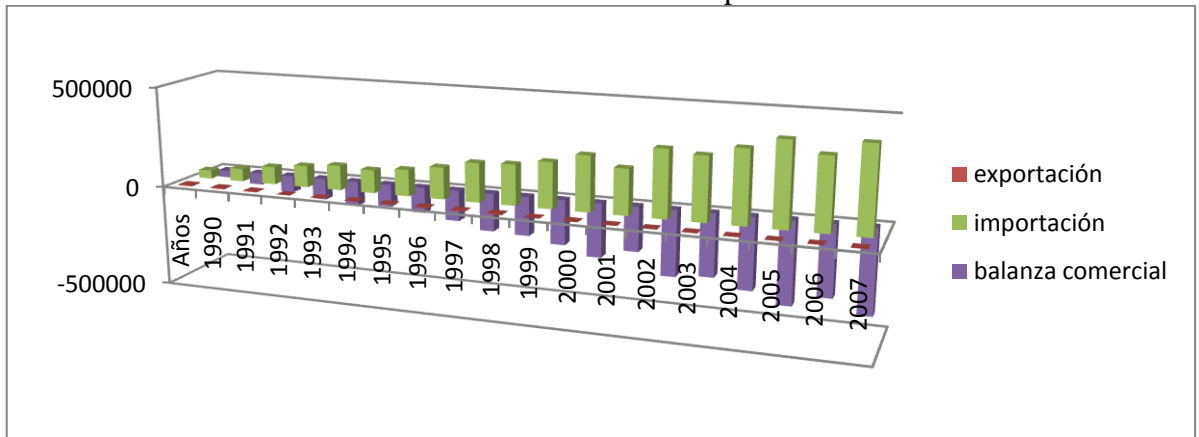
Exportaciones de carne de pollo



Fuente: Sistema de Información Comercial-México / SE.

Gráfica 53

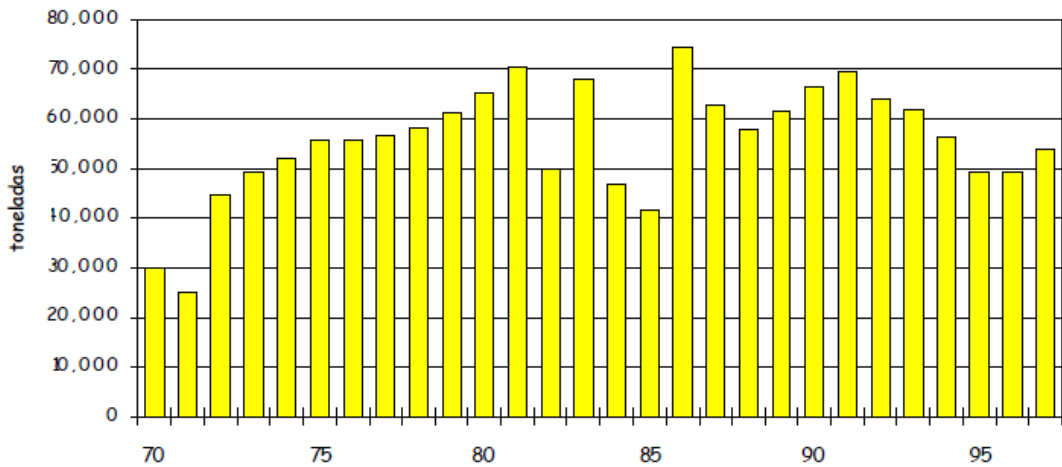
Balanza Comercial Carne de pollo



Fuente: SAGARPA, 2000 y SAGARPA, 2009

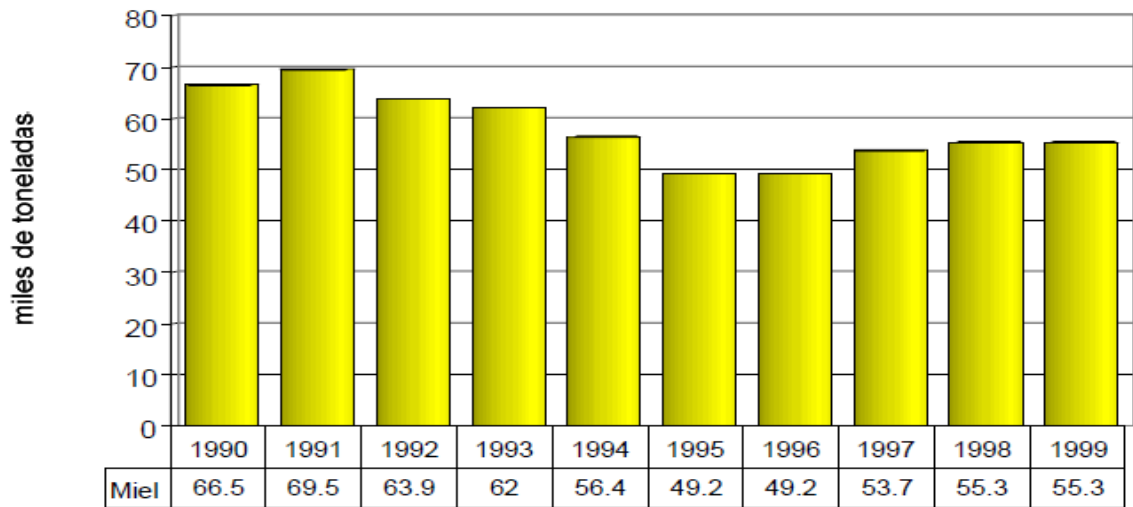
Gráfica 54

Producción de miel en México 1970 - 1997



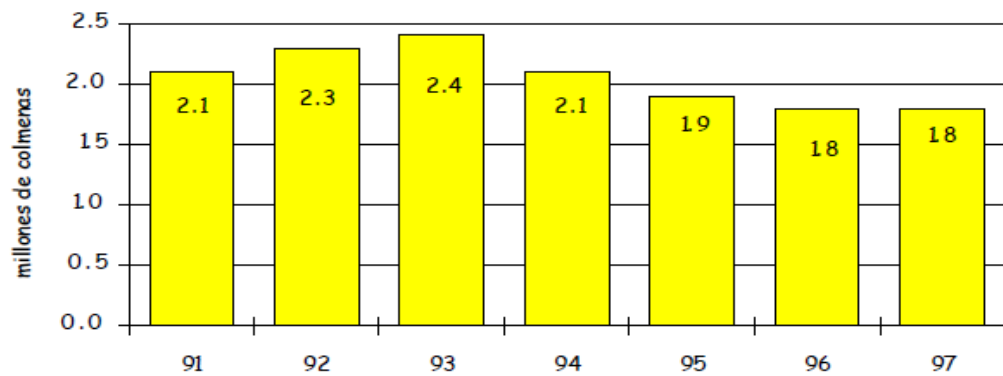
Fuente: SAGAR

Gráfica 55
Producción de miel de abeja en México



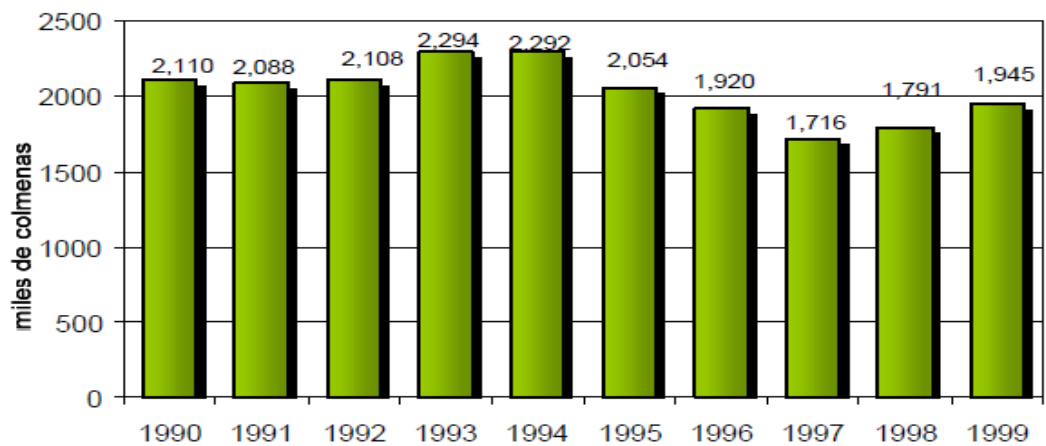
Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria / SAGAR.

Gráfica 56
Inventario de colmenas en producción en México 1991 - 1997



Fuente: SAGAR

Gráfica 57
Inventario apícola en México



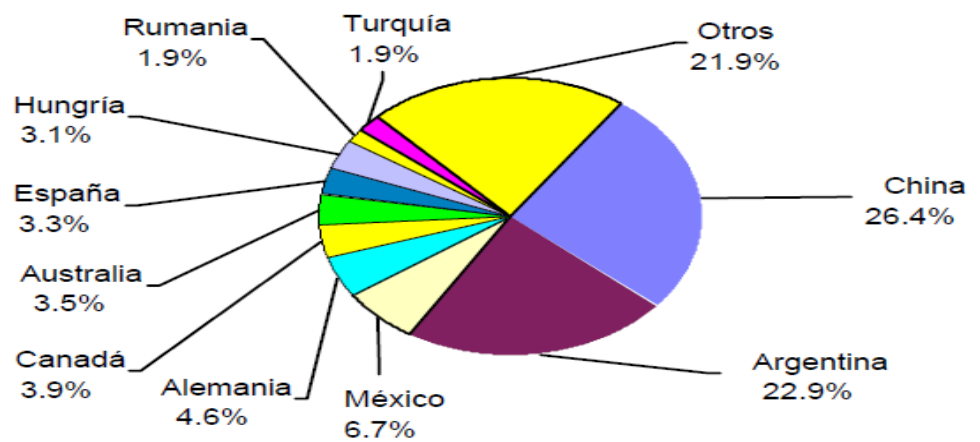
Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria / SAGAR.

Gráfica 58
Regiones apícolas en México



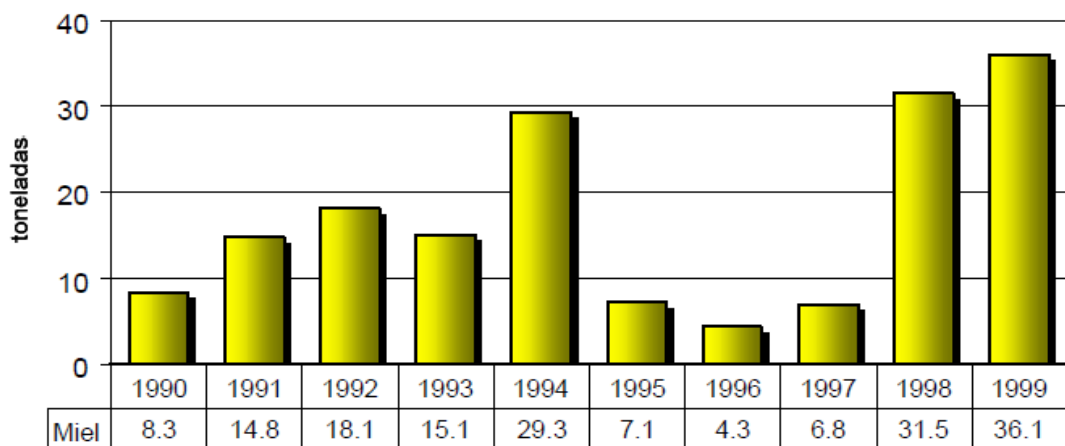
Fuente: PNPCAA / SAGAR

Gráfica 59
Principales países exportadores de miel en 1998



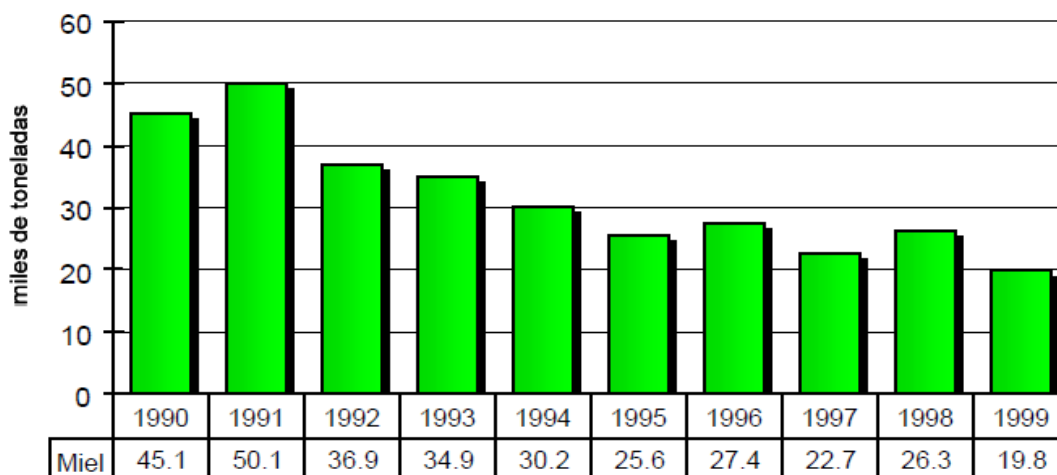
Fuente: FAOSTAT (FAO Statistical Database).

Gráfica 60
Importaciones mexicanas de miel de abeja



Fuente: Sistema de Información Comercial México / SECOFI.

Gráfica 61
Exportaciones de miel de abeja



Fuente: Sistema de Información Comercial México / SECOFI.

Gráfica 62

Participación de envasadoras de leche pasteurizada (%)



Fuente: FIRA e INEGI, 2003.