

176  
29



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

# EL GATT Y SU INFLUENCIA EN EL SECTOR PECUARIO DE MEXICO

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA  
P R E S E N T A  
DEMETRIO PEREZ TAPIA



MEXICO, D. F.

1989

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

## CONTENIDO

	Página
RESUMEN. . . . .	1
INTRODUCCION . . . . .	3
CAPITULO I.	
METODOLOGIA . . . . .	5
CAPITULO II.	
ANTECEDENTES, OBJETIVOS, ESTRUCTURA Y MARCO JU- RIDICO DEL GATT . . . . .	8
CAPITULO III.	
ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR PECUARIO NACIONAL.	35
CAPITULO IV.	
LA INFLUENCIA DEL GATT EN EL SECTOR PECUARIO DE MEXICO. . . . .	61
CONCLUSIONES . . . . .	74
LITERATURA CITADA. . . . .	77

## RESUMEN

PEREZ TAPIA DEMETRIO. El GATT y su influencia en el sector pecuario de México. (Bajo la asesoría de: Héctor Castell Blanch y Enrique Sánchez Cruz).

En el año de 1948, se reunieron veintitrés países para formalizar un acuerdo para liberar el comercio internacional. Este acuerdo es el que constituye el GATT, que significa: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Tiene una estructura normativa conformada por treinta y ocho artículos, - que contienen el código de reglas del comercio internacional y se constituye como un foro para resolver y discutir diferencias. Sus instrumentos y principios más importantes son: la cláusula de la nación más favorecida, basada en el concepto de no discriminación, la protección mediante aranceles, una base estable para el comercio y el apoyo a la integración de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio.

Fue con estas ventajas que el Presidente Miguel de la Madrid dió instrucciones precisas para que se iniciara el proceso de incorporación de México a dicho organismo y, a partir del 25 de agosto de 1986, después de haber resaltado el carácter --- prioritario que tiene el sector agropecuario nacional, nuestro país se convirtió en la parte contratante nonagésimo segunda y quedó automáticamente integrado al comercio internacional.

A lo largo de este trabajo se analizan los principales aspectos de la economía nacional, acudiendo a información estadística.

## INTRODUCCION

A través del tiempo, la preocupación fundamental de los gobiernos ha sido la de dar alimento a sus pueblos; para este fin, lo óptimo es que el país produzca sus propios víveres, - ya que éstos son un arma que generalmente la usan los poderosos para oprimir a los débiles.

Como es bien sabido por nosotros, para que un país progrese y alcance un status de país del primer mundo, tiene que comerciar con el resto de las naciones del orbe. Esto no es - fácil en virtud de que siempre existen intereses de por medio, así que los propios países han creado un organismo internacional de comercio a fin de reglamentar el intercambio: el GATT.

Así pues, el GATT surgió como la solución para destrabar el comercio entre el mayor número de países que se puedan integrar, de tal forma que todos y cada uno de ellos resulte beneficiado.

México a partir de 1985 inició los trámites de adhesión a este organismo para abrir sus fronteras al intercambio comercial y dejar de manejar su comercio exterior a base de convenios bilaterales, los cuales no siempre eran negociados con base en valores tales como la equidad y el derecho al desarrollo.

Nuestra adhesión trajo consigo un cambio total en la -- mentalidad de todos los que, de alguna manera, se ven involucrados en el medio pecuario, ya que aparentemente estamos des

pertando de un largo y peligroso letargo en el que, el afán -  
proteccionista por una parte, y la falta de apoyo para este -  
sector por la otra, los tenia sumidos en un atraso de alrede-  
dor de cuatro décadas.

Dentro de los puntos que México negoció para la adhe---  
sión al GATT resalta el referente al compromiso de ir abrien-  
do gradualmente las fronteras para los productos pecuarios de  
otros países. Esta apertura paulatina dará oportunidad a que  
los productores cambien sus tradicionales formas de explota-  
ción por nuevos sistemas que les convierta en una industria -  
eficiente y dinámica.

A lo largo de este trabajo se analizan más detenidamen-  
te las circunstancias especiales bajo las cuales nuestro país  
negoció su ingreso al muticitado organismo, a fin de poder de-  
terminar si esta decisión ha de redundar finalmente en benefi-  
cio o perjuicio de la industria pecuaria nacional.

## CAPITULO I

## METODOLOGIA.

El propósito de este capítulo es el de plantear el método de análisis que se utiliza en el desarrollo del presente trabajo de tesis. Este método consiste en la investigación -- tanto de la estructura básica que sustenta el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como de las estadísticas tanto de la producción pecuaria como del comercio internacional que ha mantenido nuestro país en los últimos años; a fin de dar cumplimiento a los siguientes objetivos:

- Analizar el contexto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), a fin de conocer la trascendencia del ingreso de nuestro país al mismo.
- Analizar los índices de producción del sector pecuario en México, anteriores y posteriores a la fecha de adhesión al Acuerdo.
- Identificar las principales ventajas y desventajas del ingreso al Acuerdo para los productores de la industria pecuaria nacional.

El cumplimiento de estos objetivos nos llevará a la confirmación o negación de la hipótesis que motivó la elección de este tema como trabajo de tesis:

"El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, influye nocivamente en la industria pecuaria nacional".

Definición de las variables:

Variable Dependiente: La Industria Pecuaria Nacional.

Variable Independiente: El GATT.

Se deberá entender por industria pecuaria nacional, al conjunto de explotaciones, fábricas, comercios y empresas mexicanas en general, cuyas materias primas fundamentales son los productos de origen animal; al mismo tiempo que el GATT - se considerará como un acuerdo intergubernamental o tratado - multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios (ver Capítulo II).

Ahora bien, para facilitar esta investigación, a su vez se derivan varios indicadores de cada una de las variables de lo cual se obtiene el siguiente cuadro:



METODO DE ANALISIS DE LA TESIS

<u>Variable</u>	<u>Indicadores</u>
Industria Pecuaria Nacional	Producción anual de: - Ganado bovino de carne - Ganado bovino de leche - Ganado porcino - Ganado caprino - Ganado lanar
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	- Tarifas otorgadas a los produc- tos pecuarios. - Nivel de exportación de estos productos hasta antes del --- Acuerdo. - Nivel de exportación de estos productos después de la adhe-- sión al GATT. - Nivel de importación de estos productos hasta antes del Acuer- do (1985). - Nivel de importación de estos productos después de la adhe-- sión al GATT.

## CAPITULO II.

## ANTECEDENTES, OBJETIVOS, ESTRUCTURA Y MARCO JURIDICO DEL GATT.

Antecedentes.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en abreviatura, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), es un tratado multilateral e intergubernamental que concierne al comercio internacional y que se halla en vigor desde hace cuarenta años, es decir, desde el 1o. de enero de 1948 (1).

En el decenio de 1930, cuando la economía mundial atravesaba por un período de depresión intensa, muchos gobiernos trataron de protegerse con la creación de obstáculos al comercio en diversas formas: aranceles elevados, contingentes de importación, control de cambios, etc. Fue durante la Segunda Guerra Mundial que se hizo patente el riesgo de que estas restricciones afectaran a todos los países de una manera permanente si no se trataba con energía de eliminarlas. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el principal resultado de los esfuerzos realizados en este sentido (1,7).

Para reseñar estas tentativas, hay que remontarse a la Carta del Atlántico y a los acuerdos de préstamos y arriendo, en virtud de los cuales los aliados en la guerra se habían comprometido a colaborar en la creación de una red comercial universal fundada en el principio de la no discriminación y cuyo objetivo consistiría en elevar los niveles de vida, favorecien

do el intercambio de bienes y servicios en un ambiente de libertad y equidad completas.

Con este fin, los Estados Unidos, el Reino Unido y -- otros importantes países comerciales vislumbraron la posibilidad de crear organizaciones internacionales encargadas de resolver los problemas que plantearía la postguerra en materia monetaria, de inversiones y de comercio; de tal forma que se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, en la Conferencia de --- Bretton Woods, antes de finalizar la guerra.

Pero, por distintas razones, especialmente su alcance y su complejidad, hasta marzo de 1948 no se terminó la Carta de la Organización Internacional de Comercio (OIC), que debía ser la tercera institución especializada en asuntos económicos.

El antecedente a la creación de la OIC fue la conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo que se celebró en La Habana, Cuba del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, en la cual se elaboró un convenio conocido como la Carta de la Habana y el cual fue firmado en representación de México por los señores: Lic. Mario Ramón Beteta y - Don Carlos Novoa.

Paralelamente a estos hechos, los gobiernos que constituyen la Comisión preparatoria (encargada por el Consejo -- Económico y Social de las Naciones Unidas de establecer la --

carta) decidieron tomar la iniciativa de celebrar negociaciones para reducir los aranceles aduaneros y otras restricciones comerciales sin esperar a que se creara dicha organización (7,12).

Así pues, en octubre de 1947 se celebró en Ginebra la primera conferencia de negociaciones arancelarias, de la cual surgió la firma del multilateral Acuerdo (GATT) por veintitrés países: Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Pakistán, Países Bajos, Rhodesia del Sur, Reino Unido, Siria y Sudáfrica. Este tratado consigna derechos y obligaciones recíprocos a fin de regular la dinámica del comercio internacional con base en la reducción de obstáculos para, el intercambio.

El carácter de mecanismo provisional bajo el cual fue concebido originalmente, fue modificado para el lapso previo a que entrara en vigor la Carta de La Habana, pero ésto nunca sucedió debido a la falta de apoyo por parte de los Estados Unidos y por lo tanto, se abandonó la idea de crear la Organización Internacional de Comercio (OIC).

Esta situación es la que realzó la importancia del GATT; ya que quedó convertido en el único instrumento internacional encargado de normar la conducta comercial de las siete principales naciones de la época: Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido.

A continuación se presenta un resumen de los planteamientos y resoluciones más importantes a que han dado lugar - las siete rondas de negociaciones celebradas bajo los auspicios del GATT:

Annecy (1947), Torquay (1950-51) y Ginebra (1955-56); - la negociación de Annecy permitió el ingreso de 11 países y - en la de Torquay ingresó la República Federal de Alemania al GATT, registrándose además una reducción del 25 por ciento en los aranceles promedio en relación con 1948. La de Ginebra -- fue una negociación modesta.

La Ronda Dillon. Nombrada así por la propuesta del subsecretario de estado Norteamericano Douglas Dillon de celebrar simultáneamente una negociación arancelaria con las negociaciones que deberían llevar a cabo los miembros de la Comunidad Europea en razón del establecimiento de la Tarifa Externa Común (TEC); los resultados de esta ronda no fueron muy importantes para la cuestión arancelaria sino más bien para la --- cuestión política. Fue la primera vez que la Comunidad Económica Europea negoció a nombre de sus países miembros y que se intentó hacer una "negociación lineal" es decir, lograr reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos, en vez del método tradicional de negociar producto -- por producto.

La Ronda Kennedy. La Ley Norteamericana de Expansión Comercial de 1962 autoriza a la administración de ese país a negociar reducciones arancelarias del 50 por ciento en un lapso

de cinco años, así como una supresión completa de los aranceles de los productos en que el 80 por ciento o más del comercio mundial sea realizado por la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos. En virtud de que el Reino Unido no había llegado a adherirse a la CEE, la regla del 80 por ciento es desechada, pero se conserva el objetivo del 50 por ciento para las negociaciones entre países desarrollados. En las negociaciones entre estos últimos y los países en desarrollo se siguió el método tradicional de producto por producto.

En las negociaciones Kennedy también se intentó llevar a cabo negociaciones sobre obstáculos no arancelarios, liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo. Sin embargo, en estos tres sectores los resultados fueron casi nulos. Las reducciones arancelarias por su parte, arrojaron un balance muy positivo. En efecto, en promedio las reducciones arancelarias alcanzaron el 35 por ciento para los productos industriales, escalonadas en cinco años (1968-1972), abarcando las tres cuartas partes del comercio mundial.

En promedio aritmético la tarifa comunitaria para los productos industriales se estableció en 8 por ciento, la de Estados Unidos en 13.4 por ciento y la de Japón en 11.7 por ciento.

La Ronda Tokio. Apenas acabadas las reducciones arancelarias decididas en la Ronda Kennedy, los Estados Unidos propusieron una nueva negociación comercial que abarcara tanto el campo arancelario como el no arancelario, lo que fue acep-

tado por Europa, Japón y los demás países industrializados.

Las negociaciones se iniciaron formalmente el 14 de septiembre de 1973 en Tokio, pero en realidad entraron en su etapa intensiva hasta 1977.

La fórmula de negociación propuesta por Estados Unidos fue del tipo lineal (como en la Ronda Kennedy), mientras que la de la CEE tendió a la "armonización tarifaria en razón de los múltiples picos (aranceles muy elevados para ciertas partidas arancelarias) que mostraba la estructura tarifaria no teamericana. Se llegó a un compromiso en base a una fórmula propuesta por Suiza, mediante la cual los aranceles más elevados recibirían mayores reducciones que los más bajos.

El resultado de la Ronda Tokio, en lo que hace a los aranceles, fue una reducción arancelaria promedio del orden del 33 por ciento. Sin embargo, en ciertos sectores no hubo reducción alguna (automóviles, camiones, semiconductores, -- ciertos textiles) y en otros (sector textil en general) tuvieron reducciones por debajo del promedio. La reducción --- arancelaria en principio debía escalonarse en un período de ocho años, aunque algunos países han acelerado el proceso -- (7, 12).

Al igual que en la Ronda Kennedy, las negociaciones en tre países desarrollados y en desarrollo se llevaron a cabo sobre la base de producto por producto. En estas negociaciones participaron 33 países en desarrollo miembros y no miembros del GATT, incluido México.

La importancia relativa de las restricciones no arancelarias en el comercio internacional ha aumentado en la medida en que los derechos arancelarios se han reducido en las sucesivas negociaciones del GATT.

De hecho, el éxito del GATT en este terreno no se acerca al alcanzado en reducir las restricciones arancelarias. Sin embargo, lo que el GATT ha hecho, o intentado hacer, en el -- curso de las negociaciones comerciales no es despreciable. Así durante la Ronda Tokio se negociaron una serie de Códigos de Conducta que buscan minimizar el efecto de esas barreras sobre el comercio internacional. Sin embargo, una característica particular de esos Códigos de Conducta es que sólo se aplican a los países signatarios de los mismos y, por lo tanto, -- no son parte integrante del Acuerdo General.

Los Códigos negociados fueron los siguientes: subsidios e impuestos compensatorios, normas, dumping y derechos anti--dumping, valoración aduanera, compras gubernamentales y licen--cias de importación.

Adicionalmente se negociaron acuerdos para superar pro--blemas no arancelarios que se presentaban en campos específicos, concretamente en carne de bovino, productos lácteos y -- aviación civil.

Hasta la ronda Kennedy, los intereses de los países en desarrollo apenas eran tomados en cuenta. Esta carencia se -- explica a la vez por razones políticas (muchos países eran co--



lonías y no participaban en negociaciones y técnicas; en una negociación producto por producto, donde cada uno intenta obtener concesiones de su principal proveedor, los países en desarrollo son dejados a un lado. Esto es, los países en desarrollo son generalmente proveedores de productos primarios sobre los cuales los aranceles son reducidos debido a las necesidades de los países industrializados. Para los productos manufacturados, su participación en las importaciones de los países industrializados es mínima, por lo que no tienen "derechos" sobre los productos involucrados, ni poder de negociación.

El segundo obstáculo es la reciprocidad. Teniendo necesidad de protección para desarrollar sus industrias, les es difícil ofrecer concesiones a cambio de aquellas que ellos solicitan. Como no tienen gran cosa que ofrecer, les otorgan pocas concesiones.

Anteriormente, en la Ronda Kennedy los países industrializados proclamaron que no esperaban reciprocidad de los países en desarrollo, e incluso aceptaron un escalonamiento de reducciones arancelarias menor a la normal de cinco años. Durante la Ronda Tokio, los países en desarrollo obtuvieron, además de la confirmación de compromisos anteriores (como la no reciprocidad), un régimen más favorable para los productos tropicales, así como un "tratamiento especial y diferenciado" en el terreno no arancelario, que habría de ser negociado durante esa Ronda.

Los países en desarrollo juzgaron que los resultados de la Ronda Tokio habían sido muy pobres en lo que hace a los beneficios por ellos obtenidos. En la UNCTAD y en el propio GATT estimaron que había insuficiencia en las reducciones arancelarias sobre los productos en los cuales tienen ventajas comparativas; la dificultad para que un tratamiento especial y diferenciado les fue reconocido en los Códigos de Conducta; y limitación para lograr un número importante de proposiciones por ellos realizadas en el seno del "Grupo del Marco Jurídico". -- Entre estas propuestas, destacan la consolidación y permanencia de las preferencias generalizadas; la exención de los países en desarrollo de las medidas de salvaguardia adoptadas --- por los países desarrollados; la flexibilización de las reglas del GATT sobre derogaciones en relación entre otras, con las medidas restrictivas a las importaciones y las subvenciones a la exportación de productos manufacturados. Asimismo, proponían que los procedimientos de arreglo de controversias deberían hacerse más favorables para los países en desarrollo.

No obstante lo anterior, los países en desarrollo pudieron hacer ciertos progresos en lo que hace a algunos de los -- Códigos de Conducta negociados durante la Ronda Tokio; así como pudieron negociar con los países desarrollados sobre productos de interés especial.

A partir de entonces, cada vez se han ido incorporando más y más países al Acuerdo ya que sigue siendo el único mecanismo que sirve de instrumento jurídico de regulación del co-

mercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo; constituye la empresa más completa jamás emprendida para reducir y estabilizar los derechos de aduanas y es un estímulo para el desarrollo del comercio mundial.

### Objetivos y Principios.

Como cualquier tipo de empresa, el GATT tiene claramente definidos sus objetivos a seguir:

- A. Que sus relaciones comerciales y económicas deben -- tender al logro de niveles de vida más altos.
- B. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor del ingreso real y de la demanda efectiva.
- C. La utilización completa de los recursos mundiales.
- D. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos (1).

Por otro lado, del mismo modo tiene establecidos cuatro principios fundamentales que rigen sus actividades:

El primero de ellos se refiere a la no discriminación en el comercio. En particular, todas las partes contratantes se hallan obligadas por la cláusula de la nación más favorecida en cuanto a la imposición de derechos y cargas de importación y de exportación y a la administración de esos tributos.

El segundo principio es en relación a la protección --

exclusivamente arancelaria, sin recurrir a ninguna otra medida comercial. El objetivo de esta norma es lograr que se conozca el grado de protección y que sea posible una competencia. Así pues, se prohíben expresamente los contingentes de importación como medida de protección. Sin embargo, pueden utilizarse para otros fines determinados -especialmente, para mejorar la situación de la balanza de pagos del país-, pero se definen muy escrupulosamente las circunstancias en que pueden ser utilizados y existen procedimientos detallados para celebrar consultas, con objeto de asegurarse de que los contingentes se ajustan a las condiciones estipuladas y de reducir al mínimo cualquier perjuicio al comercio de --- otros países.

El tercer principio, es el de procedimiento para consulta. Se pretende a través de éstas evitar que se perjudiquen los intereses comerciales de las partes contratantes.

Por último, el cuarto principio se refiere a la finalidad de servir como centro de negociación, conformar una estructura para incorporar los resultados de esas negociaciones a un instrumento legal.

#### Estructura.

Para cumplir con este último, la estructura operativa del GATT está integrada, entre otros, por los siguientes órganos:

- i).- El Período de Sesiones de las Partes Contratantes.

Integrado por los miembros del GATT; normalmente se celebra la reunión una vez al año; las decisiones se toman generalmente por consenso y no por votación; cada parte contratante tiene un voto. En la votación de decisiones basta la simple mayoría pero cuando se trata de concesión de "exenciones" (waivers) y de autorizaciones para dejar de cumplir algunas observaciones del Acuerdo se necesita una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que comprenda más de la mitad de los países miembros. Cuando las partes contratantes del GATT actúan en forma colectiva aparece en sus documentos con mayúsculas compactas PARTES CONTRATANTES, que representan a los gobiernos que han ingresado al Acuerdo.

ii).- El Consejo de Representantes.

Integrado por todos los miembros del GATT que quieran participar. Tiene a su cargo los asuntos de trámite y los de carácter urgente en los períodos de sesiones de las partes contratantes. Supervisa el trabajo de los comités, grupos de trabajo y otros cuerpos subsidiarios de las partes contratantes. Se reúne aproximadamente nueve veces al año.

Bajo la jurisdicción del Consejo de Representantes están los siguientes Comités: Comité sobre Restricciones de Balanza de pagos y el Comité sobre Presupuesto, Finanzas y Administración, en los que participan únicamente los países miembros. Además de estos dos comités operan los siguientes: De prácticas antidumping; De países participantes para administrar el protocolo de negociaciones entre países en desa--

rollo; el De textiles; el Ejecutivo del Acuerdo Relativo a determinados productos lácteos y el De administración del Protocolo relativo a las materias grasas de la leche. En estos comités participan todos los países que hayan firmado dichos acuerdos, sean o no miembros del GATT.

iii).- El Comité de Comercio y Desarrollo.

Es un comité permanente y tiene el mismo rango que el Comité de Representantes. Como consecuencia de la adición de la Parte IV al Acuerdo General se creó este comité, cuyo objetivo es de seguir todas las actividades del GATT, procurando que se conceda atención prioritaria a los problemas de intercambio para los países en desarrollo. Sus informes se examinan directamente en el período de sesiones de las partes contratantes.

iv).- El Comité de Negociaciones Comerciales.

Creado en 1973 para responder a la necesidad que tenía cierto número de miembros de realizar amplias negociaciones comerciales multilaterales. En este comité pueden participar países miembros y no miembros del GATT, con el único requisito de notificarlo al Director General. En 1976, este comité estableció un nuevo grupo de negociación, cuya misión es: "negociar mejoras del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial, en especial con respecto al comercio entre países desarrollados y en desarrollo; y al trato diferenciado y más favorable a aplicar en ese comercio".

v).- Los Grupos Consultivos, de Consulta y de Trabajo.

Los grupos de trabajo que existen son los siguientes:

- Grupo Consultivo de los Dieciocho; integrado por varios al tos funcionarios de gobierno representativos del GATT, que participan en el diseño de la política comercial de sus -- respectivos países. Fue creado en 1975 para ayudar a los -- miembros a cumplir mejor con algunas de sus tareas; tiene además la coordinación entre el GATT y el Fondo Monetario Internacional; se reúne aproximadamente tres veces al año.
- Grupo Internacional Consultivo de la Carne. Tiene por función celebrar consultas intergubernamentales, elaborar estudios y dar información sobre la oferta y la demanda del ganado bovino y de la carne.
- Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacio-- nal UNCTAD/GATT. Constituido en 1964, a petición de los -- países en desarrollo, para ayudarles a fomentar sus exportaciones.

Los grupos de consulta se establecen con el propósito -- de analizar las notificaciones que formulen las partes con-- tratantes referentes a sus intereses comerciales y que no hu bieran podido lograr una solución satisfactoria a nivel bila teral.

Los grupos de trabajo son aquellos que se integran para el análisis de ciertos aspectos jurídicos o económicos o pa-

ra examinar el ingreso de solicitudes de nuevos miembros.

vi).- El Director General.

Las partes contratantes, por decisión del 23 de marzo de 1975, cambiaron el título de "Secretario Ejecutivo" por el de "Director General", sin embargo, como no se ha efectuado ninguna enmienda en el Acuerdo General en este sentido, se si gue utilizando el nombre de Secretario Ejecutivo de manera -- formal (7).

Es así como, concebido en sus inicios como un simple -- acuerdo comercial, el GATT se ha convertido en una verdadera organización internacional, reuniendo todos los elementos para serlo:

Un tratado: el Acuerdo General

Organos permanentes: las reuniones de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes y un Secretariado General, con un Director General.

Un presupuesto: al que contribuye cada parte contratante en función de su participación en el comercio internacional.

La única diferencia es que desde sus orígenes se trata de un acuerdo entre los países firmantes y no una organización internacional, y en tal virtud sus miembros no tienen la categoría de Estados Signatarios, como sucede en la O.N.U., -- sino que son considerados como Partes Contratantes del Acuerdo General, manteniendo su carácter provisional.



Las funciones de los miembros del Acuerdo General en su conjunto consisten, básicamente, en verificar que las disposiciones del GATT sean correctamente observadas. Cuando todas las naciones que lo integran actúan colegiadamente para adoptar una decisión, se conocen como las Partes Contratantes y éste es su órgano supremo.

Bajo esta circunstancia, tienen el poder de aceptar --- que, en ciertas condiciones, un país pueda apartarse generalmente de manera temporal- de ciertas disposiciones contenidas en el Acuerdo. En contraparte, en el artículo XXXIII del --- Acuerdo se estipula que: "Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo.... podrá acceder a él .... en las condiciones que fijen dicho gobierno y las Partes Contratantes...".

De esta manera, la adhesión no es automática y las condiciones de ésta deben ser objeto de acuerdo entre el gobierno candidato y las Partes Contratantes. El procedimiento de adhesión es el siguiente:

- a) El gobierno del país interesado envía al Director General una comunicación en la que expresa su deseo de adhesión al Acuerdo General.
- b) El Director General pone en conocimiento de las Partes -- Contratantes la intención del gobierno del país en cues-- tión.
- c) Las Partes Contratantes examinan la candidatura y crean - un Grupo de Trabajo formado por todas las partes contra---

tantes interesadas.

- d) El gobierno de ese país presenta a las Partes Contratantes un memorándum sobre su política comercial.
- e) Las Partes Contratantes invitan a todas las partes contratantes a formular preguntas a las que el gobierno respectivo dará respuesta por escrito.
- f) Sobre la base del memorándum y de las preguntas y respuestas, el Grupo de Trabajo delibera con representantes del gobierno en cuestión. Concluidas las deliberaciones, el Grupo de Trabajo elabora su informe y un Proyecto de Protocolo de Adhesión.
- g) El Protocolo de Adhesión se somete a las Partes Contratantes. Una vez que se ha adoptado, por mayoría de los dos tercios de las Partes una decisión sobre la adhesión, el Protocolo entra en vigor a contar del trigésimo día siguiente a la fecha de su firma por el gobierno del país respectivo.

La adhesión, conforme a este procedimiento, va precedida siempre por negociaciones arancelarias que tienen lugar al mismo tiempo que las actividades del Grupo de Trabajo. Se espera que el país que pretende su ingreso haga concesiones arancelarias sobre algunos productos, en forma de una reducción, de consolidaciones de los impuestos vigentes o de consolidaciones de tasas máximas, a cambio de concesiones a productos de su interés que a su vez recibe.

La "consolidación" es el compromiso del país solicitante de no establecer un nivel arancelario superior al de los derechos convenidos como máximo, o reestablecer el permiso -- previo en casos así negociados. A este respecto, es importante destacar que el Acuerdo General estipula en uno de sus -- apartados, que en las negociaciones comerciales no se espera que los países en desarrollo hagan concesiones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, a la luz de la evolución de sus intercambios.

#### Marco Jurídico.

Los derechos y obligaciones de los miembros del GATT pueden resumirse en términos de los siguientes preceptos:

- Supresión de toda discriminación.
- Estabilidad en las concesiones arancelarias.
- Eliminación de restricciones cuantitativas.
- Supresión de las demás formas de protección.
- Solución de controversias. (1,12).

En cuanto al primero de ellos, el Acuerdo General impone en su artículo inicial a todas las partes contratantes la -- obligación de concederse mutuamente y de manera incondicional el trato de nación más favorecida. Sin embargo, el GATT prevé ciertas excepciones a este principio, cuando se formen uniones aduaneras, como la Comunidad Económica Europea (CEE); zonas de libre comercio, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); o cuando se trata de ventajas concedidas

entre países vecinos, a fin de facilitar el comercio frontero.

Una decisión adoptada por las Partes Contratantes en noviembre de 1979, constituye actualmente el fundamento jurídico para brindar un trato preferencial, diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes en materia de: concesiones -- arancelarias de conformidad al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); medidas no arancelarias que se rijan por códigos o acuerdos negociados bajo los auspicios del GATT; preferencias arancelarias, y bajo ciertas condiciones, no arancelarias, concedidas mutuamente entre países en desarrollo en el marco de acuerdos regionales o generales; y trato especial -- para los países en desarrollo menos adelantados. De hecho, estas decisiones cobraron plena vigencia a partir de la Ronda - Tokio.

Conforme al artículo II del Acuerdo General, los países miembros se han comprometido a no aumentar sus impuestos de importación que figuran en las listas de concesiones anexas al GATT. Por lo tanto, no se pueden aplicar a los productos importados ya negociados, tasas arancelarias mayores que las consolidadas, salvo mediante las renegociaciones previstas en el Acuerdo (Artículo XXVIII o en la sección a) del artículo XXXVIII) que obligan a las concesiones en otros productos para permitir el retiro de una concesión.

De esta manera se pretende que los países miembros ten-

gan la seguridad de que el monto de su comercio y los derechos aduaneros que gravan las mercancías que exportan sean estables y previsibles.

Uno de los principios fundamentales del Acuerdo General es que la protección de las industrias de cada nación debe darse esencialmente por medio de aranceles. No obstante, da posibilidades (artículos XII y XXVIII) para que un país recorra, en circunstancias bien determinadas, a utilizar controles cuantitativos a la importación por un lado, para proteger sus reservas monetarias, cuando tiene dificultades para mantener el equilibrio de sus cuentas con el exterior y, por otro, para que los países en desarrollo puedan proteger sus industrias nacientes.

El Acuerdo General contiene una serie de disposiciones destinadas a impedir el recurso a formas indirectas de protección.

Un artículo concreto a este respecto es el artículo III, que expresamente señala a las partes contratantes que no deberán "aplicar impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, transformación o el uso de ciertos productos...", de manera que se proteja la producción nacional.

Asimismo, en su artículo IV, establece las modalidades que deberán seguir los miembros del GATT al proyectar películas cinematográficas de diferente origen, garantizando un mínimo de tiempo para el material nacional y trato no discriminatorio para el que provenga de otros países.

En su artículo V se precisan las facilidades que deberán otorgarse a las mercancías en tránsito, para que circulen sin demora ni restricciones innecesarias. El artículo VI, se refiere a los derechos antidumping y derechos compensatorios y condena que un país introduzca productos en el mercado de otro país, a un precio inferior a su valor normal; a este respecto, señala que la parte contratante afectada podrá instrumentar derechos antidumping y compensatorios.

En el artículo VII las partes contratantes se comprometen a aplicar los principios generales del aforo aduanero que se indican en el mismo artículo; además establece para las partes la obligatoriedad de examinar, conforme a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo, cada vez que lo solicite otra parte contratante. Los principios generales del aforo indican, por un lado, que éste deberá basarse en el valor real de la mercancía importada y que dicho valor real está relacionado con operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia; por otro lado, en materia de tipos de cambio usados en la valoración, el Acuerdo indica la conformidad de las partes para apegarse a la normatividad del Fondo Monetario Internacional.

En el artículo VIII indica que los derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación deben -- reducirse en número y complejidad. Con el mismo sentido de hacer expedito el comercio, en el artículo IX el Acuerdo establece normas de colaboración entre las partes en lo que se refiere a las marcas de origen.

En cuanto a la información oportuna, el Acuerdo establece en su artículo X que las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general, que cualquier parte contratante haya puesto en vigor y estén relacionadas con los flujos de comercio exterior, deberán publicarse rápidamente a fin de que gobierno y comerciantes tengan conocimiento.

En los artículos XI, XII, XIII y XIV del Acuerdo General se establecen normas y procedimientos para la eliminación general de restricciones cuantitativas al comercio y se precisan las circunstancias en las que alguna parte contratante podrá reducir temporalmente su importación, dentro de los límites necesarios para proteger sus niveles de reserva monetaria.

En materia de cambios, reserva monetaria y balanza de pagos, el Acuerdo, en su artículo XV, establece que las partes contratantes procurarán desarrollar una política coordinada con el Fondo Monetario Internacional.

Los artículos XVII y XVIII del Acuerdo General se refieren a la congruencia que debería existir entre dicho Acuerdo

do y la actividad de empresas comerciales del Estado y la acción estatal de fomento de desarrollo económico. En el primer aspecto se indica que una empresa del Estado, en cualquier si tio, queda comprometida a ajustarse en sus compras o sus ventas al principio general de no discriminación y se obliga en esas operaciones a atenerse exclusivamente a consideraciones de carácter comercial y ofrecer así a las empresas de las demás partes contratantes las facilidades para participar en -- condiciones de libre competencia.

En lo referente a políticas de desarrollo económico, - las Partes Contratantes reconocen que para algunas puede ser necesario adoptar medidas de protección arancelaria que alien ten la creación de alguna rama productiva, o establecer res-- tricciones destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos; consideran los procedimientos para compatibilizar - esa clase de medidas por la vía de la negociación y la compen sación en el seno del Acuerdo, y prevén que alguna parte con tratante cuya economía sólo puede ofrecer a la población un - bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo, podrá apartarse temporalmente de las disposicio-- nes del Acuerdo General.

En el artículo XIX se prevé la aplicación de medidas - de urgencia a las importaciones de determinados productos. Si la evolución imprevista de las circunstancias y las obligacio nes contraídas por una Parte Contratante en virtud del Acuer do General tienen como consecuencia un aumento de las importa



ciones de cualquier producto, que cause o amenace un perjuicio grave a los productores nacionales, la parte contratante puede suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto de dicho producto o retirar o modificar las concesiones arancelarias. Otras situaciones que prevé además de las que amenacen a los productores nacionales son aquellos casos en los que la parte contratante considere necesario -- proteger la moral pública, la salud, el comercio de metales preciosos, los tesoros nacionales, los recursos naturales no renovables, el suministro de materias a industrias nacionales y lograr la aplicación de leyes que no sean incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General.

En virtud de la cláusula de nación más favorecida, -- las medidas de salvaguardia deben ser no discriminatorias, -- es decir, deben aplicarse a todas las importaciones del producto en cuestión, sin importar su origen. Los países exportadores afectados tienen el derecho de tomar medidas de represalia si el país importador no les ofrece una compensación adecuada.

El artículo XXIV se ocupa de la aplicación territorial del Acuerdo, del tráfico fronterizo, de las uniones aduaneras y de las zonas de libre comercio. En este campo el Acuerdo reconoce las ventajas de promover una mayor integración económica que facilite el intercambio y señala que no se impedirá la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio.

El artículo XXVI se refiere a la fecha y procedimientos documentales relacionados con la aceptación, entrada en vigor y registro del Acuerdo General, que deberán observar las partes Contratantes.

En el artículo XXV se precisa la acción colectiva de las Partes Contratantes, señalando el deber de reunirse periódicamente, procedimiento general de votación y excepciones al respecto.

En el artículo XXVII se hace referencia a la facultad de toda parte contratante de retirar o suspender concesiones negociadas con un gobierno que no se haya hecho parte contratante o haya dejado de serlo.

El artículo XXVIII establece que con una periodicidad trienal toda parte contratante podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista anexa al Acuerdo, previos negociación y acuerdo con toda otra parte con la que haya negociado originalmente dicha concesión.

El artículo XXVIII bis, destaca la importancia de las negociaciones arancelarias para expandir el comercio internacional y, por consiguiente, la de organizar periódicamente tales negociaciones. Estas pueden referirse a reducción de derechos, su consolidación al nivel de ese momento, o el compromiso de no elevarlos por encima de un nivel determinado; las negociaciones pueden referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en procedimientos multilaterales y tomarán

suficientemente en cuenta las necesidades de cada parte contra tante y la flexibilidad que requieren los países poco desarro- llados.

Los últimos artículos de la Parte III, del XXIX al XXXV del Acuerdo, precisan los aspectos referentes a la relación en tre el Acuerdo General y la Carta de la Habana, las enmiendas y su correspondiente entrada en vigor, el retiro de alguna par te contratante, la consideración o no de un gobierno como par- te contratante y la accesión al Acuerdo General.

La parte IV, como ya hemos señalado varias veces con an terioridad, fue incorporada al Acuerdo como resultado de la -- Ronda Kennedy y se refiere al comercio y desarrollo. Comprende tres artículos que aluden a principios y objetivos, compromi- sos y acción colectiva de las Partes Contratantes respecto de los países poco desarrollados (12).

Es de especial interés para este trabajo de tesis esta parte del Acuerdo General ya que nuestro país está en estas -- circunstancias de desarrollo, en ella se conviene que se hace necesario asegurar un aumento rápido de los ingresos por expor tación; asegurar para sus productos de exportación condiciones más favorables de acceso a los mercados mundiales; y la cola- boración de las Partes Contratantes, instituciones internacio- nales de crédito, organizaciones intergubernamentales y  órga- nos de las Naciones Unidas. También se expresa que las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por supri- mir derechos u obstáculos al comercio de las partes contratan- tes poco desarrolladas, así como se señala que las partes con-

tratantes desarrolladas deberán, en toda medida de lo posible, acentuar el interés y las prioridades por facilitar las exportaciones de las partes contratantes poco desarrolladas; además de reiterar el propósito de poner la mayor atención al analizar y encontrar soluciones satisfactorias a los problemas que obstruyan el desarrollo de dichas partes contratantes.

## Capítulo III.

## ANÁLISIS ECONOMICO DEL SECTOR PECUARIO NACIONAL.

En México, la planeación se ha elevado a nivel constitucional y por ende, es obligación de todo gobierno el establecer su Plan Nacional de Desarrollo al comienzo de cada gestión. Este plan define las estrategias que deberán seguirse para la obtención de los objetivos nacionales tanto en materia económica, como política y social.

De este Plan Nacional de Desarrollo se desprenden programas sectoriales (\*) que específicamente pretenden coordinar el crecimiento y consolidación de cada una de las actividades productivas del país. En esta ocasión nos abocaremos al análisis económico del sector pecuario en cuanto a sus niveles de producción en forma comparativa, desde el año en el que se firmó la adhesión al Acuerdo por parte de nuestro país, o sea 1985, hasta los datos más próximos a la fecha de realización de este trabajo, que fueron los relativos a la actividad desarrollada durante el año de 1987. Este análisis nos permitirá investigar la influencia que ha presentado esta decisión de adherirnos a un acuerdo de comercio internacional, siendo un país en vías de desarrollo y más aún que está esforzándose por salir de una de sus crisis más graves de toda su historia.

---

\* Por ejemplo, el Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral y el Programa Nacional Agropecuario y Forestal.

Resulta fácil entender la importancia del desarrollo -- del sector pecuario, cuando se le enfoca desde la perspectiva de su relación directa con la industria alimentaria. En esta época de crisis económica en la que el salario ya no tiene -- una capacidad adquisitiva tan amplia como su volumen en unida des lo haría suponer, el gasto familiar no alcanza para que -- el promedio de las familias mexicanas consuman productos de -- origen animal como la carne, leche, huevos, quesos, etc. en -- su dieta diaria.

A este respecto nos interesa profundizar un poco más. ¿Por qué si el gobierno ha establecido como prioridad nacio-- nal el fomento a la actividad agropecuaria, atenta contra -- ella al abrir las fronteras a desechos cárnicos de otros paf-- ses cuyos costos son infinitamente inferiores a los que se ob tienen por la cría y engorda de ganado en nuestro territorio?. ¿A qué se le estará dando mayor importancia, al aspecto mera-- mente social de apaciguar la inconformidad por el alza genera-- lizada de los precios de los productos de origen animal, o al efectivo apoyo para que los productorespecuarios puedan amen tar el crecimiento de sus hatos y así satisfacer internamente la demanda de estos productos a un precio racionalmente jus-- to?.

Conforme al Plan Nacional de Desarrollo y al Programa -- Nacional de Desarrollo Rural Integral, se prevén los siguien-- tes lineamientos de política para incrementar la producción -- pecuaria:

- a) La promoción del uso del seguro ganadero.
- b) El impulso a la organización y capacitación de los productores.
- c) El otorgamiento de asistencia técnica.
- d) El combate y prevención de enfermedades.
- e) El impulso de la producción de biológicos veterinarios y a los programas de mejoramiento genético.
- f) El fomento a la investigación básica y aplicada. (3).

Estos esfuerzos no han sido en vano, ya que en algunos renglones se nota un aumento si bien no muy cuantioso, si -- sensible para cuestiones de estadísticas en cuanto a los niveles de producción a lo largo de todo el territorio nacional. (Los datos que se manejan en esta parte del capítulo -- fueron obtenidos de la Dirección General de Estudios, Información y Estadística Sectorial, de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y de la Dirección General de Estadística Sectorial e Informática, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en su totalidad, ya que en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, perteneciente a la Secretaría de Programación y Presupuesto, se nos comunicó que no contaban todavía con este tipo de información debido a que se perdieron muchos documentos durante los sismos de septiembre de 1985.)

En cuanto a la producción anual de leche de bovino, se nota un deterioro del orden del 13.55% entre los meses de -- diciembre de 1985 y diciembre de 1987. Debe considerarse que

se trata de un producto básico ya que este país está compuesto en mayor proporción por población menor de edad, a quien le es indispensable para su crecimiento y desarrollo y esta baja de producción debe necesariamente ser suplida con importaciones.

Por lo que se refiere a la leche de cabra, su baja en la producción fue drástica. Disminuyó en más del 50% sin más causa aparente que la crisis generalizada del país.

Otro renglón que se vio seriamente afectado por la crisis en relación al costo-precio, fue la carne de cerdo. No se trata como dicen algunos: "comer carne de cerdo es un lujo", sino que los precios de los insumos para una explotación porcina subieron en forma disparada, mientras que el precio del kilogramo de carne al introductor al rastro se mantuvo en sus niveles anteriores a 1985, con lo cual se obligó al cierre de más de l 30% de las explotaciones de este ganado en el país; de ahí su disminución en ese mismo porcentaje.

En el caso de los ovinos, sí hubo una disminución en la producción de alrededor del 9%, pero afortunadamente su carne no es de consumo generalizado, ni tampoco la de caprinos, cuya producción se mantuvo en el nivel de diciembre de 1985. (Ver Cuadro No. 1).

En contraparte, hubieron renglones que sí arrojaron mejoras; como sería el caso de la producción de miel que aumentó en más del 50% en el lapso manejado, (1985-1987), le sigue



la carne de bovinos con un aumento de casi 30%, seguido por la producción de huevo +18% y de carne de aves +14%. Realmente resulta meritorio este avance en la producción pecuaria tomando en consideración las condiciones del entorno económico, pero debemos reconocer que desgraciadamente no se pudieron alcanzar, en todos los casos, los niveles de producción planeados.

En el cuadro No. 2 se enlistan los montos de producción que en diferentes actividades tales como: explotaciones avícolas, apícolas, caprinas, ovinas, bovinas tanto de carne como de leche y porcinas; logró alcanzar el sector pecuario de nuestro país en el año de 1985. Lamentablemente, este tipo de información todavía no se nos fue posible obtener por parte de las Secretarías de Estado correspondientes, debido a lo laborioso de su recolección y síntesis de datos. Sirva pues, aunque no para establecer comparación alguna, sí para tener una idea del grado de desarrollo del sector primario que nos ocupa (11).

PRODUCCION PECUARIA

## CUADRO No. 1

Volumenes de producción de los años de 1985 y  
1987, con su porcentaje de variación entre ellos.

	<u>Volumen</u> <u>1985 ++</u>	<u>Volumen</u> <u>1987 ++</u>	<u>Variación</u> <u>%</u>
Leche Bovinos+	7,172.9	6,200.9	-13.55
Leche caprinos+	301.5	148.7	-50.67
Carne bovinos	979,571.0	1'272,593.0	+29.91
Carne porcinos	1'293,221.0	914,573.0	-29.27
Carne ovinos	24,175.0	22,058.0	- 8.75
Carne caprinos	35,316.0	35,484.0	+ 0.47
Carne de aves	588,572.0	672,093.0	+14.19
Huevo	826,440.0	975,029.0	+17.97
Miel	41,728.0	62,931.0	+50.81

(+) Millones de litros

(++) Toneladas

CUADRO No. 2  
AVANCE PECUARIO EN 1985

Producción de huevo	826,440.0 ton.
Disponibilidad per cápita anual de huevo	179.5 Huevos/hab
Producción total de carne de ave	551,684.0 ton.
Disponibilidad per cápita anual carne de ave	7.026 kg.can/hab.
Sacrificio Avícola total	400'955,000 aves
Peso promedio en canal de aves	1.206 kgs
Inventario total de aves	218'883,582 aves
Producción de miel	41,728.0 ton.
Producción de cera	5,674.7 ton.
Exportación de miel	42,375.0 ton.
Disponibilidad de miel	647.0 ton.
Sacrificio de caprinos, tonelaje en canal	35,316.0 ton.
Peso promedio por cabeza de caprinos	11.2 kgs.
Disponibilidad de carne de caprinos p/cápita	0.450 kgs/hab.
Inventario caprino	9,981.4 miles de cab.
Sacrificio de caprinos en No. de cabezas	3,153,213 cabezas
Importación de ovinos en No. de cabezas	83,008 cabezas
Equivalente en canal de la importación	1,909 ton.
Disponibilidad nac. de carne de ovino canal	26,084 ton.
Disponibilidad per cápita " " "	0.331 kgs./hab.
Tonelaje de producción nac. de lana sucia	6,583.5 ton.

## Continúa Cuadro No. 2

AVANCE PECUARIO EN 1985

Peso promedio en canal de ovino p/cabeza	15.45 kgs.
Tonelaje en canal de sacrificio de ovinos	24,175 to .
Inventario ovino	6,373.2 miles de cab.
Sacrificio de ovinos	1'565,000 cabezas
Inventario de bovinos	31,489 miles de cabezas
Sacrificio de bovinos	4,664.2 " " "
Exportación de bovinos en pie	528 " " "
Producción total de carne en canal	979,571 ton.
Producción total de vísceras	299,263.9 ton.
Producción total de piel	144,590.2 ton.
Disponibilidad nac. de carne en canal	944,243 ton.
Disponibilidad nac. per cápita de carne en canal	12.02 kg/hab.
Exportación de carne deshuesada	433 ton.
Producción de leche de vaca	7,172.9 mill. litros
Producción de leche de cabra	301.5 mill. litros
Vientres de ganado de leche especializado	952,960 cabezas
Vientres de ganado de leche no especializado	4'391,611 cabezas
Total de vientres de ganado bovino	5'344,571 cabezas
Importación de leche en polvo (10 lt./kg polvo)	1'340 mill. litros
Disponibilidad total de leche	8'813.9 mill. litros
Disponibilidad per cápita anual de leche	112.2 litros/hab.

## Continúa Cuadro No. 2

AVANCE PECUARIO EN 1985

Inventario porcino	18,579.0	miles cab.
Sacrificio de porcinos	17,715.4	miles cab.
Tonelaje en canal de sacrificio de porcinos	1'293,221	ton.
Tonelaje en vísceras del sacrificio porcino	124,795	ton.
Tonelaje en esquilmos del sacrificio porcino	152,352.4	ton.
Equivalente en canal de las importaciones porcinas	57,580	ton.
Disponibilidad nac. de canales porcinos	1'350,801	ton.
Disponibilidad nac. per cápita de canales porcinos	17,202	kgs/hab.
Disponibilidad nac. per cápita de vísceras porcinas	1.59	kgs/hab.

---

## EXPORTACIONES

En esta parte del capítulo analizaremos los niveles de exportación que presentó nuestra balanza comercial en los años de 1985, 1986 y hasta diciembre de 1987. Se escogieron las fracciones que se consideraron de mayor representatividad para valorar la situación general del sector pecuario, dentro de las cuales se mencionan productos de ganado bovino, porcino, equino, así como de producción avícola tanto de carne como de huevo y de producción apícola.

A fin de facilitar el manejo de toda esta información, la presentamos de manera sintética en el cuadro No. 3, en el cual se muestran los montos de las exportaciones por un lado y los porcentajes de variación que sufrieron de 1985 a 1986 y de este último a 1987, por el otro.

En lo concerniente a la variación de 1985 a 1986 se presentaron aumentos considerables en las siguientes fracciones:

Aves de corral recién nacidas	+1,249.5%
Hígados de ave de corral	+3,633.7%
Vísceras cortadas en filete	+2,036.5%

Esto demuestra el esfuerzo por abrir nuestras fronteras con productos de origen animal pero desgraciadamente, salvo en el caso de las aves de corral recién nacidas, se trata de subproductos de desecho que no se consumen en nuestro país.

Otras fracciones en las que aumentó en menor grado la

exportación fueron: la miel de abeja (+34.86%); la carne de ovino (+58.84%); la carne de bovino cortada para consumo -- (+239.3%); los bovinos machos inferiores a los 100 kg (+103%); los bovinos machos de peso entre los 100 y los 175 kg y de peso superior a este último (+62.6%); ganado bovino para rodeo (+156.43%) y la carne de equino en casi diez veces su volumen.

El aumento en la exportación de ganado bovino pudo deberse a varios factores tales como: la paridad cambiaria de nuestra moneda con respecto del dólar, la que hace a la exportación muy atractiva, la estación invernal tan inclemente que padece nuestro principal comprador, los Estados Unidos, la población excedente que hay en nuestros corrales debido a que el clima en general en la República es muy benigno la mayor parte del año y, por último, los controles de precio que ejerce la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial sobre la -- carne de res.

Por lo que respecta a las fracciones que sufrieron variaciones negativas resaltan principalmente: los bovinos machos de registro quienes bajaron en un 89%, la cantidad de -- huevo fresco congelado en un -72.67%, los bovinos hembras no de registro que disminuyó en un 36% y, finalmente, las vísceras de origen animal con un descenso de casi un 20%.

La disminución en la exportación de huevo congelado pudo deberse a la crítica situación por la que los productores de huevo atraviesan, ya que el alto costo de producción que manejan en sus explotaciones queda muy por arriba del precio que le impone el control estatal a ese producto. Esto provoca

un desaliento en el ánimo de los avicultores, perjudicando no sólo al mercado nacional, el cual nunca ha sido completamente satisfecho, sino afectando de manera determinante a los niveles de exportación (5).



CUADRO No. 3

EXPORTACIONES

(Exportaciones de los años de 1985, 1986 y 1987 con sus variaciones porcentuales respectivas).

<u>Producto</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Visceras de origen animal	169,031 kg	139,831.8 kg
Huevo fresco o congelado	1,032,405 kg	282,150 kg
Miel de abeja	42,375,177 kg	57,149,555 kg
Carne de ovino, con/sin deshuesar	243 kg	389 kg
Visceras cortadas en filete	3,606 kg	77,043 kg
Higados de ave de corral	510 kg	19,042 kg
Abejas	3 kg	- -
Carne de bovino deshuesada	67,245 kg	64,736 kg
Carne de bovino cortada p/consumo	376,175 kg	1,276,677 kg
Bovinos machos de registro	166 pz	17 pzs
Bovinos hembras de registro	143 pz	- -
Bovinos hembras excepto O2	810 pz	513 pzs
Bovinos machos inferior a los 100 kg	139,789 kg	283,766 kg
Bov. machos entre 100 - 175 kg	38,531,227 kg	83,528,728 kg
Bov. machos sup. a los 175 kg	67,685,471 kg	110,089,815 kg
Toros de lidia	56 pz	79 pzs
Ganado bovino para rodeo	24,238 pz	62,155 pzs
Aves de corral recién nacidas	2,000 pz	26,990 pzs

Continúa CUADRO No. 3  
EXPORTACIONES

<u>Producto</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Carne porcino deshuesada	- -	206,223 kg
Carne de porcino cortada p/cons.	- -	100,342 kg
Tripas, vejigas y estómagos	3,436 kg	9,272 kg
Carne de equino deshuesada	1,864,968 kg	3,792,684 kg
Carne de equino sin deshuesar	18 kg	181 kg
Caballos pura sangre	12,025 kg	6 pzs
Caballos, yeguas con registro	1 pz	4 pzs
Caballos, yeguas sin registro	8 pz	11 pzs

Continúa CUADRO 3

	<u>1987</u>	<u>85 - 86</u>	<u>86 - 87</u>
	273,310 kg	-17.27%	+95.45%
	59,064 kg	-72.67%	-79.06%
	37,888,525 kg	+34.86%	-33.70%
	- -	+60.08%	- -
	105,077 kg	+2,036.50%	+36.38%
	821 kg	+3,633.72%	-95.68%
	29.5 kg	+883.33% (nota)	
	440,822 kg	-3.73%	+580.9%
	3,564,476 kg	+239.38%	+179.19%
	440 pzs	- 89.75%	+2485.00%
	13 pzs	- - -	-90.00% (nota)
	698 pzs	-36.6%	+36.06%
	20,706 kg	+103.00%	-92.70%
	95,539,448 kg	+116.78%	+14.37%
	44,584,499 kg	+62.64%	-59.50%
	116 pzs	+41.07%	+46.83%
	201,284 pzs	+156.43%	+223.84%
	77,340 pzs	+1,249.50%	+186.55%
	2,790 kg	- - -	-98.64%
	929,977 kg	- - -	+826.80%

Continúa CUADRO 3

	<u>1987</u>	<u>Variaciones 85 - 86</u>	<u>Variaciones 86 - 87</u>
	7,490 kg	+169,84%	-19.21%
	2,519,571 kg	+103.37%	-33.56%
	122 kg	+905.00%	-32.59%
	17 pzs	no es comparable	+183.33%
	12 pzs	+300.00%	+200.00%
	7 pzs	+ 37.50%	-36.36%

Nota: Estas son las variaciones de 1985 a 1987, debido a que se omitió esta fracción dentro de las fuentes de información en 1986.

## IMPORTACIONES

En este renglón, nuestro país manejó el modelo de sustitución de importaciones como estrategia de desarrollo de la economía durante más de cuatro décadas. Esto, aunque motivó - un intenso ritmo de industrialización, elevando los niveles - de empleo y producción, generó efectos colaterales que paulatinamente fueron haciendo rígida y vulnerable la economía; de salentó la competitividad, provocó una dependencia muy fuerte del exterior y propició una mayor rentabilidad a la producción destinada al mercado interno.

Ante esto, el Gobierno Federal instrumentó una estrategia de reordenamiento económico y de cambio estructural, -- destinada a eliminar las rigideces y lograr un desarrollo -- autosostenido.

En materia de comercio exterior, el cambio estructu-- ral pretende que las exportaciones no petroleras cubran en -- forma reciente las necesidades de importación de la economía mexicana, por lo que se estableció la transición de una estrategia de sustitución de importaciones enfocada hacia el merca do interno y basada en una rígida estructura proteccionista, hacia una estrategia de fomento a la exportación y mayor competitividad externa a través de la apertura hacia el mercado internacional.

A partir de 1984, con la publicación del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE),

los instrumentos de la política de comercio exterior se dirigieron hacia la racionalización de la protección, iniciándose de esa manera el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles, al mismo tiempo que se aplicaron tasas - más altas para compensar en parte la apertura comercial y la necesidad de graduar el arancel de manera conservadora, después de más de 40 años de protección cuantitativa (3).

Durante 1986, para continuar con la racionalización de la protección, la Comisión de Aranceles y Controles al -- Comercio Exterior aprobó un programa de desgravación gradual de los niveles arancelarios para un período de dos años y medio, cuyo objetivo final a lograr el 31 de octubre de 1988, sería contar con una estructura arancelaria con sólo cinco - tasas en un rango de 0% a 30%, distribuida de la siguiente - manera: exento y 10%, para bienes que no se producen en el - país o se producen en forma insuficiente; 20%, 25% y 30% para bienes producidos en México, conforme a su grado de elaboración.

Por lo que toca a los precios oficiales de importación, que complementan a la política arancelaria combatiendo las prácticas desleales de comercio exterior, continuaron -- utilizándose hasta el 31 de diciembre de 1987, fecha en la - que se debió acabar de consolidar la base estadística para - poner en funcionamiento el mecanismo de impuestos compensatorios, en sustitución de los primeros.

Este proceso debió ser permanente en cuanto a la re-

visión trimestral de estos impuestos, a fin de eliminar la protección redundante; por ejemplo, en los casos de fracciones -- sujetas simultáneamente a permiso previo, a altos aranceles y a precio oficial o en caso de que los precios de importación -- registrados sean mayores al precio oficial fijado.

Asimismo, como parte de la adhesión al GATT, el go--- bierno de México logró consolidar un arancel máximo del 50% pa -- ra la totalidad de las fracciones de la Tarifa de Importación, mismo que proporciona suficiente flexibilidad al situarse por arriba del 30% que se estaba manejando y obteniéndose así un -- margen de protección adicional aplicable en los casos en que -- se justifique plenamente.

Como ya se ha hecho mención con anterioridad, se consi -- deró al sector agropecuario como un sector de alta prioridad, por lo que se le protegió con más cuidado. Sin embargo, la pro -- ducción pecuaria no ha sido apoyada en la proporción en que -- los productores lo hubieran deseado. Sólo sectores aislados -- del campo son los que reciben los beneficios de estas políti -- cas: el hortícola, el frutícola, y el de producción de granos, fundamentalmente (4).

Se ha dado pues una disminución en el nivel de las im -- portaciones que creemos se debe, en parte, a que el consumo en nuestro mercado nacional se encuentra deprimido, en virtud de la severa crisis económica de los últimos años y en otra, a -- que resulta verdaderamente atractivo al productor el llevar sus productos al extranjero a precios por arriba de los fijados co

mo tope para su venta nacional.

Como en el caso del análisis de las exportaciones, se presenta a continuación el cuadro No. 4, referente a las variaciones en los niveles de importación hechas por nuestro gobierno de 1985 a 1987. En lo general se puede afirmar que éstas disminuyeron considerablemente, pero existen rubros en los que desafortunadamente tuvieron aumentos fuertes, los que nos hacen dependientes de otros países en sectores en donde podríamos ser autosuficientes. Esta insuficiencia no tendría razón de ser, si las decisiones políticas al respecto no se tomaran con base en efectos populistas, como en el caso del huevo y la leche, que cada año nos volvemos más deficitarios debido a que sus "precios oficiales" no alcanzan a cubrir los costos mínimos de producción, siendo que tenemos todo como para convertirnos en exportadores y ofrecer tanto al pueblo de México como al mundo un producto de alta calidad.

La entrada al GATT no tomó por sorpresa a las asociaciones de productores pecuarios, aunque sí con marcada desventaja, ya que si aunamos a lo ineficiente que son en la producción de algunos productos, lo alto de sus costos de producción y las limitaciones sanitarias existentes para algunas especies, como el caso de la carne y derivados del cerdo, que por ser México todavía un país en el que el cólera porcino está presente a excepción de la parte noroeste del estado de Sonora, no pueden comercializar con competitividad dentro del comercio mundial.

Sin embargo, debido a la adhesión al organismo, otros países sí pueden introducir a nuestro mercado estos mismos productos con unos costos muy inferiores, lo que ocasiona que la producción nacional, de por sí escasa, sea despreciada no por mala calidad, sino por menor precio aún dentro de las fronteras mexicanas.

Muchos economistas sostienen que la calidad se impone siempre al precio, pero esto no sucede en una sociedad en donde la situación económica se ha vuelto la preocupación cotidiana de la generalidad de las amas de casa, quienes se basan específicamente en este último. Un ejemplo muy claro de esto lo tenemos en el huevo, el que constantemente se importa de los Estados Unidos. Este huevo que nos mandan es un producto que tiene varios meses de estar congelado y cuya fecha de caducidad está por cumplirse. De no exportarlo hacia nuestro país, los productores se verían obligados a venderlo a un precio muy por debajo de sus costos de producción, pero de esta forma, no solamente dejan de perder, sino que reciben un buen margen de ganancias, sin importar que con esta introducción echen por tierra el precio y afecten seriamente al comercio del producto nacional, el cual se logra después de muchos esfuerzos y por el cual no reciben ni lo suficiente para cubrir sus gastos.

Todo esto ocasiona que el círculo se cierre y se haga cada vez más vicioso, ya que al necesitar de mayores cantidades de importaciones de huevo a un precio mucho más bajo que el nacional, hacen que el productor se desaliente y el défi-

cit se aumenta progresivamente. Está es una consecuencia clara de lo nefasto que resulta, en algunos casos, el control de precios que el gobierno impone al productor.

Los precios oficiales son una buena solución contra de quienes abusan con el hambre del pueblo, pero deben ser objeto de permanente revisión, a fin de que se actualicen conforme al alza de los insumos y no orillen a los avicultores a cerrar sus granjas y poco a poco logren satisfacer internamente la demanda nacional.

Por lo demás, consideramos que un país como el nuestro, con las aspiraciones legítimas de convertirse en un país próspero, en el cual el desempleo se encuentre en niveles bajos, la educación en los niveles más altos y, sobre todo, que su economía sea sana y estable, necesita abrir sus fronteras a las importaciones para obligar a su gente a producir más y de mayor calidad, siempre y cuando esta apertura se lleve a cabo paulatinamente y con las limitaciones necesarias para que, al mismo tiempo que motiven al aparato productivo para volverse más competitivo, protejan a sectores que están a merced de precios oficiales.

¿Cómo creen que un avicultor nacional puede competir en precio, cuando autorizan la importación de pollo cortado en piezas, el cual ha sido sujeto a congelación por largos meses y cuyos costos de producción no se han visto aumentados bruscamente por una inflación galopante como la que predominaba, hasta hace menos de un año en México?.

En este caso no se trata de que exista un precio oficial que limite el ingreso de los productores, sino que las autoridades del sector comercio no se detienen a pensar un poco más profundamente lo que están ocasionando, ya que si se importan grandes cantidades a un precio muy bajo, desploman el precio.

Nuestra industria avícola es suficientemente capaz de cubrir la demanda que la nación pudiera hacer del producto, pero en algunos casos queda la duda de si el régimen que nos gobierna efectivamente ve por las mayorías o solamente auspicia el beneficio de unos cuantos bolsillos (6).



## CUADRO No. 4

IMPORTACIONES

<u>Producto</u>	<u>Variación de 1985 a 1986</u>	<u>Variación de 1986 a 1987</u>
Caballos o yeguas p/salto	-44.10%	-16.63%
Caballos sin castrar para carreras	-92.13%	+16.60%
Caballos castrados para carreras	-13.26%	+207.84%
Yeguas para carreras	-80.72%	-38.40%
Caballos o yeguas con pedigree	-11.15%	-40.96%
Caballos o yeguas sin pedigree	-95.55%	+2,502.97%
Los demás caballos, asnos y mulas vivos	-72.28%	-75.94%
Vacas lecheras con certificado o pedigree	-55.49%	-68.13%
Bovinos con pedigree o certificado de alto registro	-29.06%	-80.29%
Bovinos sin pedigree	-99.42%	- -
Los demás bovinos	-99.12%	-93.20%
Cerdos con pedigree o certificado de alto registro	-68.60%	+ 6.64%
Ovinos con pedigree o certificado de alto registro	-85.55%	-78.44%
Caprinos con pedigree o certificado de alto registro	-43.14%	-47.85%
Ovinos para abasto	-94.54%	-29.38%
Caprinos para abasto	-53.60%	-89.62%
Los demás animales especies ovina y caprina	+75.12%	-93.70%

Contingia CUADRO No. 4  
IMPORTACIONES

<u>Producto</u>	<u>Variación de 1985 a 1986</u>	<u>Variación de 1986 a 1987</u>
Pollos recién nacidos	-20.79%	-20.73%
Las demás aves de corral	-99.60%	- -
Carne de bovino fresca o refrigerada	-98.12%	-39.66%
Carne de bovino congelada	-86.22%	+ 2.39%
Carne de ovinos	+129.20%	-16.79%
Despojos de sus partes	-45.95%	-67.59%
Pieles de cerdo	-61.29%	+73.27%
Pieles de cerdo enteras, recurtidas, refrigeradas o congeladas	—	—
Las demás carnes y despojos	-70.62%	+41.18%
Aves de corral muertas y sus despojos	+6.09%	-22.74%
Hígados de aves de corral frescos o refrigerados	+82.49%	+1792.14%
Las demás carnes y despojos comes- tibles	+24.13%	-39.90%
Leches frescas en envases herméticos	+4.54%	+ 6.12%
Las demás leches y natas frescas	-73.61%	-62.14%
Leche evaporada	-41.53%	-61.86%
Leche condensada	-54.09%	-77.74%
Leche en polvo o en pastillas	-40.86%	-12.80%
Leche en polvo o en pastillas	+11.51%	+13.46%

## Continúa CUADRO No. 4

IMPORTACIONES

<u>Producto</u>	<u>Variaciones de 1985 a 1986</u>	<u>Variaciones de 1986 a 1987</u>
Leche en polvo adicionada descremada	+44.17%	+113.90%
Las demás leches y natas conservadas	+107.27%	-95.89%
Mantequilla cuando el peso incluido	-32.92%	-28.42%
Huevos frescos	-41.51%	+13.08%
Huevos congelados o en polvo	+771.43%	- -
Los demás huevos de aves y yemas	+483.87%	-97.16%
Miel natural	+747.96%	+90.84%
Productos comestibles de origen animal	-92.23%	+34.25%

---

## Capítulo IV.

## LA INFLUENCIA DEL GATT EN EL SECTOR PECUARIO DE MEXICO.

Es reconocido dentro del mismo organismo que en lo que concierne al sector agropecuario, el GATT no ha funcionado -- bien. Los problemas en este sector han existido desde su inicio y la razón es que todos los países del mundo han establecido sus políticas respectivas y el organismo nunca ha pretendido decirle a cada país cómo debe manejar su política doméstica. Lo que más le interesa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es cómo afecta esto al comercio internacional.

Desde el punto de vista de cada país, estas políticas son razonables, pretenden apoyar los precios de los productos de origen agropecuario, adoptan medidas por razones de desarrollo social o de seguridad alimentaria o por el peso que en la economía de su país tiene el sector. Como consecuencia, el gobierno tiene que proteger a sus productores cuando, en materia de precios, los niveles domésticos son mayores que los -- que prevalecen en el mundo y trata de impedir que entren importaciones con un precio más bajo que el doméstico. En términos más directos, los compromisos que México adopta para el manejo del sector agropecuario se circunscriben básicamente a la administración de los permisos previos de importación, los cuales se irán sustituyendo paulatinamente por aranceles hasta donde sea compatible con los objetivos nacionales en materia de mejorar la producción y de mantener el régimen de te--

nencia de la tierra, protegiendo el ingreso y las oportunidades de empleo de los trabajadores del campo (2,10).

Como es bien sabido, México ha padecido en los últimos siete años la peor catástrofe financiera que se le haya presentado al país después de la Revolución. Nunca antes se había hecho tan necesaria la eficiencia en la producción general como ahora. Se había venido dando un muy marcado apoyo a la industria productora de bienes de capital desde la década de los años 40's, descuidándose en forma muy significativa la industria pecuaria del país. Este abandono trajo como consecuencias inmediatas, la constante migración del campo a la ciudad, la escasez de mano de obra experimentada para las explotaciones pecuarias, el desabasto de productos de origen animal al punto de cubrir con la demanda y la consiguiente pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

La nación no se había decidido a entrar al GATT, siguiendo una política de proteccionismo a la actividad industrial, disfrutando de insumos subsidiados y con una mano de obra muy por debajo del costo de la misma en los países altamente desarrollados. Desde la postguerra, la industria mexicana no se preocupó por incorporar tecnología más avanzada, que la hiciera más eficiente hacia el mercado interno, ya que lo manejaba casi monopolícamente, y menos hacia el mercado externo de exportación; ha sido muy dependiente de importaciones y se ha mantenido con muy baja o nula capacidad exportadora (4).

Como es por todos conocido, más del 70% de los ingresos por exportaciones se producen por el petróleo, y ante lo incierto de este mercado y lo poco que en él puede influir verdaderamente México, es indispensable propiciar el desarrollo del comercio exterior en exportaciones no petroleras, en virtud de que debemos hacer frente a las tres fuerzas más demandantes de divisas: el pago de intereses y capital de deuda externa; pago de importaciones alimentarias y pago del esfuerzo económico interno en función del valor del producto interno bruto.

En este marco, apoyados en diferentes corrientes de opinión, sostenemos que una liberalización del comercio, acompañada de una eliminación gradual del proteccionismo deberá permitir al sector industrial adaptarse convenientemente a las nuevas circunstancias, alcanzando en forma progresiva una mayor competitividad tanto en calidad como en precio para poder concurrir exitosamente al mercado internacional; mientras -- que, como también ya se ha subrayado insistentemente, sin embargo resalta la necesidad de mantener este proteccionismo en algunas ramas poco consolidadas, a las que sería demasiado riesgoso abrirse a la competencia internacional, así como en otras que tienen carácter estratégico como sería el caso del sector agropecuario (4,10).

A lo largo de la Consulta en torno al proceso de adhesión de México al GATT, los participantes manifestaron que lo verdaderamente importante para esta acción serían, por una -

parte, los términos de las negociaciones, dejando a salvo aspectos clave de nuestra política de desarrollo como el fomento a los sectores agropecuario e industrial, y por la otra, - que las negociaciones NO pudieran tener un alcance global sino limitado únicamente a las fracciones arancelarias que más convengan al país, de conformidad con un criterio selectivo de los programas de exportación (8, 9, 13, 14).

Los trabajos de consulta así lo concluyeron en la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la opinión de los senadores, integrantes de las comisiones unidas de Desarrollo Económico y Social; de Comercio y Fomento Industrial; de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, el 22 de noviembre de 1985 y tres días después se publicó el oficio por el que el Presidente Miguel de la Madrid encomendó al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México a este Acuerdo.

Desde el comienzo de su gestión gubernamental, el Lic. Miguel de la Madrid se declaró en favor de racionalizar la -- protección industrial, para lo cual había venido sustituyendo el instrumento de permiso previo, por el del arancel, como -- instrumento de regulación de las importaciones, pero con esta decisión, se aseguró de insertar a México dentro del comercio mundial.

Dentro del texto del oficio presidencial al que hacemos referencia, se destaca el lineamiento señalado al C. Lic. Héctor

tor Hernández Cervantes en el que dice a la letra: "... En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país..." y este otro "... Los productos que no podrán considerarse en la negociación son aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional..." (8).

En este punto es donde las autoridades deberían estudiar más a fondo el criterio selectivo con el que se han catalogado los productos del campo. Se incluyeron dentro de la lista de consolidaciones específicas en la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) con una tasa uniforme del 50 por ciento, 35 fracciones en las que ponen en riesgo al sector pecuario nacional. Dichas fracciones se transcriben parcialmente a continuación, junto con su porcentaje ad valorem actual:

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem %
0101.19.03	Caballos para abasto, cuando la importación la realicen empacadoras tipo Inspección Fiscal	5
0102.10.01	Bovinos reproductores de raza pura	10
0102.90.01	Vacas lecheras	10
0102.90.99	Los demás bovinos	10
0103.10.01	Porcinos reproductores de raza pura	10
0103.92.01	Porcinos de peso igual o superior a 50 kg	10
0104.10.01	Ovinos de raza pura	10



Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem %
0104.10.02	Ovinos para abasto	10
0104.10.99	Los demás ovinos	10
0104.20.01	Caprinos de raza pura	10
0104.20.99	Los demás caprinos	10
0105.11.01	Pollitos de peso inferior o igual a 185 g., cuando no necesiten alimento durante su transporte	10
0105.11.99	Los demás pollitos	10
0105.99.99	Los demás gallos y gallinas	10
0201.10.01	Carne de bovino fresca o refrigerada en canales o medios canales	20
0201.20.99	Carne de bovino fresca o refrigerada en los demás cortes (trozos) sin des- huesar	20
0201.30.01	Carne de bovino fresca o refrigerada deshuesada	20
0202.10.01	Carne de bovino congelada en canales o medios canales	20
0202.20.99	Carne de bovino congelada en los demás cortes (trozos sin deshuesar)	20
0202.30.01	Carne de bovino congelada deshuesada	20
0203.11.01	Carne de porcino fresca o refrigerada en canales o medios canales	10
0203.12.01	Jamones, paletas y sus trozos de carne de porcino fresca o refrigerada sin deshuesar	10

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem %
0203.19.99	La demás carne de porcino fresca o refrigerada	10
0203.21.01	Carne de porcino congelada en canales o medios canales	10
0203.22.01	Jamones, paletas y sus trozos de carne de porcino congelada sin deshuesar	10
0203.29.99	La demás carne de porcino congelada	10
0204.10.01	Canales o medios canales de cordero, frescos o refrigerados	20
0204.21.01	Carne de ovino fresca o refrigerada en canales o medios canales	20
0204.22.01	Los demás cortes de carne de ovino frescos o refrigerados sin deshuesar	20
0204.23.01	Carne de ovino fresca o refrigerada, deshuesada	20
0204.30.01	Canales o medios canales de cordero, congelados	20
0204.41.01	Carne de ovino congelada en canales o medios canales	20
0204.42.01	Los demás cortes (trozos) de carne de ovino congelada sin deshuesar	20
0204.43.01	Carne de ovino congelada, deshuesada	20
0204.50.01	Carne de animales de la especie caprina	20
0205.00.01	Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada	10

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem 8
0206.10.01	Despojos comestibles de la especie bovina, frescos o refrigerados	10
0206.21.01	Lenguas de bovino congeladas	10
0206.22.01	Hígados de bovino congelados	10
0206.29.99	Los demás despojos de bovinos congelados	10
0206.30.01	Pieles de cerdo enteras o en recortes, refrigeradas, excepto el cuero precocado en trozos (pellets)	10
0206.30.99	Los demás despojos comestibles de la especie porcina, frescos o refrigerados	10
0206.41.01	Hígados de porcino congelados	10
0206.49.01	Pieles de cerdo enteras o en recortes, excepto el cuero precocado en trozos (pellets) congeladas	10
0206.90.01	Los demás cortes de carne de porcino congelados	10
0207.10.01	Carne de aves sin trocear, frescas o refrigeradas	5 +
0207.21.01	Carne y despojos de gallos y gallinas	5 +
0207.22.01	Carne y despojos de pavos	5 +
0207.50.01	Hígados de ave congelados	5 +
0208.10.01	Carne y despojos comestibles de conejo o de liebre	5 +

+ Según Ley en el D.O. F. del 12 de febrero de 1988

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem %
0209.00.01	Tocino sin partes magras y grasa sin fundir de cerdo o de ave, frescos, - refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados	5
0210	Carnes y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados; harina y polvo comestibles, de carne o de despojos -- Carne de la especie porcina	
0210.11.01	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar	15
0210.12.01	Panceta (tocino entreverado) y sus - trozos	15
0210.19.99	Los demás -- Carne de la especie bovina	15
0210.20.01	Carne de la especie bovina	15
0210.90.01	Visceras o labios de bovinos, salados o salpessos	15
0210.90.02	Pieles de cerdo ahumadas, enteras o en recortes	15
0210.90.99	Los demás	
0401.10.01	Leche y nata (crema), sin concen-- trar, azucarar ni edulcorar de otro modo, con un contenido de materias gra <sup>s</sup> as en peso, inferior o igual al 1%, en envases herméticos	10

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem %
0401.30.01	Leche y nata (crema), sin concentrar azucarar ni edulcorar de otro modo, con un contenido de materias grasas en peso, superior al 6%, en envases herméticos	10
0402.10.01	Leche y nata (crema), concentradas, azucaradas o edulcoradas de otro modo, en polvo o pastillas	Ex.
0402.21.01	Leche en polvo o en pastillas, sin -- azucarar ni edulcorar de otro modo, con un contenido de materias grasas superior al 3% cuando el peso, incluido el envase inmediato sea superior a 5 kilogramos	Ex.
0402.29.01	Leches sin azucarar ni edulcorar de otro modo, evaporadas	5
0402.99.01	Leche condensada	5
0403.10.01	Yogur	20
0403.90.01	Suero en polvo con contenido máximo de 13% de protefna, 1.25% de grasas, 4.5% de humedad, 72% de carbohidratos y 8% de minerales	10
0405.00.01	Mantequilla, cuando el peso incluido el envase inmediato, sea inferior o igual a 1 kilogramo	20

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem %
0405.00.03	Grasa butírica deshidratada	Ex.
0406.10.01	Queso fresco (incluido el del lacto- suero) sin fermentar y requesón.	20
0406.20.01	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo	20
0407.00.01	Huevo fresco de ave, incluso fértil	Ex
0407.00.02	Huevos de ave congelados	20
0408.11.01	Yemas de huevo secas	20
0408.99.01	Huevos de ave congelados o en polvo, incluso azucarados o edulcorados de otro modo	20
0409.00.01	Miel natural	20
0410.00.01	Productos comestibles de origen ani- mal no expresados ni comprendidos en otras partidas	20
0504.00.01	Tripas, vejigas y estómagos de anima- les, excepto los de pescado, enteros o en trozos	5
0511.10.01	Semen de bovino	
0511.99.03	Semen	Ex
0511.99.99	Los demás productos de origen animal no expresado ni comprendidos en --- otras partidas; animales muertos de los capítulos 1 o 3, impropios para la alimentación humana	5

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem a
1501.00.01	Manteca de cerdo; las demás grasas de cerdo y de ave, fundidas, incluso prensadas o extraídas con disolventes	Ex
1502.00.01	Grasas de animales de las especies bovina, ovina o caprina, en bruto o fundidas, incluso prensadas o extraídas con disolventes	Ex
4101.10.01	Pielés enteras de bovino con un peso unitario inferior o igual a 8 kg para las secas, a 10 kg para las saladas secas y a 14 kg para las frescas, saladas verdes o las conservadas de otro modo	Ex
4102.	Pielés en bruto de ovino (frescas o saladas, secas, encaladas, piqueladas o conservadas de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depiladas o divididas, excepto las excluidas por la nota 1 c) de este capítulo	Ex
41.03.	Los demás cueros y pielés, en bruto frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni prepara-	

Código Sistema Armonizado	Descripción	AD/ Valorem 8
	rar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las notas l) o lc) de este capítulo	Ex
4104.10.01	Cueros y pieles de becerro depilados, preparados, con peso inferior o igual a 1500 gr por pieza y espesor mayor de 0.8 mm (variedad box-calf)	20
4104.10.99	Los demás cueros y pieles de bovinos y equino depilados y preparados, excepto los de las partidas 41.08 ó 41.09	5
4104.21.01	Cueros y pieles de bovino, con precurtido vegetal	5
4104.22.01	Cueros y pieles de bovino, precurtidos de otra forma	5
51.01.	Lana sin cardar ni peinar	Ex.
51.02.	Pelo fino u ordinario, sin cardar ni peinar	5



CONCLUSIONES

En materia de comercio de productos pecuarios, se ha reconocido que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) no ha demostrado resultados concretos, partiendo del reconocimiento de que todas las naciones miembros de este organismo lo han protegido a través de medidas no arancelarias o para-arancelarias.

Bajo esta premisa, el panorama que ofrece el GATT para el sector pecuario de México, es que será aprovechable en la medida en que se modernice en forma integral para hacer frente con mayor eficacia a los mercados internacionales. Fue muy importante el conseguir que se considerara a nuestro país como país en desarrollo para tener consideraciones especiales, además de que la cláusula de Nación más favorecida será básica para poder colocar nuestros productos con las mismas ventajas de aquellos países cuyas producciones tan elevadas permiten negociar con buenos márgenes de utilidad.

Nuestra adhesión representó una atractiva opción para incrementar nuestra concurrencia a los mercados de exportación, además de los productos de la industria petroquímica básica. Este interés de fomentar las exportaciones no petroleras fue, se puede decir, la causa fundamental para que el Gobierno se decidiera a entrar al Acuerdo General; sin embargo, se trata de un organismo en el que se vela por el flujo y reflujo de mercancías. Esto es, por querer convertirnos en un país exportador, ponemos en riesgo a la planta productiva del país, al liberalizar la entrada de productos extranjeros. Por

este motivo, se determinó que la entrada libre a las importaciones tendría que hacerse paulatinamente para dar tiempo a los industriales nacionales a adecuar sus niveles de eficiencia y productividad.

Para el sector manufacturero, el ingreso al GATT significa la necesidad de modernizarse para ponerse a la altura de los mercados internacionales y asegurar su supervivencia, en cambio para el sector pecuario, si las autoridades no vigilan su justificada protección, éste representa un obstáculo para el crecimiento y desarrollo del mismo, al permitir la introducción de productos con precios con los que no pueden competir los productores nacionales.

El campo necesita de una modernización en la cual se incluya un cambio sustancial en las políticas económicas que dicta el Gobierno Federal, entre las cuales deberían encontrarse:

- Replantear la eliminación paulatina pero firme y decidida del control de precios.
- Reducir el gasto corriente inflacionario y aumentar sustancialmente el gasto en infraestructura, acorde a los requerimientos de una economía pecuaria realmente moderna, de cara al siglo XXI.
- Incrementar los recursos financieros a la producción pecuaria, posibilitando su acceso a los productores, pues los intereses actuales y las condiciones de otorgamiento simplemente los hacen inalcanzables.
- Mantener un régimen fiscal sencillo en el campo que permi-

ta cumplir con la ley y proporcione seguridad a los productores.

- Atraer a los inversionistas a través de estímulos fiscales y jurídicos (10).

Mientras tanto, se tiene la certidumbre de que en el corto plazo, el ingreso de México al GATT para el sector pecuario, no implica un beneficio inmediato. Habrá que esperar a que se den otras condiciones en la economía doméstica para poder augurar un afortunado comercio, al mismo tiempo que se deberá poner más interés para lograr la erradicación de enfermedades zoonóticas las cuales obstaculizan las exportaciones de nuestros ganados.

## LITERATURA CITADA

- 1.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: --- GATT, su estructura..., su labor..., sus métodos de trabajo., GATT, Ginebra, 1965.
- 2.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; --- Perspectivas del Comercio Internacional, Publicación de - las principales conclusiones del estudio del GATT correspondientes a 1979-80, Press Release, Comunicqué de Presse, Ginebra, Suiza, 1980.
- 3.- Gabinete de Comercio Exterior: El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Dirección General de Comunicación Social - de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, D.F.
- 4.- González Bailo, José: El GATT: alternativa para crecer, - Comercio, Vol. XXVII, No. 306, México, D.F., 1986.
- 5.- Información Tecnológica y Consultoría (Infotec), Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: Información de Exportaciones de 1985, 1986 y 1987, Sistema de Estadísticas de Comercio Exterior, México, D.F., 1988.
- 6.- Información Tecnológica y Consultoría (Infotec), Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: Comparativo de Importaciones 1985 vs. 1986 y de 1986 vs. 1987, Sistema de Estadísticas de Comercio Exterior, México, D.F., 1988.

- 7.- Malpica de Lamadrid, Luis: ¿Qué es el GATT?, Grijalbo, S.A., México, D.F., 1979.
- 8.- Poder Ejecutivo Federal: Oficio por el que el C. Lic. Miguel de la Madrid H. Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, encomienda al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, -- Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 25 de noviembre de 1985.
- 9.- Poder Legislativo, Cámara de Senadores: Opinión de los Senadores integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, relativa a la eventual adhesión de México al -- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -- (GATT), Diario Oficial de la Federación, México, D.F., -- 22 de noviembre de 1985.
- 10.- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Dirección General de Asuntos Internacionales: Memoria del Seminario EL GATT en el sector agropecuario, S.A.R.H., México, D.F., 1986.
- 11.- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Dirección General de Estudios, Información y Estadística Sectorial: Avance Nacional Pecuario y Producción Pecuaria,

S.A.R.H., México, D.F., 1988.

- 12.- Senado de la República: Información básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México, Cuadernos del Senado - 55, LIII Legislatura, México, 1985.
- 13.- Senado de la República: Consulta sobre el GATT, Relatoria Primera Parte, Cuadernos del Senado - 56, LIII Legislatura, México, 1985.
- 14.- Senado de la República: Consulta sobre el GATT, Relatoria Segunda Parte, Cuadernos del Senado - 57, LIII Legislatura, México, 1985.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**