



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

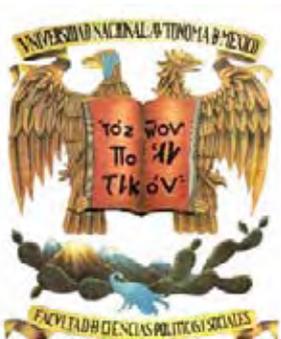
**"ESTUDIO COMPARATIVO DE LOS IMPACTOS DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL
NORTE AL SECTOR AGROPECUARIO DE MÉXICO Y
CANADÁ EN EL CONTEXTO DE LA NUEVA FASE
AGROALIMENTARIA MUNDIAL CON RESPECTO A
SU RELACIÓN CON ESTADOS UNIDOS"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:
MIRIAM ORDOÑEZ BALANZARIO

DIRECTOR DE TESIS:
MTRO. GERARDO MARTÍNEZ VARA



CIUDAD UNIVERSITARIA,

2008.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS

El presente trabajo pudo llegar a su fin gracias al apoyo que, desde su inicio en 2007, me han brindado todas esas personas especiales que gracias a Dios están cerca de mí todo el tiempo y me han dotado de las herramientas necesarias para llevar a cabo mi proyecto de investigación, el cual ahora se ve plasmado en esta Tesis. Agradezco a mi madre, Ma. del Carmen Balanzario Guerrero, por ser mi referente más cercano de lo que debe ser una verdadera mujer, siempre llena de fortaleza, comprensión y apoyo para mí. Asimismo, deseo expresar gratitud a mi padre, Edmundo Ordoñez Ordoñez, por haberme inculcado el valor real de la vida, por guiarme en el camino y especialmente por haber despertado en mí el amor a la tierra, al campo y a mi país. También agradezco a mi hermano, Omar, por acompañarme en este arduo proceso. No puedo sino darle las gracias a mi asesor, el Mtro. Gerardo Martínez Vara, por creer en mí e iluminarme intelectualmente con su gran experiencia y profesionalismo.

Un agradecimiento especial a mis mejores amigas, hermanas y compañeras en la carrera, Gabriela Aréizaga, Damaris Ovando y Ma. Fernanda Cámara (PC&B), por haber crecido mental, emocional e intelectualmente junto a mí, las adoro. Gaby, gracias por tu cariño. Damaris, gracias por tu comprensión. Maffer, gracias por tu fortaleza. De igual forma, deseo agradecer a todos mis compañeros y demás amigos incondicionales. La lista es larga, pero mencionaré algunos nombres: Arturo, Fer Tucker, Sylvia V., Tita, Pame, Lulú, Anita, Paquito, Piti, Albert, Sandro, Gus, Rubén Summers, Zuzu y Nash. Agradezco profundamente a Marco Lopátegui por auxiliarme, apoyarme y soportarme en todo el proceso de titulación, ya que su ayuda y amistad significaron un aliciente para no rendirme y seguir adelante por más difícil que fuera la situación.

Igualmente, quiero dar las gracias a Darío Goycochea por su infinito amor, aliento, apoyo y calidez humana. Mil gracias por cuidarme, entenderme y estar a mi lado en los momentos más duros, gracias por enjugar mis lágrimas y decirme que todo va a estar bien. Te amo profundamente.

Finalmente, deseo dedicar esta Tesis a mi Universidad porque será por siempre mi *Alma Máter* y más grande orgullo intelectual. De igual forma, este trabajo está dedicado a mi abuelo Fausto Balanzario +, quien vive en mi corazón, a mi abuela Conchita por su interminable amor y a mi abuela Eudoxia +, por enseñarme el valor de la sencillez.

En un certero proyecto de desarrollo, el campo debe dejar de ser considerado como un *problema* y pasar a ser considerado *parte de la solución de los grandes problemas nacionales*.

José Luis Calva

Die besten Sachen kommen immer am Schluss.

Anónimo

Estudio comparativo de los impactos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte al sector agropecuario de México y Canadá en el contexto de la Nueva Fase Agroalimentaria Mundial con respecto a su relación con Estados Unidos

ÍNDICE

| | Página |
|--|--------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I | |
| 1. GLOBALIZACIÓN Y REGIONALISMO ECONÓMICO: ¿PROCESOS COMPLEMENTARIOS O EXCLUYENTES? | 8 |
| 1.1 América del Norte como región económica ante la globalización. | 8 |
| 1.2 El TLCAN como proceso de integración en América del Norte. | 22 |
| 1.3 Comparación de América del Norte frente a otras regiones en el mundo. | 34 |
| 1.4 Comparativo entre México y Canadá | 40 |
| CAPÍTULO II | |
| 2. EL SECTOR AGROPECUARIO Y AGROALIMENTARIO EN EL CONTEXTO MUNDIAL Y REGIONAL | 47 |
| 2.1 La fase agroalimentaria global y la situación actual del agropecuario en el mundo | 47 |
| 2.2 La situación actual del sector agropecuario en la región de América del Norte | 58 |
| 2.3 Evolución de la situación actual del sector agropecuario en México | 67 |
| 2.3.1 Antecedentes históricos | 67 |
| 2.3.2 Balanza comercial agropecuaria | 73 |
| 2.3.3 Composición de la PEA agrícola | 78 |
| 2.3.4 Fase TLCAN | 84 |
| 2.4 La situación actual del sector agropecuario de Estados Unidos de América. | 87 |
| 2.4.1 Antecedentes históricos | 87 |
| 2.4.2 Balanza comercial agropecuaria | 90 |
| 2.4.3 Composición de la PEA agrícola | 95 |
| 2.4.4 Fase TLCAN | 98 |
| 2.5 La situación actual del sector agropecuario de Canadá. | 100 |
| 2.5.1 Antecedentes Históricos. | 100 |
| 2.5.2 Balanza Comercial Agrícola. | 103 |
| 2.5.3 Composición de la PEA agrícola | 107 |
| 2.5.4 Fase TLCAN | 110 |

| | |
|---|------------|
| CAPÍTULO III | |
| 3. MÉXICO Y CANADÁ FRENTE A LOS IMPACTOS DEL TLCAN EN EL SECTOR AGROPECUARIO CON RESPECTO A ESTADOS UNIDOS | 113 |
| 3.1 Intercambio comercial del sector agropecuario y alimentario entre México y Canadá. | 113 |
| 3.1.1 La Balanza Comercial agropecuaria de México y Canadá | 115 |
| 3.1.2 Cooperación Bilateral en materia de temas agrícolas y alimentarios entre Canadá y México | 125 |
| 3.2 Conflictos en el intercambio competitivo de producción agropecuaria de México y Canadá hacia Estados Unidos | 129 |
| 3.2.1 Las medidas sanitarias y fitosanitarias como obstáculo al comercio competitivo de productos agropecuarios con Estados Unidos | 133 |
| 3.2.1.1 El caso del aguacate Hass de Michoacán, México | 135 |
| 3.2.2 Impacto de cuotas compensatorias y subsidios como obstáculo al comercio competitivo de productos agropecuarios a Estados Unidos | 144 |
| 3.2.2.1 El caso de la disputa comercial por el maíz entre Canadá y Estados Unidos en el seno del TLCAN y la OMC. | 148 |
| 3.3 La OMC y las negociaciones comerciales de las rondas en materia de agricultura. Implicaciones para América del Norte | 153 |
| CONCLUSIONES | 160 |
| GLOSARIO DE TÉRMINOS | 180 |
| FUENTES DE CONSULTA | 186 |
| ANEXO | 193 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | Página |
|--|--------|
| Cuadro 1. Apoyo Total Estimado por país o región al sector agropecuario, 2004-2006 | 50 |
| Cuadro 2. Asociados más importantes en la importación y la exportación de productos básicos agrícolas (2006) | 60 |
| Cuadro 3. Exportaciones e Importaciones agrícolas mundiales por región, 2006 | 61 |
| Cuadro 4. Contribución del PIB total y agropecuario de los países de América del Norte 2007 | 63 |
| Cuadro 5. Proporción de la población total, económicamente activa y ocupada en el sector agropecuario en América del Norte | 66 |
| Cuadro 6. Estructura de la producción cosechada en México, 2007 | 71 |
| Cuadro 7. Balanza comercial agroalimentaria y pesquera de México. Comparativo Ene-Ago 2007 vs Ene-Ago 2006 | 74 |
| Cuadro 8. Distribución y Concentración de las localidades rurales de México. Censo CONAPO (2000) | 79 |
| Cuadro 9. Ocupación y Empleo en México 2005-2007 | 81 |
| Cuadro 10. Composición del PEA agrícola en México (1991-2003) | 81 |
| Cuadro 11. Porcentaje de Población rural y empleo agropecuario en América del Norte, 2006 | 83 |
| Cuadro 12. Distribución de recursos en Estados Unidos, 2000-2003 | 89 |
| Cuadro 13. Balanza Comercial Agropecuaria de EEUU 2003-2008 | 90 |
| Cuadro 14. Principales productos de exportación de Estados Unidos | 91 |
| Cuadro 15. Principales países y regiones de exportación de Estados Unidos, Año fiscal 2007 | 92 |
| Cuadro 16. Principales productos de importación de Estados Unidos | 93 |
| Cuadro 17. Principales países de importación de Estados Unidos, año fiscal 2007 | 94 |
| Cuadro 18. Población rural por raza/etnicidad y edad de Estados Unidos 2000-05 | 96 |
| Cuadro 19. Proyecciones de empleo agrícola en el periodo 2006-2016 en EEUU | 97 |
| Cuadro 20. Distribución de recursos en Canadá | 102 |
| Cuadro 21. Tipos de granjas en Canadá, 2006 | 103 |
| Cuadro 22. Comportamiento de la balanza comercial agropecuaria de Canadá, 2007-2008 | 104 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 23. Principales socios comerciales y productos exportación de Canadá, 2007 | 105 |
| Cuadro 24. Composición porcentual de las exportaciones de Canadá por productos, 2006 | 106 |
| Cuadro 25. Edad promedio de los operadores de granjas en Canadá y las provincias principales. 1996-2006 | 107 |
| Cuadro 26. Matriz ocupacional por Industria en Canadá. 2003-2007 | 108 |
| Cuadro 27. En 2001 sólo el 11 por ciento de la población rural vivía en una granja censada en Canadá | 109 |
| Cuadro 28. Composición porcentual del PIB agropecuario de Canadá, 2005 | 111 |
| Cuadro 29. Exportaciones de México a la zona del TLCAN, 2006-2007 | 115 |
| Cuadro 30. Comercio Agroalimentario Canadá-México, 2005-2007 | 117 |
| Cuadro 31. Intercambio Comercial de México con Canadá. Cuadro Comparativo 1993-2002 | 122 |
| Cuadro 32. México: importaciones de granos y semillas de Canadá. 1994-2007 | 123 |
| Cuadro 33. Reuniones Bilaterales México-Canadá. Temas agropecuarios y alimentarios. 2005-2007 | 126 |
| Cuadro 34. Aspectos principales de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | 134 |
| Cuadro 35. México: exportaciones de aguacate por país de destino, 1996-2007 | 137 |
| Cuadro 36. Participación de los principales países en el área cosechada de aguacate, 1996-2006 | 138 |
| Cuadro 37. Comparación de la producción y comercialización del Aguacate Hass en el periodo 2004-2005 | 141 |
| Cuadro 38. México: exportaciones de aguacate Hass a Estados Unidos, 1996-2007 | 142 |
| Cuadro 39. Medidas adoptadas por las partes a la importación y exportación de productos agropecuarios | 147 |
| Cuadro 40. Exportaciones mundiales de maíz, año fiscal 2003-2007 | 149 |
| Cuadro 41. Cronología de hechos de la disputa entre Canadá y EEUU por el maíz | 150 |
| Cuadro 42. Temas principales en el marco de las tres últimas Rondas Ministeriales celebradas en el marco de la OMC | 157 |

INTRODUCCIÓN

La globalización y el Nuevo Orden Mundial son conceptos que aparecen con el fin de la Guerra Fría en aras de explicar la reconversión de las relaciones internacionales a nivel económico, político y social. La globalización se introdujo como tema central en el seno del debate sobre la recomposición mundial, se edifica como un proceso que en un principio desata incertidumbre, dudas y expectativas, las cuales siguen vigentes, no obstante, en un esfuerzo por comprender esta concepción se admite que si bien no es ahistórica sí es difícil determinar con exactitud su origen por lo que se entiende como la continuación del pasado y parte del desarrollo del modo de producción capitalista. De igual forma el Nuevo Orden Mundial supone el aceleramiento de la apertura comercial y la liberalización económica, al caer el bloque socialista se reconoce la supremacía del capitalismo y, por lo tanto, se genera una nueva división internacional del trabajo a la par del surgimiento de actores diferentes que ahora ostentan el poder.

En este contexto muchos temas surgen en la discusión, otros desaparecen y otros se retoman; lo que es importante mencionar es que se reconoce más que nunca la necesidad de replantearse las relaciones internacionales incluyendo la participación de los Estados, los nuevos actores representados principalmente por las grandes empresas transnacionales de diversa índole, los bloques regionales económicos y los organismos internacionales primordialmente. Cuando esto sucede también se dejan al descubierto las mismas fallas del sistema internacional y los grandes problemas que siguen aquejando a la población mundial, sus naciones y sus empresas, los cuales en la actualidad incluso se han recrudecido.

La crisis alimentaria es un buen ejemplo de los dilemas globales cotidianos y se incluye como tema permanente de la Nueva Fase Agroalimentaria Mundial, la cual surge a la par de estos procesos de reedificación internacional a principios de los años noventa. En el entorno de esta concepción se plantean tres cuestiones básicas: la utilización de los alimentos como mecanismos de competencia entre bloques comerciales, la distorsión de sus precios como consecuencia de la sobreproducción de unos cuantos países y la aparición de las empresas transnacionales en la actividad agroalimentaria mundial, lo que da paso a su vez al crecimiento precipitado de la agroindustria y los agronegocios.

América del Norte como región está incluida en la dinámica mencionada anteriormente y en el presente se ha consolidado como un verdadero bloque de poder frente a otros mecanismos como la Unión Europea o la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), empero, su proceso de integración económica no ha sido del todo exitoso por lo que la relación entre sus socios comerciales se ha dificultado. A más de diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en adelante TLCAN, se debe reconocer el aumento abrupto en el comercio exterior entre México, Estados Unidos y Canadá, así como el incremento exponencial de sus balanzas comerciales, lo cual ha sido entendido ocasionalmente como la mayor ventaja del acuerdo. Este factor incluso ha sido considerado suficiente como para hablar de una integración económica no acabada pero sí bastante consolidada.

Contrario a estas afirmaciones, la realidad en nuestros días es diferente. Es claro que no se puede desdeñar el avance relativo en cuestión de comercio exterior, pero este no se limita a la exportación e importación de bienes y servicios o a balanzas superavitarias y deficitarias. El comercio trastoca aspectos sociales, políticos, incluso culturales de las naciones, en este sentido las integraciones económicas también van más allá de simples uniones aduaneras y el ejemplo más claro se encuentra en las afectaciones directas a sectores neurálgicos como es el caso del agropecuario. Hoy por hoy, temas como las repercusiones negativas a los pequeños y grandes productores debido a los altos subsidios impuestos a los bienes agropecuarios, la seguridad y la soberanía alimentaria, el hambre y la ineficacia de organismos como la OMC para solucionar las pugnas que se desprenden del comercio de este tipo de productos y servicios están en el centro de la discusión de muchos foros a nivel nacional e internacional. Esta situación no es fortuita, el empoderamiento de algunas regiones del mundo como Estados Unidos, la Unión Europea y sus empresas transnacionales, partícipes de la fase que ya se ha mencionado, han dado paso a la imposición de estándares de consumo, comercio y políticas económicas que no favorecen de ninguna manera al resto de los países, ya sean de igual o menor desarrollo.

En el caso de México y Canadá estas secuelas han sido más directas ya que ambos están profundamente vinculados con el hegemon en varios aspectos incluyendo el geográfico. Por años la relación ha sido inestable y condicionada a los procesos que ha vivido internamente este país, así como a sus designios. No cabe duda que existen diferencias substanciales entre México y Canadá, tales como el nivel económico y de desarrollo, la lengua, la raza y por supuesto sus respectivas culturas, empero, entre ellos

cabe una comparación muy válida, los dos son vecinos geográficos de Estados Unidos y mantienen una relación de interdependencia bastante entrelazada con esta nación. Este nexo no siempre ha resultado en acuerdos, por el contrario en ocasiones ha mermado los esfuerzos por propiciar un mayor acercamiento y resolver los temas que se tienen pendientes. En el caso de México, el escenario es todavía más complicado si se toman en cuenta las grandes asimetrías que tiene este país con sus socios comerciales, las cuales se han venido ahondando con el paso de los años sin que hasta el momento se haya tenido gran avance en su reducción. Aunada a esta situación, el ambiente internacional no beneficia a la ya de por sí complicada realidad del sector agropecuario mexicano.

Actualmente el tema de seguridad ha adquirido fuerza y aparece continuamente en diferentes planos, pareciera que ahora todo requiere de seguridad: las fronteras, las relaciones, los regionalismos, la alimentación, entre otras cosas. El problema surge no en el concepto sino en la notable falta o insuficiencia de voluntad y capacidad para garantizarlo. Además, muchas de las concepciones que ya hemos citado han perdido peso y pasado a ser una cuestión discursiva, como es el caso del asunto alimentario. Han transcurrido más de diez años desde que se celebró por primera vez la Cumbre Mundial de la Alimentación y los niveles de hambre y desnutrición no han podido disminuirse significativamente, a la par de esta situación cada vez son menos las empresas y los países que controlan la producción y comercialización de alimentos. Igualmente, al interior de los países la formulación de políticas que mitiguen los efectos dañinos de esta tendencia se ha visto obstaculizada a causa de los compromisos internacionales que se tienen ya que estos no concuerdan con lo que se debe hacer al interior de las naciones. De esta manera, los Estados están más preocupados por seguir abriendo indiscriminadamente sus sectores más nodulares al libre comercio y a la inversión extranjera para satisfacer los intereses externos que por procurar la formulación de políticas nacionales que impulsen el verdadero desarrollo y crecimiento de sus países y sus poblaciones.

En este sentido, uno de los objetivos del presente trabajo es encontrar posibles soluciones y buscar alternativas a los problemas comerciales agropecuarios que aquejan a la mayoría de los países en el mundo no importando si son menos o más desarrollados ya que los impactos son diferentes por las diferencias que existen entre las naciones pero los retos son los mismos. También se reconocen tres cuestiones primordiales: la primera tiene que ver con el papel del Estado y su injerencia a nivel interno y externo, la

segunda identifica a la cooperación como la mejor vía para generar relaciones más justas y por ende facilitar el camino en la resolución de controversias sobre la materia y la tercera expone la inviabilidad e imposibilidad de que los mercados o los Estados desaparezcan ya que tampoco es una opción deseable ni probable.

En este contexto, se especifican las complicaciones que México y Canadá han tenido con Estados Unidos en cuanto al comercio libre y justo de bienes agrícolas se refiere, particularmente en el caso del aguacate Hass para México y el del maíz con respecto a Canadá. Ambas cuestiones relacionadas por un factor que ha sido decisivo para los tres países en la región, se trata del mal uso de las normas fijadas y acordadas en el texto del TLCAN y el incumplimiento de los compromisos contraídos en este acuerdo. Tanto las cuotas compensatorias y subsidios como las medidas sanitarias y fitosanitarias han sido usadas de manera inadecuada para frenar el paso de mercancías al territorio estadounidense cuando estas han afectado a sus intereses. En el caso de las primeras, Estados Unidos ha roto con los compromisos fijados en el GATT y la OMC fijando subsidios por arriba de los permitidos, lo que ha conllevado a la afectación directa de productores de maíz canadienses e incluso a su población debido a que Canadá importa maíz en grandes cantidades provenientes de este país para su consumo interno.

Sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias, el conflicto radica en que se ha retrasado y boicoteado la entrada de aguacate Hass proveniente de México argumentando que este fruto contiene una plaga denominada escama, cabe señalar que anteriormente el Departamento de Agricultura de Estados Unidos ya había certificado que este fruto no poseía la plaga o lo hacía en cantidades mínimas que no ponían en riesgo la seguridad de los cultivos y mucho menos de la población estadounidenses. El verdadero motivo del bloqueo es que California es el principal productor de aguacate Hass en Estados Unidos y no puede ni quiere competir con la calidad del producto mexicano, además hay que precisar que México es el principal exportador y productor de este fruto. De esta manera, se observa claramente que lo que se pactó en el tratado no ha sido suficiente para detener la forma unilateral en la que Estados Unidos ha actuado cuando algo no es compatible con sus intereses, lo que deja ver que ninguno de sus socios comerciales han logrado conformar una verdadera presión para revertir la situación, por ende México se ve limitado para mejorar las condiciones al interior de su sector agropecuario y Canadá lejos de acercarse se vuelve cada vez más dependiente de este país.

La presente investigación tiene como finalidad identificar los impactos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte al sector agropecuario de México y Canadá con respecto a su relación con Estados Unidos, posterior al cumplimiento de la primera década del acuerdo comercial y tomando como contexto la llamada Nueva Fase Agroalimentaria Mundial. Para su desarrollo se visualizan los siguientes objetivos:

- Identificar de qué forma la globalización y el intento por crear una región y una integración económica norteamericana ha impactado directamente en el sector agropecuario de los países del TLCAN.
- Ahondar en el estudio de la Fase Agroalimentaria Global y la seguridad y soberanía alimentaria como parte fundamental en el tratamiento de este tema desde una perspectiva que vaya más allá de lo económico y contemple aspectos sociales, políticos e incluso culturales.
- Realizar una revisión detallada de la situación del sector agropecuario y alimentario en el mundo, la región de América del Norte y cada socio comercial para conocer el panorama real del contexto propuesto.
- Investigar cuál es el estatus de la relación entre México y Canadá con respecto al sector agropecuario y cuáles pueden ser los puntos de convergencia.
- Averiguar el trasfondo que antecede a las controversias que en materia de subsidios y medidas sanitarias han tenido México y Canadá con Estados Unidos.
- Realizar un balance de la relación que hasta ahora mantienen México y Canadá con Estados Unidos con el fin de vislumbrar y arrojar posibles soluciones a los problemas que enfrentan ambos países con el hegemon.

En este sentido se plantea la siguiente hipótesis:

A más de una década del TLCAN, México y Canadá han conseguido un mayor acercamiento con respecto a su relación como socios de América del Norte al mismo

tiempo que comparten una relación de fuerte dependencia política y comercial con Estados Unidos. Esta situación ha derivado en la afectación del sector agropecuario y alimentario debido a las decisiones tomadas de manera unilateral por parte de este país y en el rompimiento de los compromisos pactados en el acuerdo, así como en el desembocamiento de una crisis comercial al interior de la región que tiene que ver directamente con la Fase Agroalimentaria Mundial.

A pesar de que el comercio agropecuario entre México y Canadá no es tan significativo como en el caso de los respectivos intercambios que mantienen con Estados Unidos, ambos países resultan perjudicados por los altos subsidios y los muros sanitarios y fitosanitarios que impone esta nación. Ante este panorama la cooperación entre México y Canadá es básica para revertir los efectos negativos del desacato a lo pactado en el TLCAN. Este aspecto es fundamental para propiciar relaciones más justas y de paso fomentar la integración económica en la región. Además, las mismas diferencias en cuanto al sector agropecuario se refiere son claves para la complementación y la cooperación entre ambas naciones sobre esta cuestión.

Una vez especificados los objetivos y la hipótesis central del tema se explicará brevemente cada uno de los tres capítulos que contempla esta investigación. El Capítulo uno sienta las bases teóricas e históricas que contextualizan al resto de la investigación, de esta manera se ahonda en la definición y comprensión de la globalización como el proceso que enmarca las relaciones internacionales actuales y, de manera más particular, la interacción de los bloques económicos y las regiones que suponen la integración económica de sus partes. Asimismo, se identifica a la terminación de la Guerra Fría como la coyuntura histórica que da paso a este proceso y a la recomposición del sistema internacional en un Nuevo Orden Mundial, esto con el fin de entender como se modifica la relación entre los Estados y surgen nuevos actores en escena que serán determinantes en la actual sociedad internacional. Los procesos anteriores tienen que ver decisivamente con la Fase Agroalimentaria Mundial, la cual contextualiza a los conflictos en la región y en la esfera internacional por los problemas que surgen de la cuestión alimentaria. Al final de este capítulo se justifica porque México y Canadá pueden ser confrontados y comparados mediante la identificación de sus diferencias pero sobre todo de los puntos que tienen en común.

El capítulo dos tiene la intención de realizar un análisis detallado de la actual situación del sector agropecuario en el mundo abarcando aspectos como la Nueva Fase Agroalimentaria Mundial y la seguridad y soberanía alimentaria, posteriormente se lleva

a cabo una explicación comparada de este mismo punto pero de manera regional y por último en cada uno de los países del TLCAN. En cuanto a la investigación de manera individual de los socios comerciales, se exploran los antecedentes históricos del sector agropecuario, la balanza comercial, la Población Económicamente Activa que labora en esta actividad y como se conforma y lo que ha ocurrido con el sector desde que entró en vigor el tratado.

El tercer y último capítulo profundiza en la relación comercial, política y social que mantienen Canadá y México en materia del sector agropecuario y para ello se muestran los avances obtenidos a la fecha y el desarrollo mismo de su interacción, la cual ha desembocado en la formalización de verdaderos mecanismos de cooperación que es importante analizar. Posteriormente se precisa la definición de las cuotas compensatorias y las medidas sanitarias y fitosanitarias para ahondar en la forma en la que estas han servido para obstaculizar y frenar el comercio o proteger a los productores estadounidenses. La situación se ejemplifica por medio del tratamiento de dos casos específicos: el primero se refiere a la aplicación de muros sanitarios y fitosanitarios por parte de Estados Unidos y se profundiza con el tema ya muy conocido de la prohibición de exportaciones de aguacate Hass michoacano a este país. El segundo caso tiene que ver con la pugna en el marco del TLCAN y la OMC entre Estados Unidos y Canadá por las demandas que establece este último país a su socio por los altos subsidios que impone a la exportación de maíz a Canadá. Para finalizar este capítulo se realiza un análisis de las negociaciones comerciales que se han llevado en el seno de la OMC y que contienen implicaciones directas o indirectas para América del Norte.

Finalmente las conclusiones muestran el balance que se obtuvo de la investigación. En una primera parte se dan a conocer los resultados a los que se llegó para posteriormente enumerar una serie de propuestas, opiniones y posibles soluciones a las problemáticas planteadas.

CAPÍTULO I

1. Globalización y regionalismo económico: ¿procesos complementarios o excluyentes?

1.1 América del Norte como región económica ante la globalización.

La globalización como idea y realidad se ha introducido como tema central en la escena internacional y nacional cobrando gran importancia sobre todo a la hora de explicar y describir la dinámica mundial actual. Es por ello que se han generado múltiples debates para definirla y conceptualizarla, aunque para fines de este trabajo lo que más interesa no es ahondar en su semántica sino en su desarrollo e impacto en las relaciones internacionales pero particularmente en la región de América del Norte, empero, es necesario tener una idea clara sobre el término por lo que es ineludible precisar aspectos específicos y fundamentales que nos ayuden a comprender de manera compleja este proceso.

Hablar sobre globalización no es una tarea fácil, sobre todo si se toma en cuenta la gran carga teórica, ideológica y conceptual que hay detrás de su tratamiento, no obstante, con el afán de no divagar se tomarán en cuenta sólo aquellos aspectos que tengan que ver más con su definición, origen y futuro y menos con su carácter axiológico, es decir, el objetivo no es calificar a la globalización como mala o buena ya que este debate es bastante ambiguo, sería como darle personalidad propia a un proceso que actúa unilateral y paralelamente a los Estados y sus dinámicas propias y los demás actores del sistema internacional. Además, hay que señalar que la globalización es un hecho, existe, no está por venir, es un proceso que se desarrolla continuamente pero no tiene vida propia, está vinculado necesariamente a aspectos espacio-temporales y a los actores dinámicos que operan en él.

En este sentido, es necesario clarificar dos concepciones que se unen y en ocasiones se confunden: la globalización y el globalismo, ¿cuál es la diferencia entre ambos conceptos?, la cuestión no es complicada, al respecto, Stephen Clarkson y Antonio Torres-Ruiz mencionan que:

(...) la globalización se refiere a los procesos de interconectividad universales y multifacéticos y el globalismo a la ideología de las recomendaciones económicas neoclásicas conocidas como el “Consenso de Washington”. La globalización es

la acelerada interconexión cultural, económica, política, social y tecnológica que caracteriza al mundo actualmente.¹

La globalización es entonces un proceso acelerado de interconexiones de distinta índole y al globalismo más como la parte ideática e ideológica que se ha creado alrededor de lo que acontece, es decir, como el esfuerzo de explicación de la misma globalización en todo el mundo.

La siguiente cuestión que hay que delimitar es el carácter de la globalización respondiendo a lo siguiente: ¿a qué se refiere la globalización? ¿es un fenómeno, un proceso o un acontecimiento casi espontáneo?. Estas preguntas surgen necesariamente en el afán de aterrizar lo que se sabe y lo que se cree de dicho término; según la apreciación de esta investigación hay que mencionar que no se cree que la globalización sea un fenómeno ya que esta conceptualización está fuertemente vinculada con la conciencia y percepción del ser humano, es decir, la globalización no existe a partir de que el hombre la percibe como tal, no es una invención, lo que si se puede afirmar es que cobra importancia a partir de que comienza a ser estudiada más a fondo, no como fenómeno, sino como un proceso acelerado que tiene un trasfondo histórico, si bien no exacto, si existente. En cuanto a este último punto, es ciertamente difícil determinar con precisión cuando se origina este proceso, en el caso de México esta cuestión se podría remontar a la Nueva España y sus primeros vínculos con la madre patria y seguramente cada país tenga como referencia distintos momentos históricos a los cuáles avocarse, lo que cabe puntualizar es que a pesar de no existir una rigurosidad temporal que marque el momento de su inicio es imperante decir que la globalización no es un proceso nuevo ni tampoco se generó en el momento en el que se comenzó a debatir y polemizar sobre él, no es una moda, aunque parezca serlo, pero actualmente sí es objeto de diversos estudios y apreciaciones en todo el mundo, de tal magnitud que incluso autores como John Saxe-Fernández han definido este proceso como “globalización pop”.

La historia es un aspecto que no puede hacerse a un lado, sin él no se alcanzaría a comprender lo que está sucediendo actualmente, su importancia reside en las experiencias pasadas y en los hechos que dan sustento a lo que se vive y a lo que está por venir. En este afán y necesidad de hilvanar lo que sucede en la actualidad con lo que aconteció en el pasado, Arnaldo Córdova menciona lo siguiente:

¹ Stephen Clarkson y Antonio Torres-Ruiz, “The globalized complexities of transborder governance in North America”, en Jeffrey Ayres y Laura Macdonald, *Contentious politics in North America: National protest and transnational collaboration under continental integration*, University of Toronto Press, Canadá, manuscrito en revisión, 2007. Traducción Propia.

La historia es ante todo memoria del pasado en el presente. Es una recreación colectiva, incluso cuando se la convierte en ciencia, es decir, en explicación, en respuesta a los *porqué* del presente y en afirmación demostrable o sujeta a comprobación. Es el hogar de la conciencia de un pueblo, el contexto objetivo de su modo de pensar, de sus creencias, de su visión de la realidad, de su ideología, incluso cuando es *expresión individual*. No hay historia independiente de la conciencia colectiva del hombre. Por eso la historia aparece siempre como discusión y reelaboración del pasado; por eso tiende siempre al futuro, como explicación del pasado, en las formas de la utopía y del mito. De ahí su fuerza como forma que adquiere la conciencia social. La esencia de la historia, como análisis y enjuiciamiento de los hechos pasados, consiste en hacer del pasado mismo un problema del presente.²

Efectivamente, la globalización tiene un trasfondo histórico. Carlos Vilas menciona que no es un proceso ahistórico. En ocasiones suele ser presentada de manera simplista, por ejemplo, como una nueva versión del “tren de la historia” al que debemos subirnos, pues de lo contrario nos quedaremos abajo para siempre viendo cómo se escapa el progreso.³ Su conformación no se limita a un momento histórico decisivo que pronto terminará, es un proceso más acabado y definido por cuestiones tan fuertes y arraigadas como la misma evolución del modo de producción capitalista. En este sentido, James Petras dice que:

(...) lo que se describe como globalización es, por tanto, esencialmente una continuación del pasado, basada en la profundización y extensión de las relaciones de explotación a nivel de clases, en áreas que previamente estaban fuera de la producción capitalista. El concepto de la globalización argumenta a favor de la interdependencia de las naciones, la naturaleza compartida de sus economías, el carácter mutuo de sus intereses y los beneficios compartidos de sus intercambios.⁴

James Petras hace una precisión importante, a pesar de que actualmente el modo de producción capitalista es el imperante, lo cierto es que ha evolucionado a lo largo del tiempo derivando en nuevas formas, nuevos actores y nuevos escenarios inmiscuidos en su desarrollo, por ejemplo, hace tan sólo cincuenta años las empresas transnacionales no tenían tanta injerencia en la economía internacional como lo tienen ahora, el sistema

² Arnaldo Córdova, “La historia, maestra de la política”, en Carlos Pereyra et. al., *Historia ¿para qué?*, siglo veintiuno editores, México, 2002, 19ª edición, p. 131.

³ Carlos M. Vilas, “seis ideas falsas sobre la globalización”, en John Saxe-Fernández, *Globalización: crítica a un paradigma*, Plaza y Janes, México, 1999, p.72.

⁴ James Petras, “La globalización: un análisis crítico”, en John Saxe-Fernández y James Petras, *Globalización, imperialismo y clase social*, Grupo Editorial Lumen Humanitas, Argentina, 2001, p. 38.

financiero no se encontraba tan desarrollado como el actual y las guerras se hacían por poder militar y territorios primordialmente. En nuestros tiempos el poder económico y los recursos naturales son la piedra angular de la competencia a nivel mundial e incluso la causa de conflictos bélicos como los que se viven en Medio Oriente día a día. La geopolítica se ha redireccionado según los nuevos intereses de las potencias mundiales, en específico los de Estados Unidos.

Dando continuidad a lo anterior, el siguiente punto que cabe dilucidar es si la globalización es un proceso político, social, meramente económico, cultural o la convergencia de todos los aspectos anteriores, para ello es necesario responder los siguientes cuestionamientos: ¿qué es lo que realmente se globaliza?, ¿se puede hablar de una sociedad global o de una economía global?. No cabe duda que la política, la economía y la sociedad están interconectadas, se influyen una a la otra e incluso también son interdependientes, la forma más común y acabada de englobar estos tres aspectos es la figura del Estado como aglutinador de la economía, de la población y de su gobierno, sin embargo, no existe un Estado internacional y único que regule o rija el mundo y tome decisiones para todos, es por ello que se recalca el carácter “semianárquico” de las relaciones internacionales, el cual según algunos científicos sociales es incluso necesario para la misma existencia de estas.

Es cierto que la economía, la política, la sociedad y su cultura confluyen en las relaciones internacionales, no obstante, la globalización es un proceso que se conforma principalmente por aspectos económicos, retoma la evolución del modo de producción capitalista y en consecuencia es parte de los cambios sufridos por su propia dinámica. Actualmente existe una economía global manejada principalmente por las empresas transnacionales, los Estados más poderosos y sus sistemas financieros altamente desarrollados; en contraste se identifica una gran disparidad entre el avance acelerado de esta economía global y la conformación de una sociedad global que complemente el proceso globalizador aunque, como se verá más adelante, este desfase no es fortuito. George Soros menciona lo siguiente:

Existe actualmente un tremendo desequilibrio entre la toma de decisiones individuales tal como se expresa en los mercados y la toma de decisiones colectivas tal como se expresa en la política. Tenemos una economía global sin tener una sociedad global. Para estabilizar y regular una economía verdaderamente global, es necesario algún sistema global de toma de decisiones políticas. En una palabra, necesitamos una sociedad global que respalde nuestra economía global. Abolir la existencia de los mercados no es viable ni deseable;

pero en la medida en que hay intereses colectivos que trascienden las fronteras estatales, la soberanía de los estados debe subordinarse al derecho internacional y a las instituciones internacionales.⁵

No es que exista una sociedad homogénea y generalizada, lo que George Soros quiere decir es que la interacción entre los diversos Estados desemboca forzosamente en la penetración de sus fronteras territoriales por temas de interés común a nivel internacional, es ahí en donde las sociedades convergen en cuestiones como la economía global. Lo que es importante destacar es que no es real la posibilidad de que desaparezcan los mercados y todo lo que conllevan; definitivamente no es viable para el sostenimiento de las relaciones comerciales mundiales, aspecto nodular para países como México por ejemplo, lo que se debe recalcar es la necesidad de que los actores se apeguen a la regulación internacional de sus relaciones. Esta tarea recae sin duda en el seguimiento y respeto del derecho y las instituciones internacionales. En este sentido no se puede actuar unilateral e individualmente, George Soros dice también que el aislacionismo sólo podría estar justificado si los fundamentalistas del mercado tuvieran razón y la economía global pudiera sostenerse sin una sociedad global.⁶

Con esto se quiere dar a entender que si existe la economía global, se globalizan las finanzas, los mercados, las economías y en este proceso las sociedades que emiten decisiones políticas y sus culturas se suman a la globalización inevitablemente. Para una conceptualización más acabada y completa, la cual engloba los aspectos que hasta ahora se han contemplado, Rosa María Piñón Antillón construye la siguiente definición:

En términos generales el concepto de la globalización se refiere a la nueva realidad económica mundial y a los cambios económicos y sociales que experimenta el mundo como consecuencia de la nueva División Internacional del Trabajo. No obstante, cabe señalar que alrededor de dicho concepto giran interpretaciones de muy diversa índole. Para algunos estudiosos constituye un concepto al estilo Weberiano: no existe una forma clara de definirlo, ni tampoco de cuantificarlo. [Por lo que] (...) entendemos por globalización la internacionalización de las redes de producción, el comercio y las finanzas y con dicho proceso los cambios que conlleva no sólo en el contexto internacional, sino también al interior de las economías nacionales.⁷

⁵ George Soros, *La crisis del capitalismo global*, traducción de Fabián Chueca, Plaza y Janés, México, 1999, p. 31.

⁶ *Íbidem*.

⁷ Rosa María Piñón, coord., *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, México, 1999, p. 21.

Después de definir de manera compleja al concepto de globalización, es conveniente hacer énfasis en el contexto histórico que enmarca el punto más importante a partir del cual se dinamiza definitivamente este proceso a nivel mundial. Particularmente la década de los setentas, el fin de la Guerra Fría a fines de los ochentas y el inicio de un Nuevo Orden Mundial⁸ señalan este momento caracterizado primordialmente por el aumento de flujos de capital, mercancías, inversiones y producciones a causa de los notables avances tecnológicos, el mejoramiento de los medios de comunicación y el transporte a nivel mundial en un contexto geopolítico muy peculiar.

En 1973 los árabes embargan un gran número de reservas petroleras causando una crisis no sólo de energéticos a nivel mundial, sino de poderes, intereses y sobre todo de capitales. Antes de esta década era difícil entender la importancia de este recurso en el mundo, la escasez del recurso dispara abruptamente los precios del petróleo, en este escenario las potencias mundiales del momento, Estados Unidos, Japón y Europa se vuelven vulnerables y ceden ante las decisiones de los principales productores de crudo en el mundo localizados en el espacio geográfico de Medio Oriente; por su parte, los países árabes visualizan el poder que tienen al ser los poseedores de dicho recurso en cantidades incomparables con otras regiones como Venezuela, México y Canadá.

Ante esta situación, los “policy makers” estadounidenses no necesitaron gran especialización para darse cuenta que el petróleo era y sigue siendo cuestión de interés nacional; sólo había que ver las consecuencias del embargo de 1973 en la economía estadounidense y los años que tuvieron que pasar para su recuperación.

Los incrementos en el precio del petróleo se tradujeron directamente en inflación dentro de las naciones industrializadas. De esta manera, lo hizo el petróleo, y los principales países exportadores de petróleo del Medio Oriente alcanzaron un estatus global especial en la última parte del siglo veinte. Se volvió un área del mundo que fue reconocida después de la Segunda Guerra Mundial como un objetivo de la competencia geopolítica entre el Oriente Comunista y el Mundo

⁸ La creación de un Nuevo Orden Mundial también ha generado su propio debate, no obstante, por lo general esta concepción se relaciona con el fin de la Guerra Fría, dando paso a un proceso de apertura y aceleramiento económico a nivel mundial, además de que la caída del socialismo significa relativamente el éxito del capitalismo, que se expande en el sistema internacional como principal modelo de producción, la implicación de este fenómeno es la dinamización de la economía internacional. El Nuevo Orden Mundial como idea fue mencionado por primera vez en el discurso sobre el estado de la Unión en 1991 por el entonces Presidente George Bush, quien hace un llamado mundial a unirse en contra de Iraq y Saddam Hussein , ya que lo que está en juego no es un país sino el Nuevo Orden Mundial.

Libre emergente, desde 1973, la zona se considera como una verdadera vena yugular para las economías de occidente.⁹

Después de la crisis de los setentas el interés nacional de los Estados Unidos se enfoca claramente en el petróleo y esto se debe al increíble avance tecnológico desarrollado desde la Segunda Guerra Mundial posteriormente continuado en la Guerra Fría, además del auge de la industria pesada y actividades relacionadas con este sector que hacen cada vez más necesario el consumo de mayores cantidades de este combustible y según la lógica del capitalismo buscando siempre el menor precio posible para la economización de costos y la maximización de beneficios. Esta coyuntura genera una estrategia geopolítica de apropiación de los recursos ahí encontrados, empero, visualiza la oportunidad de conseguirlos de manera más fácil y barata. En este sentido México y Canadá comienzan a tener importancia dentro del radio geopolítico creado por los Estados Unidos.

Como poseedores de importantes yacimientos petroleros a nivel mundial y continental Estados Unidos contempla a sus vecinos geográficos como productores considerables de petróleo, convirtiéndolos relativamente en sus proveedores más significativos en contraste con los productores de Medio Oriente ya que los costos de transportación y los tiempos de entrega son más bajos por la cercanía geográfica. Estas ventajas competitivas con Medio Oriente hicieron en su momento que los Estados Unidos se acercaran indiscutiblemente a México y Canadá y conformaran a su vez una región que hiciera contrapeso a las otras potencias en Europa y Oriente por un lado y por el otro que sirviera como espacio estratégico para la obtención de recursos y la comercialización de los excedentes productivos derivados del auge industrial estadounidense y su recuperación de la crisis a fines de los setentas.

Después de todo cabe perfectamente el cuestionamiento que lanza C.S. Gray: ¿Han tenido éxito los Estados Unidos en la construcción y en la contundente restauración de su nación porque fueron virtuosos, o porque tuvieron a los canadienses y a los mexicanos como vecinos en vez de rusos y alemanes?¹⁰

⁹ Richard L. Armitage, "Introduction", en Lincoln P. Bloomfield jr., *Global markets and nacional interests. The new geopolitics of energy, capital and information*", traducc. propia, CSIS Press, Washington D.C., 2006, p. 4

¹⁰ José Luis Valdés Ugalde, "NAFTA and Mexico: A sectorial Análisis", en Edward J. Chambers, et. al, *NAFTA in the new millennium*, traducc. propia, La Jolla, Edmonton, 2002, p. 61

En este nuevo contexto norteamericano se han creado diversas instituciones y han entrado en escena diferentes actores, haciendo frente de alguna manera al Estado como único y más importante poseedor de estructuras, medios y poderes para interactuar a nivel internacional. Los nuevos actores comprenden primordialmente a las compañías multinacionales y transnacionales y a los bloques regionales importantes que han servido de contrapeso al poderío hegemónico estadounidense.

Sin embargo, este frente no significa el fin o total sustitución de esta importante figura, James Petras nos dice que:

(...) probablemente, la concepción errónea más divulgada que hacen circular los ideólogos de la globalización (globalistas) es la noción de que el Estado-nación es anacrónico (o que es “débil”) ante el furioso ataque de las corporaciones globalizadoras y de los nuevos actores internacionales. La realidad es otra, (el Estado) nunca antes jugó un papel más decisivo, intervino con más vigor y consecuencia para darles forma a los intercambios económicos y a la inversión en los niveles locales, nacionales e internacionales¹¹.

Sólo hay que recordar el caso de México que ejemplifica esta situación; Alejandro Álvarez dice que la preparación para la firma del TLCAN, incluyó de forma destacada los programas de estabilización y luego los programas de ajuste estructural con los que entraron las adaptaciones de primera generación de los años 80's, impuestas principalmente por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Además destaca que:

(...) a pesar de que la teorización neoliberal más acabada habla de un Estado mínimo que prácticamente se restrinja a las tareas de policía y buen gobierno y que no interfiera con la operación del mercado, porque al interferir en los mercados lo que hace es distorsionar básicamente el mecanismo de los precios relativos y esto manda señales equivocadas al conjunto de la economía, la verdad es que todos los mercados tienen regulaciones y a nivel global también se necesitan, no es cierto entonces que con el hecho de dejar operar automáticamente al mercado se acaben los problemas económicos, es por ello que hay que entender que el mercado necesita regulaciones y las regulaciones necesitan al Estado.¹²

En otro orden de ideas, retomando la coyuntura petrolera de los años setenta, la reconfiguración de la estrategia geopolítica estadounidense, la conformación de

¹¹ “La globalización: un análisis crítico”, en John Saxe-Fernández y James Petras, *Op. Cit.*, p. 75.

¹² Entrevista realizada al Dr. Alejandro Álvarez Bejar el jueves 22 de marzo de 2006, Catedrático de la facultad de Economía, UNAM.

América del Norte como una región y hacia el exterior la formación de bloques regionales tienen origen de igual forma en la Guerra Fría cuando Estados Unidos y su contraparte la ex URSS se debilitaron relativamente de manera política y económica; este aspecto en conjunción con la total inmersión de ambas partes en el conflicto armamentista dio la oportunidad a países europeos como Alemania, Francia y Japón de canalizar todos sus esfuerzos en ser más productivos, explotar adecuadamente sus recursos en vías de lo anterior y mejorar las condiciones laborales y de vida de sus sociedades. Japón posteriormente entró en crisis y recesión económica pero los europeos consiguieron integrarse y constituirse en lo que ahora conocemos como la Unión Europea, este proceso es muy complejo y aún no termina pero en palabras de Rosa María Piñón:

(...) en efecto, los europeos han sido capaces de integrar a un proceso complejo a economías o zonas consideradas en el pasado como atrasadas o insuficientemente desarrolladas. Cuantiosas inyecciones de capital han recibido España, Portugal, Irlanda y Grecia (entre otros países) para el desarrollo de infraestructura física y humana. La complementariedad de los procesos productivos y la especialización entre las economías que integran a dicho bloque económico, han elevado la competitividad internacional de cada una de sus partes y han diversificado las inversiones, potenciando no sólo la rentabilidad de éstas, sino que han generado condiciones propicias para el desarrollo de economías comparativamente pobres con las más ricas de Europa.¹³

Ante esta situación Estados Unidos reaccionó de manera favorable y oportuna, ya que de seguir incrementado sus gastos militares y ahondar en la carrera armamentista hubiera entrado en severa crisis y descapitalización de su economía de por sí sangrada por los excesivos gastos bélicos; de esta manera Estados Unidos se da cuenta de la imperiosa necesidad de reestructurar su economía y diversificar el gasto hacia sectores decisivos para su aceleramiento productivo, entre ellos el industrial y agrícola. Por otra parte, los Estados Unidos reconocen la gran fuerza que podría significar la Unión Europea y con ello la amenaza a su hegemonía.

Cabe señalar que el gran desarrollo industrial que tuvo Estados Unidos en los años ochentas no pudo ser llevado a cabo de manera individual, ya que este país poseía los medios científico y tecnológicos pero carecía de recursos naturales y mano de obra suficientes como para impulsar su plan de reconstrucción. Es aquí donde Canadá y

¹³ Rosa María Piñón, *op. cit.* p.46.

México juegan un papel fundamental como ya se había mencionado anteriormente, es por eso que son asimilados a la estrategia estadounidense con el fin de edificar un nuevo bloque regional que hiciera contrapeso a Europa y Asia. De esta manera, México y Canadá formarían parte de la geopolítica del capital estadounidense; este concepto es mejor explicado por John Saxe- Fernández:

(...) los tres países adyacentes de la América del Norte del Hemisferio Occidental deberían formar un mercado común con libertad de movimientos para todos los bienes, especialmente el petróleo y el gas, pero también de la población. Sin este esfuerzo cooperativo en la América del Norte, Estados Unidos se enfrentarán (sic) a un desgaste constante de su seguridad nacional junto con una lenta estrangulación económica [...] La América del Norte sería autosuficiente como unidad, en energía, productos agrícolas y minerales [...] Los Estados Unidos extenderían su sombrilla de seguridad hacia Canadá y México para lograr que las tres naciones obtengan una seguridad equitativa contra cualquier amenaza militar a la América del Norte.¹⁴

La geopolítica del capital es un concepto importante, de manera sencilla y concisa se puede definir como el manejo estratégico de los recursos naturales de un país o de una zona, como es el caso del TLCAN, con fines económicos particulares. No obstante, hay una diferencia entre la creación de una estrategia de geopolítica del capital estadounidense y por otro lado las formas en las que fue ejecutada. John Saxe-Fernández postula que este proceso se hizo bajo intenciones “neomonroístas” de apropiación encubiertas y maquilladas bajo la bandera de la democracia, la prosperidad y la seguridad común; principios que coinciden y no fortuitamente con los enaltecidos por la nueva Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte, en adelante ASPAN. Una nueva América para los que se hacen nombrar petulantemente únicos americanos. De ahí la afirmación de que el TLCAN fue un proceso más impuesto que negociado tanto por México como por Canadá. La lógica y el mismo proceso de geopolítica del capital soslayaron a estos países a unirse en el plan estadounidense.

Por otro lado, ahora que Estados Unidos tiene una estrecha relación con México y Canadá como proveedores de petróleo y destino de sus sobreproducciones, ¿otras regiones, en específico Medio Oriente, han dejado de tener importancia para este país?, la respuesta es no; hay pruebas sobre esto, ahora más que nunca Estados Unidos tiene

¹⁴ John Saxe-Fernández, *La compra-venta de México*, Plaza y Janés, México, 2002, p. 43.

intereses en esta región por la simple razón de que Medio Oriente, específicamente Arabia Saudita, parece ser el único país productor de petróleo con una excesiva y substancial capacidad de producción de crudo en cualquier condición de mercado¹⁵, es decir, esta zona es petróleo asegurado en comparación con las fluctuaciones en la producción y las menores reservas de México y Canadá.

América del Norte aún con esta cruda conformación es una realidad y ha intentado constituirse como un importante bloque económico a nivel mundial por medio de una continua integración que supone el beneficio para todos sus actores tanto al exterior como al interior; claro que esto es lo ideal y lo deseable pero la realidad es otra. El problema tiene un origen económico esencialmente pero al igual que pasa con la globalización no se puede analizar sólo desde esta perspectiva, ya que inclusive son en ocasiones los mismos factores políticos, sociales y culturales los que hacen más complejo el tratamiento de este tema. Si todo fuera cuestión de números quizás no tendría sentido estudiar estos aspectos desde la visión que nos compete, la científico-social.

Las dificultades surgen debido a que la globalización, proceso que enmarca e incluso justifica la estrategia geopolítica del capital, es un proceso desigual, asimétrico y no es homogéneo ni homogeneizador. No obstante, los esfuerzos por conformar una verdadera región económica entre México, Estados Unidos y Canadá han sido grandes, sobre todo en el caso de México y Canadá, esto con el afán de aprovechar y sacar beneficios de la situación en la que se encuentran inmersos. Hay una realidad que no se puede pasar por alto, pero también se debe reconocer que la cooperación entre los países existe, aunque a veces se vea mermada por la subordinación. La cooperación entre los Estados se ha dado desde hace mucho tiempo atrás, pero sin duda las últimas décadas del siglo XX significan un gran avance en el estrechamiento de lazos económicos y políticos entre los tres países. El Dr. Álvarez nos menciona que en América del Norte el proceso de integración ha sido muy largo, de hecho antes de que se firmara el TLCAN, México y Canadá tenían prácticamente libre de impuestos alrededor del 75% de su comercio con Estados Unidos.¹⁶

Sobre este punto se desencadena un gran debate en torno a que a pesar de que es hasta 1994 cuando el tratado entra en vigor y se consolida formal y jurídicamente la región de América del Norte, no se puede olvidar que las relaciones de Estados Unidos

¹⁵ Richard L. Armitage, et. al, op. cit, p. 211

¹⁶ *Ídem.*

como hegemón con México y Canadá como sus vecinos geográficos ya existían anteriormente, a pesar de que la de estos dos últimos países se ha desarrollado lentamente y no ha sido tan estrecha.

En este camino, países como México sufrieron cambios y se adaptaron a este proceso llamado globalización. No obstante, en este momento la intención de esta investigación no es calificar de benéfico o perjudicial el que este país se haya sumado a dicha mecánica, ya que este análisis se realizará posteriormente, sino tan sólo hacer notar que es en los años 80's cuando las condiciones a nivel internacional cambian y los Estados comienzan a actuar de manera lógica y congruente con su relación internacional, México por supuesto no fue la excepción. A partir de 1980 se da un giro en la economía mexicana, se deja atrás paulatinamente al modelo de sustitución de importaciones para dar paso a una creciente liberalización de la economía. En 1986 México ingresa al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, GATT (por sus siglas en inglés), lo que significa un nuevo impulso en la tarea de apertura, asimismo las políticas de ajuste y liberalización que ya se habían mencionado anteriormente comienzan a tener mucho más sentido en su redefinición política y económica.

Por su parte, Estados Unidos demuestra un serio interés en formalizar la relación económica y política ya existente con México y Canadá, además del deseo de ampliar su zona comercial. En 1989 Estados Unidos había firmado un TLC (Tratado de Libre Comercio) con Canadá y era el turno de México de participar en esta nueva relación, por otro lado se buscaba acomodar de alguna manera los excedentes productivos estadounidenses causados por la sobreproducción que empieza a generar terminada la Guerra Fría. Además, como ya se había mencionado, de hacer frente y contrapeso a los procesos cada vez más visibles de regionalización e integración europea y asiática, los cuales le significaban grandes oportunidades, pero también altos niveles de competencia.

Retomando este punto, los europeos, a pesar de las notables dificultades en su intención de conformarse como una unión, sobre todo después de la balcanización que se origina a partir de la Posguerra Fría, parecen adquirir mayor fuerza. Esto se verá reflejado posteriormente en el logro de la integración de Europa. Por su parte, la consolidación de la Cuenca del Pacífico, con Japón como hegemón, significa un segundo competidor para Estados Unidos. Es en este momento cuando toca a América

del Norte materializar y consolidar esta “integración silenciosa”.¹⁷ La forma más lógica era realizar esta tarea de manera legal e institucional, entonces el TLCAN es la herramienta que da sustento, pero sobre todo legitimidad a la estrategia geopolítica de capital y dota de la infraestructura necesaria al proceso de regionalización, proporciona reconocimiento a nivel internacional y un indudable aviso para la región de Europa y de Asia-Pacífico sobre un nuevo competidor en escena que les significará un contrapeso. Antes de este propósito la región tendrá que sortear sus diferencias internas, de hecho una de las primeras críticas a la conformación de América del Norte como región es la incredulidad ante el éxito que podía significar la integración de dos economías desarrolladas y una en vías de desarrollo. Es por eso que se marca un nuevo patrón y se rompe con algunos esquemas que afirmaban que la integración sólo es posible entre iguales.

América del Norte existe ahora y podemos decir que si bien no ha tenido el éxito que se esperaba, lleva más de diez años aún intentando alcanzar una mayor integración en diversos aspectos. Este tema no ha dejado de ser debatido y en nuestros días no ha perdido importancia, sobre todo para México, el cual ocupa el papel de país en desarrollo. Ugo Pipitone señala que:

Un Tratado Trilateral de Libre Comercio supone el reconocimiento inicial ya no sólo de las profundas diferencias cuantitativas y estructurales entre los tres países, sino además las dificultades que surgen de los distintos tiempos históricos que viven los tres países que intentan establecer las primeras condiciones para un proceso destinado a fortalecer su recíproca integración económica.¹⁸

Por otro lado, no sólo los Estados sufren modificaciones en su intento de integrarse, esta reconfiguración del sistema y de la economía internacional es el resultado de nuevas formas de interacción entre los Estados y su necesidad por sobresalir y adquirir poder frente a otros actores internacionales, por lo que este proceso marca una pauta a seguir en el futuro. Hilda Varela sostiene que:

La hegemonía a nivel internacional define una relación orgánica y compleja que integra distintos Estados y que genera un orden político, basado en el consenso

¹⁷ La integración silenciosa forma parte del debate que sostuvieron por algún tiempo Robert Pastor y Jorge Castañeda, con respecto a la formalización de la integración entre los tres países conformadores de la región de América del Norte.

¹⁸ Ugo Pipitone, “América del Norte: una región económica en formación”, en Eliézer Morales y Consuelo Dávila, *La nueva relación de México con América del Norte*, UNAM, México, 1994, p. 55.

en torno a la concepción del mundo del Estado Líder, percepción que es proyectada con la apariencia de “valores universales” y en la identificación de intereses estratégicos mutuos entre el Estado líder y los principales Estados que conforman el sistema internacional.¹⁹

Históricamente, es con el fin de la Guerra Fría cuando el sistema internacional necesita restablecer la seguridad y el orden mundial, aunque esto no signifique de manera tajante una diferenciación de intereses por parte de los ejes políticos y económicos más importantes. De esta manera, Estados Unidos, Francia, Alemania y Japón como primeras potencias a nivel mundial son los pilares del naciente orden internacional en donde no sólo impulsarán y convergerán con otros Estados afines a sus respectivos proyectos, sino también con nuevas figuras como las empresas transnacionales, las cuales en la actualidad juegan un papel predominante e imposible de descartar.

El principal objetivo de los países hegemones es conformar regiones y encabezarlas, después de todo para Anthony Payne:

(...) regionalismo es el proyecto de un estado-líder o estados-líderes diseñado para reorganizar un espacio regional en particular mediante líneas económicas y políticas definidas (...) A primera vista, la tendencia hacia la globalización parece ser contradictoria con la emergencia de proyectos regionalistas como el de la UE (Unión Europea), el TLCAN y APEC (Mecanismo de Cooperación Económica de Asia-Pacífico). En lecturas convencionales estas diversas iniciativas han sido construidas típicamente en un “escenario predominantemente de bloque regional”, el cual es utilizado posteriormente para disipar miedos de “guerras comerciales” entre los bloques que al mismo tiempo se enfrentan a “guerras reales”.²⁰

América del Norte es actualmente más que la agrupación de México, Estados Unidos y Canadá porque es la construcción y proceso de consolidación de la región como idea y realidad, se le considera en definitiva como una región, si bien esto no quiere decir de ninguna forma que sea ya un proceso acabado. América del Norte se enfrenta ante innumerables retos, de los cuales depende su mantenimiento, ya que la primera fase, por así decirlo, de pensar en esta región como una realidad, fue su formalización y oficialización²¹, pero su desarrollo y evolución aún tiene un largo

¹⁹ Hilda Varela Barraza, “Aproximación teórica para el análisis de América del Norte”, en *Íbidem*, p.22.

²⁰ Anthony Payne, “Globalization and Modes of regionalist governance” en D. Held, et.al., *The global Transformations Reader*, traduc. propia, Polity Press, UK, 2003, p. 213.

²¹ Incluso a pesar de que el tratado está firmado y ratificado por los tres Estados aún hay cuestiones dentro del mismo documento que no se han cumplido en su totalidad, es por ello que la formalización también

camino por delante, sobre todo hablando de los niveles de integración que se alcancen en el área.

Esto no representa necesariamente la homogeneización de los tres países, la cual hablando en término reales es definitivamente imposible, sin embargo, se espera cierta equidad en las relaciones interregionales y ciertamente la paulatina disminución de las grandes asimetrías entre los Estados que conforman la región, sobre todo en el caso de México frente a Estados Unidos y Canadá. Para ejemplificar esta realidad cabe mencionar que en el año 2006 el PIB per cápita de Canadá fue de \$35,200 dólares, mientras que el de Estados Unidos fue de \$43,500 dólares en comparación con el de México de tan sólo \$10,600 dólares.²² Los datos lo confirman, los grandes abismos continúan aún después de más de diez años de TLCAN, es preciso entonces retomar el debate iniciado en los albores del tratado y volver al estudios de las integraciones económicas, cómo funcionan y porque en el caso de la región de América del Norte no ha podido consolidarse.

1.2 El TLCAN como proceso de integración en América del Norte.

Hablar de integraciones nos refiere por lo general a una concepción positiva, que se refiere a dos o más economías que se involucran en un proceso de interacciones económicas, políticas, sociales y en casos muy adelantados como lo es la Unión Europea incluso culturales con el fin de obtener ventajas de sus propias similitudes y diferencias y de esta manera complementarse.

En cuanto a las integraciones meramente económicas, que son las que atañen a este trabajo, hay que decir que actualmente tienen mucho auge a nivel internacional. Anteriormente se explicó la reconfiguración del planeta en una especie de Nuevo Orden Mundial, fomentado e impulsado principalmente por el proceso de la globalización. A su vez una ola de regionalismo entra en escena para conformar agrupaciones de países unidos geográficamente, pese a que esto no se cumpla en algunos casos como por ejemplo el de la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) en su momento o el de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sureste

puede ser vista como un proceso paulatino, sobre todo después de la formulación del ASPAN (Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte) como extensión del TLCAN.

²² World CIA Fact Book 2007, en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2004.html>, investigado el 23 de Marzo de 2007.

Asiático), pero resultan integraciones exitosas, además de que cuentan con el objetivo de ampliar este vínculo hacia aspectos más complejos como el caso de la política y la sociedad.

Cabe señalar que en el caso de las asociaciones anteriores había entre sus países mayores puntos de convergencia como el cultural, el lingüístico, el político y aunque al interior existían diferencias en cuanto a crecimiento y desarrollo de sus partes se refiere, la integración resultó más fácil debido a aspectos más allá de lo económico. Este punto es fundamental ya que en comparación con la región de América del Norte existen menos coincidencias en la lengua, la historia, la política y sobre todo en los niveles de crecimiento y desarrollo entre México, Estados Unidos y Canadá.

Ante este panorama el estudio de las integraciones económicas cobra importancia y por ende es necesario ahondar en el carácter ontológico de esta concepción. De manera muy básica el Dr. Alejandro Álvarez explica que lo que hay que entender de la integración económica es que originalmente este término descansa sobre la base de economías que tienen diferencias en recursos, es decir, diversas dotaciones de recursos y que en consecuencia mediante el comercio exterior estarían en condiciones de lograr cierta especialización y aprovechar lo que se llamarían las ventajas comparativas²³; de manera general ésta es una concepción básica que define a las integraciones como simples uniones aduaneras, sin embargo, actualmente han sobrepasado esta primera fase. Igualmente hay que destacar que han generado patrones de interdependencia entre los Estados que las conforman y que no en todos los casos resultan perjudiciales, de hecho importantes mecanismos de cooperación han surgido de este fenómeno. Por lo general se crean verdaderos sistemas de centros y periferias entrelazados mutuamente, en este caso Estados Unidos ocupa el lugar central con el cuál se conectan México y Canadá, esta es la dinámica más común en la forma como operan los regionalismos. Hilda Varela explica de manera más completa esta situación:

La interdependencia es la base nuclear de la construcción de espacios regionales, describe la cualidad (no la calidad) de las relaciones entre países y engloba a actores estatales y actores transnacionales. Cuando la interdependencia se gesta entre países que tienen como antecedente el temor, que se temen entre sí, la interdependencia es potencialmente conflictiva, lo que pone en tela de juicio las posibilidades de éxito de los esquemas realizados entre

²³ Entrevista realizada al Dr. Alejandro Álvarez Bejar, *op. cit.*

países con grandes asimetrías económicas y políticas y que tienen como antecedente conflictos y recelos históricos²⁴.

En el caso de América del Norte, efectivamente se hacen presentes miedos y viejos rencores históricos, conflictos que hasta la actualidad forman parte de una herencia que no es determinante pero si dificulta las posibilidades de integración. Las asimetrías aparecen en diferentes niveles y son aquellas partes más débiles de una integración las que sufren mayor rezago y olvido. Al no “integrarse”, en una lógica más de supeditarse a los patrones establecidos o al no encajar en las necesidades e intereses del sistema, son apartadas creando inconsistencias y fragmentaciones al mismo.

Las integraciones económicas difícilmente podrían desvincularse del proceso de globalización y no se trata de enfrascarse en la discusión de si debido a la globalización las economías comenzaron a integrarse o si gracias a que las economías se integraron la globalización pudo evolucionar. Lo que hay que rescatar es que en el periodo de los años setenta se inicia una relación diferente espacio-temporal en todo el mundo, creando así una nueva especialidad sistémica que reclama la reformulación de la teoría económica de la integración más allá de sus niveles más básicos entendidos como simples uniones aduaneras. El proceso económico global pretende crear una integración iniciada en lo local y continuada en lo nacional, regional y global. De esta manera, la integración total (global o mundial) significa la eliminación de las discriminaciones a los movimientos de mercancías y servicios entre dichas unidades. En este marco la integración regional es sólo un paso intermedio hacia la integración global de los mercados.²⁵

La especialidad sistémica se conforma entonces por medio de diversos escenarios organizados según proporción y tamaño, aunque hay que precisar que no se integran de la misma forma, ni en grado igualitario, igualmente un aspecto importante por mencionar es que las integraciones económicas van más allá de la unión de todas sus partes, no son sólo vinculantes sino también fragmentadoras. Es una dicotomía que contempla la fragmentación y la integración como dos caras de una misma moneda, a pesar de que esto no es una regla. Por ejemplo, en las integraciones económicas los lugares tienden a perder relevancia,

²⁴ Hilda Varela Barraza, *op. cit.*, p. 31.

²⁵ Jesús Rivera de la Rosa, “Hacia una economía política de la integración: la vinculación local-regional como expresión del nuevo espacio económico y la redefinición de la especialidad sistémica”, en Alejandro Álvarez Bejar, et. al., *Integración económica. Impactos regionales, sectoriales y locales en el México del siglo XXI*, Ed. Itaca, México, 2007, p. 114.

las fronteras se minimizan, las leyes nacionales ceden o se reconstituyen en una sola para homogeneizarse entre los países integrantes, es entonces un continuo proceso de vinculación y fragmentación.

En suma, no hay que confundir a la integración económica internacional con la globalización, no podemos obviar las fragmentaciones sufridas en esta dinámica y que tocan aspectos más allá de lo económicos. Las integraciones son entonces sólo una parte del proceso de la globalización. Las integraciones no son simétricas, en la medida en que sus partes tampoco lo son. ¿Cómo es que la región sureste de México se integre a Norteamérica como bloque económico?, ¿cómo lo local se integra a lo global?. Teóricamente y tomando en cuenta que hablamos de un sistema, se supone que lo local debe estar integrado primero a lo nacional y posteriormente a lo internacional, pero esto no sucede. Por ejemplo, la región norte de México, debido a su cercanía geográfica con el sur de los Estados Unidos ha tenido un mayor desarrollo, ha recibido una fuerte cantidad de inversión extranjera directa y ha asentado a industrias de gran peso, lo que ha dado paso a la conformación de un corredor transfronterizo entre ambas naciones que borra los límites territoriales fragmentando los espacios físicos y por otro lado ha integrado aspectos incluso culturales.

Ante este panorama es complicado comprender que funcionalidad tendrían entonces las comunidades lacandonas del sureste del país a la integración económica de un bloque como el de América del Norte. Lo mismo ocurre con el tema que nos atañe, los sectores económicos no se integran de igual forma, el gran desarrollo de la industria y la tecnología impulsó las oportunidades de nichos para la industria mexicana, pero ¿qué pasó con sectores como la agricultura?, ¿acaso no tiene la misma funcionalidad al proceso globalizador?.

El desarrollo del norte de México tiene una lógica muy simple, la actividad industrial y maquiladora se asienta primordialmente en esta zona mientras que la actividad agrícola es desarrollada en su mayoría en el centro y sur del territorio. Si se analiza lo anterior jerárquica y organizadamente se discurre que la región sur de este país sólo podrá participar óptimamente en la integración del bloque económico norteamericano si primero logra integrarse de manera local a la región norte de su propia nación, si esto no se cumple no hay muchas alternativas para solucionar el problema de fragmentación. En relación, Jesús Rivera de la Rosa ofrece una propuesta interesante:

Respecto a los principios de sinergia, interna y externa, cabe señalar lo siguiente. En primer lugar, para entender los orígenes del cambio de la dinámica en las relaciones entre el todo y las partes hay que superar la visión limitada que supone el establecimiento de relaciones jerárquicas en uno o en otro sentido. Tal es el caso de la determinación de las partes por el todo, de la periferia por el centro. Si sólo se tiene en cuenta la verticalidad jerárquica resulta imposible entender y menos explicar los cambios en la ubicación de las partes en la estructura. Una propuesta interesante en este sentido es la de considerar la posibilidad de relaciones de tipo heterárquico de lo local a lo global y de lo cuasi-local a lo cuasi-global.²⁶

La globalización incluye competencia, pero también cooperación, contempla posibilidades, pero también contradicciones reflejadas en un proceso dual de fragmentación e integración. Incluso el elemento de la movilidad no es tan necesario como parece, las relaciones heterárquicas de las que habla el autor permiten que aspectos locales se vean afectados e influenciado por aspectos internacionales, es decir, las decisiones que se tomen con respecto a alguna demanda impuesta por el gobierno estadounidense en el marco de la Organización Mundial del Comercio en el caso del aguacate mexicano repercutirá directamente en la comunidad michoacana, productora por excelencia de dicho fruto. Esto es posible en las integraciones económicas, es una realidad, es por ello que la agricultura se ha visto seriamente trastocada por un proceso de integración que la excluye y no ofrece oportunidades o posibilidades de vincularla, de tal manera que continúa siendo descapitalizada y seriamente rezagada. Esta situación es parte de un proceso de fragmentación informal de la integración económica que da pie a cuestiones que no estaban contempladas, pero son objeto de las mismas contradicciones del sistema y en ocasiones superan cualquier acuerdo comercial. Igualmente significan una excusa suficiente para que se evadan responsabilidades y los gobiernos se desentiendan de los problemas.

Los gobiernos generan cambios estructurales al interior de sus economías en aras de sumarse a la integración, empero, los efectos son positivos para aquellos sectores más desarrollados y negativos para los menos funcionales al proceso. En el caso de México, Alejandro Álvarez Bejar explica lo siguiente:

(...) (a modo de recuento general de daños), existe una creciente polarización social con base regional en la que en el norte y el centro-norte de México se generan los niveles más altos de producto per cápita, esto acelera su integración con Estados Unidos mientras que en los estados del sur-sureste se rezagan los

²⁶ *Ibid*, p. 125

niveles de vida. Observando los resultados sobre un base sectorial, es notable la pérdida de peso relativo de los sectores orientados al mercado interno (actividades agrícolas, minería, construcción, petroquímica y servicios comunales, sociales y personales), mientras que los sectores ganadores con el TLCAN son los orientados al mercado externo (algunas manufacturas, electricidad, comercio, transporte, servicios financieros, comunicaciones). Por ramas de actividad, los ganadores son autos, electrónica, cerveza, vidrio, cemento y servicios financieros, todas con fuerte presencia de capital extranjero.²⁷

Siguiendo esta línea, dentro de las posibilidades que contemplan las integraciones, se puede hablar también de una integración formal y de una informal. El TLCAN como documento funge como articulador oficial del comercio, de los bienes, servicios, leyes y de las fronteras, pero deja de lado aspectos nodulares. Sin duda el carácter formal o informal es un debate interesante pero con el afán de no divagar en esta discusión Alejandro Chanona explica de manera concisa esta cuestión:

La integración informal consiste en patrones intensos de interacción, que se desarrollan sin la intervención deliberada de las decisiones de los gobiernos; ésta sigue la dinámica de los mercados, la tecnología, las comunicaciones, las redes de intercambio social, o bajo la influencia de movimientos políticos, sociales o religiosos (transfronterizos). La integración económica informal entre México y Estados Unidos, hecho que precede a su creciente “formalización”, ha sido históricamente un proceso continuo que sólo se hubiera estancado o retrocedido, por un deterioro de los intercambios y flujos económicos, sin embargo esta es una situación que no ha ocurrido durante los últimos decenios. La integración formal entre ambos países se define a partir de la inversión y negociación entre los gobiernos, con el objetivo de regular y promover el proceso anteriormente informal, y si es necesario para fortalecer otras áreas. Por su naturaleza, la integración formal es un proceso más discontinuo que el informal, que evoluciona paso a paso, acuerdo tras acuerdo y decisión por decisión.²⁸

Actualmente se vive una integración formal de las economías de los tres países que conforman la región de América del Norte, empero, esto no quiere decir que haya mayor certidumbre con respecto al camino que vaya a seguir este proceso, su desarrollo es y seguirá siendo discontinuo e uniforme, un ejemplo de ellos es la notable desaceleración que han tenido los niveles económicos debido a la gran

²⁷ Alejandro Álvarez Bejar, op. cit., p. 36

²⁸ Alejandro Chanona Burguete, “Inter(dependencia) vs. Integración: Consideraciones teóricas sobre la integración económica formal entre México y Estados Unidos”, en *ibidem*, pp. 42 y 43.

dependencia con las decisiones y designios de los Estados Unidos posteriores a los ataques del once de septiembre.

Sin duda este acontecimiento causó conmoción a nivel mundial y humanamente es algo realmente lamentable, difícilmente se podría justificar la violencia contra el hombre, no obstante, desde una óptica política significó el endurecimiento de las medidas de seguridad mundial dando paso a un nuevo paradigma en las relaciones internacionales. En el caso de América del Norte significó el enfriamiento y bloqueo de diversos vínculos de Estados Unidos con sus respectivos socios fronterizos, lo cual ha significado un rompimiento de la dinámica que hasta la primera década de existencia del TLCAN se había intentado mantener. El terrible suceso se convirtió en la razón y excusa más poderosa de los Estados Unidos para justificar sus acciones bélicas y proteccionistas. Con respecto al tema de la agricultura, si ya era difícil el libre comercio de productos mexicanos y canadienses a Estados Unidos después del once de septiembre de 2001 la situación se torna aún más complicada. Un caso que ejemplifica esta situación es precisamente el del comercio de aguacate Hass de Uruapan Michoacán, el cual por años se ha encontrado obstáculos en el libre tránsito al mercado estadounidense. En años recientes parecía que el castigo a este producto había sido levantado pero después del once de septiembre los contenedores de aguacate comenzaron a ser detenidos por semanas o incluso meses, a pesar de ser un alimento perecedero, antes de ser ingresados a este país, asimismo, otros son desperdiciados ya que miles de frutos son abiertos para ser supervisados por autoridades estadounidenses y todo por el temor a un ataque bioterrorista.

Aquellas liberalizaciones y aperturas crecientes en la frontera de Canadá, Estados Unidos y México actualmente se ven mermadas por la construcción de las llamadas “smart borders”,²⁹ además una nueva agenda de seguridad impera notablemente por encima de la negociación de temas como las desregulaciones y la eliminación de barreras arancelarias y fitosanitarias en los intercambios comerciales, los cuales se ven afectados sistemáticamente por estas cuestiones.

La interdependencia entre los Estados que conforman una integración también genera un sistema de obligaciones y derechos que no siempre desemboca en un sistema de reciprocidades, pero que sí llega a homologar estrategias para encontrarlas

²⁹ El término de “smart borders” o fronteras inteligentes se refiere primordialmente al diseño e instrumentación de medidas tendientes a la aseguración de las fronteras norte y sur de los Estados Unidos. Estas medidas están planeadas por medio de avances tecnológicos que hace más competitiva la seguridad en la frontera pero paradójicamente, más difícil el libre paso en ella.

y que por lo general son el resultado de amplias negociaciones intergubernamentales. Anteriormente ya se había mencionado que es por ello que se descarta el mito de que el Estado vaya a desaparecer en la dinámica del binomio globalización-regionalización económica, ya que son los propios gobiernos los que ahondan y enriquecen este proceso. Sobre este carácter desigual y asimétrico de las relaciones al interior de las integraciones económicas, Teresa Gutiérrez-Haces menciona que:

Los países semiperiféricos han sido descritos como países con economías exportadoras, especialmente de materias primas y/o recursos naturales y/o productos semimanufacturados que operan en torno a un centro hegemónico. Desde este punto de vista, podríamos afirmar que en los casos de Canadá y México, debido a su carácter de países semiperiféricos, estuvieron expuestos tempranamente a formas de integración formal e informal muy específicas, debido a sus vínculos económicos y políticos, primero con el imperio británico y posteriormente con Estados Unidos. Aunado a esto, la vecindad geográfica con este último marcó de una manera por demás singular su carácter semiperiférico, ya que la mayoría de sus vínculos han tenido como consecuencia la profundización de su relación con Estados Unidos dentro del espacio de América del Norte.³⁰

Otras cuestiones destacables son las influencias y presiones que reciben los Estados por parte de actores diferentes para acelerar estos procesos, particularmente las compañías transnacionales, que han ganado terreno en la toma de decisiones al interior de las economías y que en la mayoría de los casos son benéficas para sus intereses en una primera instancia. Incluso se puede decir que el Estado ha sido en repetidas ocasiones el que ha dotado de poder a estos nuevos actores, afectando así su propia preponderancia a nivel internacional.

Hasta ahora se ha hablado de la interdependencia, la desigualdad y las asimetrías en las integraciones económicas, pero hay que mencionar también las posibles ventajas de este acercamiento entre países, ya que estas deberían ser el principal objetivo de las integraciones, aunque se sabe que estos propósitos difícilmente se cumplen. Los costos y beneficios, según Raúl Hinojosa Ojeda y Robert K. McCleery, residen en dinámicas clave que arrojen resultados negativos o positivos. En esta misma lógica y en una construcción teórica, mencionan que:

(...) la integración económica puede generar un proceso positivo de causalidad acumulativa (PCA). El proceso es el siguiente: (1) la integración por sí misma

³⁰ Teresa Gutiérrez-Haces, *Procesos de integración económica en México y Canadá. Una perspectiva histórica comparada*, UNAM, IIE, México, 2002, p. 9.

puede abrir amplios mercados (para ambos, bienes y capitales); (2) trae a flote la posibilidad de una redistribución de recursos para que la producción especializada se encause a regiones con ventajas comparativas; (3) los productores pueden, en consecuencia, tomar ventaja del incremento de economías de escala; (4) los resultados son la aceleración de la producción y el crecimiento del empleo; (5) esto abre la posibilidad para aumentar el crecimiento de los beneficios e ingresos salariales; (6) esto facilita el mejoramiento de la productividad y la innovación para ambos socios comerciales; (7) permite el crecimiento sostenido de la inversión y el consumo; y (8) el resultado es el crecimiento del ingreso sostenido y la convergencia del ingreso en ambos lados de la frontera. Además, el proceso crea la posibilidad de que la región transnacional gane competitividad relativa frente a otras regiones del mundo.³¹

Las integraciones pueden generar esquemas de cooperación muy acabados que se reflejen en el éxito de una región y esto es una cuestión inherente a su formalización o no. El ejemplo más claro es el Mecanismo de Cooperación de Asia- Pacífico APEC (por sus siglas en inglés), el cual alcanzó nivel altos de interacciones financieras, económicas y comerciales y resultó en un área de creciente productividad y competitividad. A este modelo se suman Japón, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Taiwán y recientemente China, quien ha resultado ser una economía en auge y que probablemente pueda llegar a encabezar de nuevo la región de Asia- Pacífico, al igual que alguna vez lo hizo Japón. Incluso México jugó un papel importante en dicho mecanismo, en el periodo 1996-2001 el 91.3 por ciento de las exportaciones mexicanas se hicieron a ese bloque, mientras que el 87 por ciento de las importaciones provinieron de la misma región.³²

Después de hablar de las ventajas y desventajas que trae consigo la construcción de integraciones económicas hay que hacer una comparación con la realidad actual que vive la región de América del Norte para no limitarse a un plano teórico. En el caso de México, Canadá y Estados Unidos, la integración económica terminó por afianzar los lazos comerciales entre los países y ampliar el margen de producción, comercio y consumo.

³¹Raúl Hinojosa-Ojeda y Robert K. McCleery, "NAFTA as metaphor: The search for regional and global lessons for the United States", en Edward J. Chambers and Peter H. Smith, *NAFTA in the millennium*, traduc. propia, Center for US-Mexican Studies of the University of California and The University of Alberta Press, Edmonton, 2002, p. 43.

³² Participación de la APEC en el comercio exterior de México, ver <http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/contenidos/articulos/economicas/apec.pdf>, investigado el 24 de Marzo de 2007.

Además, en el caso de México y Canadá, se han incrementado los intercambios comerciales y las relaciones políticas y diplomáticas parecen haberse estrechado desde la firma del TLCAN. Para el 2005 el comercio bilateral entre México y Canadá alcanzó los 18 mil millones de dólares, lo que significó un incremento del 296 por ciento con respecto a lo comercializado en 1993.³³ Las exportaciones se han elevado de manera muy significativa en el caso de México y Estados Unidos y en menor medida entre Canadá y éste último país.³⁴ Desafortunadamente los resultados no son muy optimistas en relación con el crecimiento y desarrollo de estas economías. El obstáculo principal para alcanzar estos objetivos han sido las tan debatidas asimetrías entre estos países, las cuales parecen ahondarse en vez de superarse sobre todo en el caso de México con sus dos socios comerciales. Robert Pastor menciona que esto se debe principalmente a que:

(...) Estados Unidos, Canadá y México negociaron el TLCAN de tal manera como si sus economías fueran iguales en tamaño y en peso económico. Ese supuesto irreal permitió un acuerdo en un solo sentido, el de crear una fórmula basada en una simple regla para eliminar el comercio y las barreras a la inversión, (...) el problema del TLCAN es que ignora el desarrollo económico desigual, las diferentes vulnerabilidades y las grandes disparidades entre los tres países.³⁵

Esta situación significaría un retroceso en lo que se creía un avance en la integración económica de América del Norte porque en teoría su concepción más simple y básica es la consolidación de simples uniones aduaneras, empero, la situación es mucho más compleja que esto y tampoco se puede ser tan pesimista al respecto, lo que sí es importante es asumir una posición realista y objetiva con relación a esta problemática. Al respecto Stephen Clarkson menciona que:

Las estructuras del tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) pueden ser descritas como un sistema embrionario de gobierno, aunque con un significativo contenido supranacional. Sus mecanismos pueden ser rudimentarios, pero han alterado la tradicional relación bilateral de Canadá con Estados Unidos, involucrando a Ottawa con las relaciones de Washington con México y dando a cada uno de los tres socios voz en su relación con los demás. México aún

³³ Overview of the NAFTA, en <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/over-en.asp>, investigado el 24 de Marzo de 2007.

³⁴ En numerosas ocasiones el crecimiento de las exportaciones es la cuestión más destacada y elogiada del TLCAN, no obstante no se puede basar el éxito de un acuerdo comercial sólo por el volumen de ingresos y egresos de bienes y capitales.

³⁵ Robert A. Pastor, "A regional development policy for North America: adapting the European Union model", en *ibidem*, p. 397. Traducción propia.

pertenece al Tercer Mundo, y necesita la ayuda canadiense mientras lucha contra las revueltas sociales causadas por sus esfuerzos para cumplir con las opiniones estadounidenses sobre el ajuste estructural. En algunos aspectos, también es un competidor industrial, rivalizando con Canadá por la inversión extranjera y por el acceso al mercado estadounidense. En otros momentos, los dos Estados periféricos son aliados diplomáticamente que defienden, por ejemplo, sus políticas culturales proteccionistas contra la presión estadounidense de aceptar flujos completamente liberados de información y productos de entretenimiento.³⁶

La integración económica al ser un proceso más de la construcción de una sociedad mundializada, más globalizada, genera una notable dicotomía entre la competencia y la cooperación que de esta se desprende. En este contexto los países de América del Norte se ven envueltos en esta continua dinámica. Igualmente el factor de entendimiento entre los tres países de la región está desapareciendo, los intereses de estas naciones ya no confluyen, se encuentran dispersos, no hay comunicación ni coincidencia entre lo que cada uno quiere y espera del TLCAN. Este fenómeno se da principalmente después del once de septiembre cuando se rompe con el proyecto conjunto que se estaba construyendo en América del Norte o por lo menos con lo que se tenía acordado. Estados Unidos se cierra y se aleja, por ende México y Canadá entran en una fase de incertidumbre temporal que distorsiona las políticas seguidas anteriormente. Se respira un ambiente de unilateralidad y de poca cooperación y estos países parecen desprotegidos e incluso ignorados por su más importante socio comercial, Estados Unidos. Ante este panorama las pautas a seguir se diversifican al igual que los intereses, Alejandro Álvarez Béjar menciona que, según los expertos, la tendencia es que:

(...) la integración profunda en América del Norte se definirá por las nociones de identidad, soberanía e interés nacional. De acuerdo a información obtenida mediante encuestas, los estadounidenses son ambivalentes frente a este proceso ya que consideran al TLCAN como favorable a las corporaciones y como una amenaza a los empleos y al medio ambiente en su país, los mexicanos somos partidarios de un comercio que incluya a toda Latinoamérica, en tanto que los canadienses están desilusionados con los proyectos integradores y preferirían una integración bajo el principio de “una visión y dos velocidades” , una Estados Unidos- Canadá y otra Estados Unidos- Canadá- México.³⁷

³⁶ Stephen Clarkson, “El Estado canadiense dentro de una gobernabilidad múltiple, regionalizada y globalizada”, en Teresa Gutierrez- Haces, *Canadá. Un Estado posmoderno*, Plaza y Valdés ed., México, 2000, p. 41.

³⁷ Alejandro Álvarez Béjar, *op. cit.*, p. 37

Estados Unidos continúa siendo el más beneficiado de dicha situación, la cuestión es que no atraviesa por su mejor momento. El fracaso de su intervención en Irak y todos los déficits que representa para su país, la inflación y la crisis política por la que atraviesa ha influido en las decisiones que sus socios comerciales han tenido que tomar. México pugna por una relación más democrática e incluyente, la cuestión migratoria cada vez más presente lo exige así. Canadá prefiere no correr riesgos adopta un papel cómodo y seguro como aliado de Estados Unidos, aunque en el camino se sacrifique de alguna manera la relación que tiene con México. Finalmente la relación que México y Canadá sostienen con Estados Unidos siempre va a ser primordial a su misma relación bilateral desde la lógica más simple de sus intereses y necesidades.

Asimismo, la formalización de una integración económica como América del Norte no garantiza que las cosas funcionen mejor. Alejandro Álvarez opina que respecto a esta situación hay algunas reglas que siguen dependiendo de una correlación de fuerzas y lo ejemplifica con el caso del capítulo sobre el transporte sobre el cual existe hasta nuestros días un conflicto trasfronterizo:

(...) EE.UU. ha dicho que los transportistas mexicanos no entran a su país y simplemente no entran, aunque esto esté pactado en el TLCAN, y no decía que debíamos tener una apertura tan rápida en el sector financiero y, sin embargo, después de la crisis de 1994 se abre la puerta indiscriminadamente a la inversión extranjera dejando prácticamente en manos del capital foráneo a este sector.³⁸

Si bien es cierto que la formalización de una integración es un avance significativo en la regularización y densidad de instituciones que participan esto no quiere decir que se dé un equilibrio en las relaciones interregionales. Este equilibrio se dará principalmente en la medida en que los gobiernos procuren la coincidencia de sus intereses y la satisfacción de sus necesidades quede cubierta por puntos de entendimiento común. Gran parte de la tarea recae en los Estados y las decisiones que tomen en adelante, la participación estatal existe y necesita seguir existiendo. Lo que realmente interesa es el tipo de regulación estatal que se requiere sobre todo para que como menciona el Dr. Álvarez, no se creen mercados oligopólicos pero sí se tenga la oportunidad de tener equidad y de nivelar el terreno de juego.

³⁸ Entrevista a Alejandro Álvarez Béjar, *op. cit.*

1.3 Comparación de América del Norte frente a otras regiones en el mundo.

Uno de los mitos de la globalización es la creencia de que es un proceso homogéneo y homogenizador, esto incluye el rechazo a la idea de que todos los procesos de regionalización e integración son iguales. Desde una perspectiva comparativa, el TLCAN, la UE y la región de Asia-Pacífico³⁹ pueden resultar similares en cuanto a su naturaleza ya que de manera escueta representan la agrupación y aceptación de diversos países por tener en común más que una simple vecindad geográfica, también convergen en trabajar conjuntamente para lograr multiplicar los intercambios comerciales, políticos e incluso culturales así como aprovechar las ventajas que ofrece la diferenciación en cuanto a especialización productiva se refiere.

A continuación se hablará sobre las diferencias en los procesos integrativos comenzando por sus bases históricas y su proceso de conformación. Se finalizará con los resultados actuales que de su existencia y actuación se desprenden además de los tan diversos impactos en las diferentes economías que los integran. De manera sistémica y jerarquizada es posible realizar una comparación entre los impactos y situaciones actuales de las diversas regiones existentes en el mundo o por lo menos de aquellas que son reconocidas como tal, a pesar de que ya se había mencionado que a nivel integrativo este orden vertical no es la regla para entender los efectos del proceso integrador en cualquiera de sus partes. En un segundo plano se analizarán las relaciones entre los países de una región en específico y en un último plano entre los diversos sectores que participan en la economía de un país de manera integral. Igualmente, se ampliará la comparación entre las diversas regiones del mundo, aunque de manera generalizada por no ser el objetivo principal de este trabajo. Posteriormente se ahondará, de manera también comparativa, en las relaciones entre los Estados de la región de América del Norte, para finalizar y en los siguientes capítulos analizar de manera sectorial el caso del sector agropecuario en el marco del TLCAN. En cuanto al primer nivel de análisis se refiere, James Petras señala que:

En Asia, América del Norte y Europa, el impulso hacia la dependencia de los flujos externos de CMT (capital, mercancías y tecnologías) ha sido desigual: aunque en general crecen, ese crecimiento ha sido también selectivo (es decir, combinado con proteccionismo), integrativo (predominan los intercambios entre

³⁹ Definitivamente el Mecanismo de Cooperación de Asia-Pacífico resulta menos similar que el caso de la Unión Europea y el área de libre comercio de América del Norte.

países capitalistas avanzados) y todavía basado en el Estado-nación, en cuanto a solidez, apoyo y promoción. Los reclamos globalizadores de una economía profundamente vinculada con el intercambio internacional es así un proceso cíclico que está emergiendo lentamente y que todavía está profundamente involucrado en las economías nacionales, y muy dependiente del Estado-nación para sus proyecciones en el exterior⁴⁰.

Con esto se sigue demostrando la existencia de una dicotomía en lo que parecen ser las diferencias y similitudes de los procesos regionales más importantes, pero más allá de este binomio lo que es realmente interesante resaltar es que la UE, América del Norte y Asia-Pacífico convergen más que divergir para complementarse y para formar un sistema organizado en diversos puntos que se mantienen interconectados y que interactúan en un plano mundial. Es este proceso el que representa realmente la naturaleza de la dinámica comercial internacional. Por consecuencia, la competencia y la cooperación cobran verdadero sentido y se materializan poniendo a prueba la capacidad de los actores internacionales ante el reto de mantener el equilibrio que se necesita al interior y exterior de los diversos procesos regionales e integrativos. Stefan A. Schirm explica que:

(...)El TLCAN se une al mercado único europeo y al MERCOSUR (Mercado Común del Sur) para formar un Nuevo Mercado Mundial y un tipo de regionalismo económico de cooperación orientado a la competencia; de esta manera estos mecanismos no sólo aspiran a tomar ventaja del acceso libre de tarifas a los mercados de los miembros sino también planean elevar la calidad de sus producciones para el mercado global. No obstante, a diferencia del MERCOSUR y la UE, los objetivos del TLCAN no incluyen ni la creación de un mercado común ni la construcción de un mecanismo común dirigido a la conformación de instituciones tales como la Comisión Europea. Aunque el TLCAN es más que un acuerdo de libre comercio, éste no aspira a la misma profundidad de integración regional que las otras regiones comparables.⁴¹

En este orden de ideas, terminada la Guerra Fría se da una fragmentación del mundo recomponiéndose posteriormente en bloques que ayudan a los países hegemones a enfrentarse de manera indirecta y más compleja, aumentando y ampliando sus fortalezas hacia sus países periféricos y aprovechando esta relación para exponer sus ventajas por medio de la cooperación con otros países y, de alguna

⁴⁰ James Petras, *op. cit.*, p. 48

⁴¹ Stefan A. Schirm, *Globalization and the new regionalism*, Polity Press, traduc. propia, Gran Bretaña, 2002, p. 140 y 141.

manera, asegurarse ante la incertidumbre que impera en general en el sistema internacional.

Comparar regionalismos no es tan fácil. En la política internacional comparada se confrontan por lo general Estados, democracia y economías, todos como unidades, pero en una concepción como la de regionalismo caben estas configuraciones y más, por lo que el estudio comparativo se vuelve un poco más lento aunque no imposible. La peculiaridad de los regionalismos es que se incluyen en la comparación ya no sólo unidades como el Estado sino también actores como las empresas transnacionales. Al respecto, Jeffrey Hanes realiza una segmentación en los estudios de cooperación regional caracterizando al fin de la Guerra Fría como el punto en el cual se da una división entre el viejo regionalismo, conformado por los dos bloques económicos: el capitalista y el socialista, y el inicio de un nuevo enfoque regional del mundo. Su aportación se resume a la comparación entre este viejo regionalismo, pero sobre todo al reconocimiento del surgimiento de nuevos bloques y actores económicos:

El Enfoque del Nuevo Regionalismo (ENR) difiere del enfoque de “viejo” regionalismo en dos aspectos principales. Primero, este último está firmemente vinculado a las circunstancias de la guerra fría, al mismo tiempo que la cooperación había sido impuesta en Europa occidental, de manera indirecta o indirecta, desde arriba y desde fuera, en relación con los deseos de las superpotencias. El ENR, por el otro lado, está ligado a una serie de procesos que encuentran su génesis dentro de sus propias regiones, desde arriba y desde abajo. La inclusión analítica de varios tipos de actores – ya sean estatales o no estatales – es vista como una característica de un proceso más amplio. Este es un fenómeno heterogéneo, más completo y multidimensional, ligado al cambio global estructural, y especialmente a lo que es probablemente su rasgo dominante, la globalización. En corto, una presunción clave del ENR es que el fin de la guerra fría tuvo significativas repercusiones para la cooperación regional, ya sea en Europa o en otro lugar. Dio paso a nuevas oportunidades para los Estados de cooperar en varias áreas, por ejemplo, economía y seguridad, mientras se impulsa a los diferentes tipos de actores no- estatales para intentar influenciar estructuras y procesos de regionalización.⁴²

Una de las características más sobresalientes de la Unión Europea es que cuenta con instituciones más acabadas y maduras y ha conseguido cierta cesión de soberanía de sus miembros de manera voluntaria en su intención de cooperar y ser parte de este regionalismo. En cuanto a cuestiones económicas el mejor ejemplo de éxito integracionista es sin duda la unión monetaria europea para la conformación de una

⁴² Jeffrey Haynes, *Comparative politics in a globalizing World*, Polity Press, Gran Bretaña, 2005, p.119.

divisa común y la creación de la infraestructura institucional que respalda este fenómeno.

Por su parte, el TLCAN no contempla ninguno de estos procesos, primordialmente porque no es intención de la región de América del Norte crear dicho tipo de estructuras institucionales; además es importante tomar en cuenta que en el caso de la UE se han instrumentado mecanismos de compensación para nivelar y equilibrar de alguna manera las asimetrías imperantes entre los países que conforman la región que en el caso de América del Norte serían difíciles de imponer sobre todo por la brecha existente entre sus partes. En cierto sentido este último punto es particularmente polémico ya que se puede argumentar que en gran medida el éxito de la UE se debe a este esfuerzo por crear una correlación de fuerzas que generen un mecanismo tendiente a la reciprocidad entre sus miembros. Esto representa una ventaja comparativa e incluso competitiva en comparación con el TLCAN en donde las desigualdades y diferencias entre los países continúan siendo un obstáculo para lograr el equilibrio interno y un mayor crecimiento en la región.

Cuando en 1994 se instrumenta el TLCAN se crean expectativas entre los miembros de la región, pero sin duda quien más le apuesta a los beneficios del tratado es México; después de la crisis de la década de los ochenta y del cambio que sufre al finalizar el modelo de sustitución de importaciones para dar paso a la liberalización y apertura más notable en su economía⁴³ este país confía el éxito económico al desempeño automático del mercado y del tratado. De esta manera, cuando se pacta el acuerdo se sabía de antemano el gran reto que representaría para México ser la economía más atrasada de la región. De igual forma tendría que cooperar y competir con países altamente desarrollados. Stefan A. Schirm menciona que:

Mientras el TLCAN no necesitó de que Estados Unidos y Canadá alteraran substancialmente sus políticas económicas, en cambio México utilizó al TLCAN para estabilizar el cambio de paradigma de los 80's y lo amplió para someterse a sí mismo a mayores reformas. Además, por medio del TLCAN, México se vio expuesto a una presión considerable para volverse competitivo por parte de

⁴³ Cuando se elimina el Modelo de Sustitución de Importaciones en la economía mexicana, se menciona en repetidas ocasiones que México decide abrirse al mundo y principalmente al libre comercio, no obstante me parece que no se puede ser tan deterministas y decir que México se encontraba totalmente aislado como era el caso de los países del bloque soviético en su momento; en ningún momento México adoptó una posición tan radical, lo que sí hay que reconocer es que existían mecanismos altamente proteccionistas, pero este país en ningún momento dejó de tener relaciones con el exterior e incluso de comerciar y participar en el mercado externo, aunque de manera limitada para proteger su producción interna.

Estados Unidos, quien forzó a compañías mexicanas y regulaciones estatales a tomar medidas encaminadas a mayores ajustes.⁴⁴

Asimismo, hay que resaltar que las condiciones para los tres países no han sido las mismas. Estados Unidos, como hegemon del grupo, ha sentado la pauta y los lineamientos a seguir dentro del tratado haciendo a un lado incluso lo que está pactado en él con fines proteccionistas para su propia economía. Este país ha intervenido en diversas ocasiones a su favor en pugnas como la del aguacate y el atún con México y la disputa por la madera o el maíz con Canadá, creando así incertidumbre dentro de la región ya que las instituciones y las reglas concertadas no son respetadas, no obstante, América del Norte y sus miembros son una región de gran peso político y económico a pesar de las grandes disparidades que hay entre México y sus socios del norte. Cabe recordar que las tres economías se encuentran entre las más grandes del mundo y esto hace de la región un bloque poderoso que ha servido de contrapeso a la Unión Europea, la cual cuenta con veintisiete miembros actualmente. América del Norte es en tamaño (territorio) y producción el área comercial más extensa del mundo, incluso más grande que la Unión Europea. Según Robert Pastor cabe señalar que:

Es ampliamente sabido que Estados Unidos posee la economía más grande del mundo, pero Norteamérica también incluye la octava (Canadá) y la novena (México) economías del mundo (*The Economist*, 2003:24). En una década, el comercio y la inversión entre los tres países casi se ha triplicado, y Norteamérica ha alcanzado un nivel de integración (definido como el porcentaje resultante del comercio intra-regional con respecto al total del comercio mundial) que se aproxima al de la Unión Europea (58 por ciento en comparación al 61 por ciento). En otras palabras, Norteamérica ya no es sólo una expresión geográfica. Esta se ha convertido en una formidable región integrada, comparable en algunos aspectos con la Unión Europea.⁴⁵

No obstante que no se puede basar el éxito de una integración económica en simplemente los ingresos y los egresos en cuestión de comercio, es significativo mencionar el alto flujo de intercambios comerciales, los cuales se incrementaron notablemente a partir de la entrada en vigor del tratado. En adición, los flujos comerciales no fueron todo lo que se movilizó en la frontera porque los flujos

⁴⁴ Stefan A. Schirm, traduc. propia, *op. cit.*, p. 141.

⁴⁵ Robert A. Pastor, "A North American Community", en revista *Norteamérica*, año. 1, no. 1, enero-junio, 2006, p. 209. Traducción propia.

migratorios y laborales,⁴⁶ aunque no están formalizados en el TLCAN, se exponenciaron considerablemente y no pueden ser descartados debido a que sus implicaciones y orígenes se vinculan directamente con el propio dinamismo del acuerdo en la región y han reportado ingresos importantes para México. El Banco Mundial calcula que anualmente los inmigrantes mexicanos envían a su país aproximadamente 24 mil 200 millones de dólares en remesas. Estas cifras contrastan claramente con el aumento de los niveles de exportación y dejan ver que no han reflejado ningún crecimiento considerable, así como tampoco lo ha hecho la IED por más que las cifras lo demuestren. Robert Pastor ejemplifica esta situación de la siguiente manera:

En once años desde que el TLCAN entró en funcionamiento, el comercio de EE.UU. (exportaciones e importaciones) se ha elevado a más del doble con sus vecinos de \$337 mil millones de dólares en 1993 a \$794 mil millones de dólares en 2004. Los flujos anuales de inversión estadounidense directa a México pasaron de mil 300 millones de dólares en 1992 a 15 mil millones en 2001, y la acumulada \$14 mil millones a \$57 mil millones de dólares. Los flujos anuales de inversión estadounidense en Canadá se elevó ocho veces y el flujo de IED se incrementó de \$69 mil millones en 1993 a \$153 mil millones de dólares en 2002. Los flujos de inversión de Canadá en Estados Unidos crecieron de \$40 mil millones en 1993 a \$102 mil millones de dólares en 2001. El turismo y la inmigración entre los tres países también se incrementaron de manera señalada. Sólo en el año 2000, las personas que cruzaron las dos fronteras lo hicieron aproximadamente unas 400 millones de veces. El impacto más profundo vino cuando estos cruzaron y se quedaron del otro lado de la frontera. El Censo del año 2000 estimó que había 22 millones de mexicanos en los Estados Unidos; cerca de 5 millones eran trabajadores indocumentados. Al rededor de dos tercios de esta población había llegado en las últimas dos décadas.⁴⁷

Como se observa, se está generando un proceso dual que tiene que ver con estas contradicciones al interior del proceso integrador, en cifras, América del Norte resulta una región de peso impresionante en el mundo, no obstante, los crecientes flujos de personas que cruzan la frontera hacia Estados Unidos y Canadá van en aumento y las condiciones en las zonas más pobres de México y en los sectores rezagados como el agrícola se intensifican. A un nivel exponenciado, el producto interno bruto de América del Norte en comparación con el de la Unión es de 11.7 billones de dólares y

⁴⁶ Incluso, los flujos laborales legales o ilegales de México a Estados Unidos principalmente, datan de antes de la Segunda Guerra Mundial; por ende este tampoco es un factor nuevo.

⁴⁷ Robert Pastor, *op. cit.*, traduc. propia, p. 211.

representa una tercera parte del producto mundial,⁴⁸ pero en cuestión de desarrollo y disminución de asimetrías al interior de sus miembros, la Unión Europea lleva la delantera significando de esta manera un regionalismo mayormente equilibrado y sobre todo una integración más exitosa.

Por último, aquella región en su conjunto se enfrenta crecientemente a grandes retos, de manera separada e independiente, que tendrán que ser sorteados también por México, Estados Unidos y Canadá. La forma de lograrlo es que los actores se responsabilicen con lo que sucede en la dinámica integracionista en su conjunto: Estados, compañías transnacionales, sectores económicos, instituciones e incluso la población de un país. La economía puede tener gran dinamismo pero los sectores y la gente que trabaja en ellos necesita políticas, opciones, oportunidades e incentivos para moverse paralelamente. Se trata de ser socialmente responsables, todos, empresas, gente y gobiernos.

1.4 Comparativo entre México y Canadá.

México y Canadá parecen a simple vista no tener nada en común porque son países sin duda muy diferentes en cuanto a economía, desarrollo, cultura, historia, lengua, geografía y un sinnúmero de aspectos, empero, convergen en la región de Norteamérica y han compartido históricamente, aunque de manera más cercana después del TLCAN, su relación con Estados Unidos quien ha fungido como un separador, pero paradójicamente también como vínculo entre ambos países. La relación que independientemente y de manera bilateral sostienen cada uno con su vecino es la más importante para ambos, económica y políticamente hablando, ya que la dependencia que tienen con este hegemon mundial es innegable. La geografía puede ser un factor afortunado o desafortunado para México y Canadá, lo que es cierto es que el ser países colindantes les ha traído a ambos grandes sacrificios y problemáticas, pero también la oportunidad de ser socios primordiales de Estados Unidos y tener acceso relativo al mercado más grande del mundo. Esto también conlleva retos sobre todo en términos internos de competitividad, crecimiento y desarrollo. Hacer frontera con la economía más grande a nivel internacional exige y mucho, sin embargo, a su vez puede significar

⁴⁸ *Ídem.*, traduc. propia.

seguridad y protección de las amenazas del exterior e incluso cierto beneficio a nivel mundial.

La relación entre México y Canadá no ha sido tan estrecha, pero de esta interacción han resultado interesantes mecanismos de cooperación en diferentes ámbitos, el más importante sin duda es el TLCAN. Ambos países han suscrito alrededor de ochenta acuerdos, declaraciones y memorandos de entendimiento que incluyen desde el TLCAN hasta convenios sobre cooperación educativa, combate de incendios forestales y la Convención Postal de 1904,⁴⁹ empero, la relación entre estos dos países sigue siendo débil y esto es una cuestión más de interés y voluntad que de impedimentos. En contadas ocasiones México y Canadá han podido unirse y aliarse como es en el caso de las medidas proteccionistas que asume Estados Unidos dentro del TLCAN, lo que ha desestabilizado y afectado notablemente el comercio entre los tres países.

Actualmente México y Canadá sufren de este proteccionismo al interior de sus economías y han experimentado propiamente las múltiples trabas que su vecino común impone por medio de medidas fitosanitarias o recientemente, excusándose en su discurso de “homeland security”. Ahora todo es cuestión de seguridad, las fronteras se protegieron, los mismos ciudadanos canadienses que siempre habían cruzado la frontera con Estados Unidos de manera rápida y laxa, hoy en día han tenido que identificarse para poder hacerlo y cada vez encuentran más obstáculos en su paso a este país. Esta situación pudo haber desembocado en un mayor entendimiento entre México y Canadá, no obstante, no se han hecho los esfuerzos suficientes o no se han querido hacer. Esto sólo demuestra que el participar en la misma región y en el área de libre comercio no han sido factores suficientes para estrechar sus relaciones o vincularse de manera más profunda. Al respecto habría que preguntarse si estos países sólo mantienen relaciones por ser socios del mismo tratado comercial o si cabe la posibilidad de encontrar nuevas puntos de convergencia y entendimiento, una de las tareas de este trabajo es precisamente esa cuestión.

Lo que se tiene es un intercambio comercial importante entre México y Canadá, nada desdeñable, poco comparable con el que sostienen con Estados Unidos respectivamente, pero incluso más diversificado. Existe como muestra un acercamiento entre provincias canadienses y estados de la república mexicana, un ejemplo es el de

⁴⁹ Pekka Valtonen, “Canadá y México: ¿intereses convergentes en el ámbito de América del Norte”, *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 1, enero de 2002, México, p. 76.

Ontario y Québec de donde surge el mayor flujo de intercambios que existe en la relación bilateral. En el caso de Ontario, tan sólo en el 2006, las importaciones realizadas desde México representaron 9 millones 986 mil 658.9 dólares americanos y las exportaciones registraron 1 millón 738 mil 578.4 dólares, lo que representa en el caso de la importaciones, el 77.6 % y en el caso de las exportaciones el 49.7 % del total del comercio de Canadá con México.⁵⁰ Por su parte, en cuanto al comercio total se refiere:

(...) tan sólo en el periodo de enero a noviembre de 2006 el comercio México- Canadá alcanzó los 19 mil 549 millones de dólares estadounidenses, más de cinco veces el valor del comercio realizado en el mismo periodo de 1993 (3 mil 633 mdd), lo que representa un crecimiento promedio anual de 13.8 % en la era TLCAN. Como resultado, México figura como el cuarto socio comercial de Canadá (mientras que Canadá es el segundo socio comercial de México), superado por EE.UU., China y Japón.⁵¹

Sin duda, el TLCAN ayudó a afianzar la relación de ambos países y a dinamizar sus intercambios y esto es notable. Tan sólo en los primeros doce años desde que entró en vigor el acuerdo en enero de 1994 el comercio bilateral total entre Canadá y México creció aproximadamente en un 350% según sus respectivas estadísticas de importación. Las exportaciones de mercancías canadienses a México crecieron en un 430% mientras que las exportaciones de mercancías mexicanas a Canadá crecieron en un 317%⁵². Es por ello que, si bien es cierto que aún hay un gran camino por delante también es cierto que las cifras resultan positivas y alentadoras. Definitivamente no hay similitud con lo que se comercia con Estados Unidos y esto es ampliamente reconocido por ambos gobiernos, pero puede ser que en este punto se encuentre un factor de acercamiento.

En cuestión de intereses podríamos mencionar que el TLCAN tuvo esencialmente los mismos objetivos en un inicio para México y Canadá:

⁵⁰ Representative Office of the Ministry of Economy, *Mexico-Canada trade and investment from Canada in Mexico 2006*, en http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/sala_prensa/pdfs/3-2-638-BCIED2006NOV.pdf, consultado el 2 de marzo de 2007, p. 1.

⁵¹ *Ibidem*, p. 5.

⁵² *Canadá y México: Socios Estratégicos*, publicación gratuita del Gobierno de Canadá, Embajada de Canadá en México.

(...) lograr un acceso seguro y más amplio a su mercado principal y crear un ambiente más favorable para el crecimiento económico hacia fuera. También perfeccionar las reglas de origen. (Además...) el TLCAN tenía dos efectos positivos entre las relaciones entre México y Canadá: creaba vínculos comerciales más dinámicos entre los dos países y desempeñaba un papel de “catalizador” de la cooperación, transformando una relación amistosa en una asociación estratégica.⁵³

Históricamente México y Canadá siguieron procesos diferenciados y alejados en la conformación de sus economías y de sus propios Estados, pero comparten la herencia colonial de las grandes potencias del siglo XIX y XX. De esta manera, el imperio Británico dejó rasgos y características que hasta nuestros días siguen notándose en ambos países, Teresa Gutiérrez-Haces nos habla más sobre este punto y menciona que:

Contrariamente a lo que se ha considerado, la presencia del imperio británico y posteriormente de Estados Unidos, marcó profundamente la vida política de estos dos países y no únicamente de Canadá, como generalmente se afirma. Los británicos dejaron a estos países un legado económico significativo que influyó profundamente en su futuro como países semiperiféricos (...) la *continentalización*, como un proceso que paulatinamente ha integrado a México y Canadá a la economía de Estados Unidos, no podría haberse llevado a cabo sin la existencia previa de un largo periodo de las relaciones económicas, ocurridas entre el imperio británico y estos países, lo cual sentó las bases para el posterior posicionamiento económico de Estados Unidos.⁵⁴

Cuando el Imperio británico pierde fuerza y se ve marginado a Europa, en América del Norte, Canadá y México se ven replegados a Estados Unidos y es cuando comienzan a desarrollar una relación cada vez más tendiente a la dependencia con este país para consolidarse como países semiperiféricos del hegemon. Incluso el proceso de globalización y regionalización en el área fomenta este proceso y al darse la firma del TLCAN lo formaliza. Esta relación no es complicada de entender lo que sucede es que:

El hecho de que estos dos países manifiesten un número interesante de similitudes en el comportamiento reciente de sus economías debe entenderse a partir de dos hechos, el primero es la existencia de una constante común a México y Canadá: su vecindad geográfica y su dependencia económica de Estados Unidos entendida dentro de un proceso de globalización condicionada

⁵³ Christian Deblock, et. al., “Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense”, revista *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 1, enero de 2002, p. 53.

⁵⁴ Teresa Gutiérrez-Haces, *op. cit.*, p.57.

por su propia vecindad. El segundo se vincula a la posición que los gobiernos de México y de Canadá han mantenido en torno al primer aspecto mencionado, pues si bien la dependencia económica de los Estados Unidos aparece como un proceso creciente, después de la Segunda Guerra Mundial y esta se acentúa con la globalización, también es cierto que en ambos países las respuestas variaron según los gobiernos en turno y las circunstancias del momento; no siempre las respuestas ofrecidas por estos países fueron nacionalistas (...)⁵⁵.

El acercamiento de México y Canadá es reciente, pero más de 60 años de relaciones entre México y Canadá no pueden ignorarse,⁵⁶ a pesar de que es hasta los años noventa cuando se da un estrechamiento entre ambos países. Ya se observó que el TLCAN es el detonador principal de este acercamiento y que ha traído consigo para los dos socios comerciales una relación de grandes dicotomías, su pertenencia a una misma región y su alejamiento geográfico, político y económico por la intermediación de Estados Unidos, la relativa similitud histórica en la conformación de sus economías y la gran diferencia entre el tamaño y desarrollo de estas, la gran dependencia con Estados Unidos y los débiles esfuerzos por fortalecer relaciones. Las relaciones entre ambos países no están predeterminadas, pero en ambos casos México y Canadá deberán aprender a sacar ventaja de las diferencias que parecen dividirlos, aunque también pueden ser punto de convergencia, sobre todo tomando en cuenta la preponderancia de Estados Unidos a nivel mundial y regional. Tan sólo de enero a noviembre de 2006, las exportaciones de México a Estados Unidos sumaron 196, 946.7 millones de dólares, mientras que las importaciones de este país fueron de 119,644.1 millones de dólares. En cuanto a Canadá, en el 2006 las exportaciones hacia Estados Unidos significaron 279, 697.8 millones de dólares y las importaciones desde este país fueron de 322,164.8 millones de dólares.⁵⁷

A pesar que no son muy reconocidas, de entre algunas de las múltiples estrategias de acercamiento de México y Canadá sobresale, por parte de Canadá, la conformación del llamado *Team Canadá* instrumentado en 1995 y cuyo principal objetivo era generar estrategias empresariales para incursionar en nuevos mercados, lo cual significa no sólo un acercamiento entre Estados sino también entre el gobierno canadiense, sus empresas

⁵⁵ Teresa Gutiérrez-Haces, "El libre Comercio en Canadá: ¿Cómo política estratégica corporativa?", en Teresa Gutiérrez Haces, *op. cit.*, P. 95.

⁵⁶ México y Canadá establecieron relaciones diplomáticas por primera vez en 1944, gracias a la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial.

⁵⁷ Datos obtenidos en: Ministry of Economy, Underministry of International Trade Negotiations, Estadísticas de comercio y IED, en <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>, consultado el 10 de Marzo de 2006.

y las compañías mexicanas. A su vez, hay que tomar en cuenta la participación de ambas naciones en la Organización de Estados Americanos, con respecto al cerco económico que se le impuso a Cuba, o en la participación unificada sobre temas como los derechos humanos y la tendencia de México de participar en algunas Misiones para el Mantenimiento de la Paz en la ONU. Las continuas quejas ante la OMC (Organización Mundial del Comercio) impuestas por ambos países contra Estados Unidos es otro punto de convergencia, así como el mutuo trabajo que han realizado en las negociaciones del G20 y la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), de los que ambos son miembros.

Asimismo, México y Canadá tienen una gran tarea frente a la coyuntura actual en la región de América del Norte, sobre todo después del once de septiembre de 2001, ya que la relación con Estados Unidos se ha vuelto progresivamente más compleja. El nuevo mecanismo del TLCAN y la ASPAN, (Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte), representa nuevos retos para los tres países y al mismo tiempo también ha provocado cierto freno en el avance de temas pendientes en la agenda del TLCAN. En este caso los que incumben a este trabajo son los referidos al capítulo agropecuario, los cuales necesitan urgentemente ser tratados como un aspecto de seguridad en toda la región e incluso el mundo. El comercio agropecuario representa una significativa parte de los intercambios comerciales entre ambos países, tan sólo en el año 2006 la exportaciones de productos agropecuarios de Canadá a México significaron 1,101,692,795 dólares canadienses,⁵⁸ mientras que las importaciones de México a Canadá fueron de 878, 723,515 de dólares canadienses.⁵⁹

De igual forma, cabe resaltar que el área de libre comercio de América del Norte no necesita fragmentaciones o divisiones, por el contrario requiere de una mayor cooperación trilateral, pero en una correlación de fuerzas es necesario crear un mecanismo de equilibrios que no favorezca siempre al más fuerte,⁶⁰ en este caso Estados Unidos. En esta tarea México y Canadá pueden servir de contrapeso y nivelar la balanza si aprenden a complementarse y cooperar al grado de ejercer la presión necesaria para que esto ocurra.

⁵⁸ Agriculture and Agri-Food Canada, en http://ats-sea.agr.ca/stats/Mexico_x_e.pdf, Consultado el 25 de marzo de 2006.

⁵⁹ *Ibidem*, en http://ats-sea.agr.ca/stats/Mexico_m_e.pdf.

⁶⁰ Alejandro Álvarez menciona que si se deja todo al mercado, éste siempre se inclina por el más fuerte y para nosotros (los países más débiles), no hay forma de librarla, entonces se necesita de la intervención estatal, de la regulación de los mercados y, sobre todo, atender los problemas de las asimetrías entre los Estados.

Actualmente el panorama es incierto y complejo por la misma dinámica de las relaciones entre los tres países en su interior y exterior, pero coincidentemente los tres gobiernos en turno son conservadores y esto puede significar un arma de dos filos. Relativamente hay una empatía política entre México, Estados Unidos y Canadá, pero esto puede resultar peligroso si se toma en cuenta que los fines más radicales de la derecha es el desmantelamiento del Estado como figura rectora e incluso reguladora y la sustitución de su papel por las cada vez más poderosas empresas transnacionales. Aunque, hay que puntualizar que esta dinámica sólo se da en ambiente de debilitamiento estatal y de total apertura y práctica cesión de los sectores más nodulares de una economía como el energético y el agrícola primordialmente. En cambio en países como Estados Unidos con un gran control de la industria y solidez estatal, las empresas difícilmente mermarán su país de origen. Esto se debe al gran proteccionismo impuesto contradictoriamente a los postulados liberalistas de este país para conservar su hegemonía.

Es en este punto en donde México y Canadá tiene la posibilidad de un mayor acercamiento y entendimiento con miras a satisfacer su interés conjunto: aprovechar las ventajas que implica ser vecino fronterizo de Estados Unidos y cerrar las brechas que hay entre estos y el hegemón para lograr alcanzar una verdadera integración con este país. De esta manera, México y Canadá tienen mucho trabajo por delante y a pesar de que aparentemente son totalmente diferentes es precisamente su relación histórica y actual la que los une y los vuelve comparables.

CAPÍTULO II

2. El sector agropecuario y agroalimentario en el contexto mundial y regional

2.1 La fase agroalimentaria global y la situación actual del agropecuario en el mundo

Cuando en 1994 entra en vigor el TLCAN los tres países signatarios se encontraban inmersos en una dinámica que no sólo tenía que ver con el trinomio regional, sino con todo el mundo. La última parte del siglo XX es el momento en el que se inicia una reconfiguración mundial que tiende a seguir patrones de vinculación y acercamiento entre los países por un mayor grado de interconexión en diversos ámbitos, desde el económico hasta el social e incluso cultural cobrando gran importancia en un corto tiempo. De esta manera, el llamado proceso de globalización y mundialización repercute a nivel internacional creando nuevas estructuras a seguir por la mayor parte de los países del sistema internacional. Procesos como la Unión Europea, el MERCOSUR y el TLCAN tienen en gran parte que ver con este fenómeno que propicia e incluso fuerza a la integración de mercados y economías.

A más de diez años de la entrada en vigor del TLCAN sería casi imposible describir qué dio pie a dicho acontecimiento sin antes comprender aspectos como el *boom* del neoliberalismo y todo lo que trajo consigo. Pareciera ser que este tipo de integraciones comerciales y económicas eran necesarias para materializar la creciente ola de apertura y liberalización económica mundial. Así, la globalización representa una nueva fase de la internacionalización del capital dirigido por el sistema financiero y las empresas transnacionales globales, en la cual el Estado cede su papel rector a nuevos actores en escena en algunos casos y lo fortalece en otros, esto se refiere a la realidad de los países desarrollados y subdesarrollados.

La competencia a nivel mundial siempre ha existido, muchas de las grandes guerras sorteadas en el pasado tienen origen en este punto, no obstante, el objeto de esta competencia ha variado a lo largo del tiempo. Antiguamente las querellas eran sorteadas por el control de los mares, posteriormente por la obtención de territorios y en la actualidad son los recursos naturales, el poder y el capital los causantes de disputas a nivel internacional.

El alimento fuente de vida y desarrollo es uno de los aspectos nodulares de una economía, de un país y por supuesto de la población. El hambre incluso ha sido causa fundamental de guerras y revoluciones, ahora parece ser un aspecto obviado y en algunas ocasiones descartado como cuestión de seguridad, pero sin duda un asunto

primordial a nivel internacional. El petróleo ha sido objeto de acciones bélicas, de conflictos internacionales, el llamado oro negro es en nuestros días excesivamente codiciado, pero desde una perspectiva realista es fundamental para la economía de un país. Es causa de la creación de políticas y es un elemento de poder, pero no es esencial para la vida de un ser humano ya que podríamos vivir sin petróleo, pero no sin alimentos. Hoy en día la situación alimentaria mundial es un tema primordial o por lo menos debiera serlo y al mismo tiempo la actividad de donde se obtiene también debe ser tomada en cuenta, no es sólo el alimento lo que importa sino también la forma en la que se produce, lo que se produce, quien lo consume y que se consume.

Una cuestión tan básica como esta es la que ha generado en las últimas dos décadas una gran competencia por producir, vender y consumir alimentos a nivel mundial, como si el hambre fuera una cuestión de mercadotecnia. Come el que puede comer, aquel que posee los recursos necesarios. Esta es una situación estremecedora. Según cifras de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO por sus siglas en inglés, el número de personas que sufrían de hambre en 2002 aumentó a 852 millones lo cual significó un gasto de 30 000 millones de dólares derivado de este problema. En 2007, a once años de la Cumbre Mundial de la Alimentación y en la celebración del día mundial de la alimentación, el panorama continua siendo sombrío ya que las cifras no han sido reducidas de manera importante, 850 millones de personas siguen en estado de inseguridad alimentaria; además las amenazas contra este sector tan vulnerable siguen latentes mientras que los Estados continúan celebrando aniversarios sin cumplir las metas que se fijaron hace más de una década.

Una de las causas es esta dinámica en la que los países desarrollados han instrumentado diversos mecanismos para colocar lo que producen a los más altos precios y obtener lo que carecen a los precios más bajos creando situaciones de gran conflicto con aquellas naciones que no poseen los medios necesarios para afrontar en las mismas condiciones una competencia alimentaria. Este proceso tiene que ver indiscutiblemente con los cambios de los setentas y ochentas. En este curso globalizador los alimentos han sido objetos de distorsiones al estar involucrados en una lógica más comercial y menos social, dando paso al empoderamiento de las agroindustrias y la era de los agronegocios. Blanca Rubio nos menciona que:

En el entorno de esta nueva fase (globalizadora) que trastocó los marcos económicos y políticos de la posguerra, a fines de los años ochenta, inició una Fase Agroalimentaria que ha transformado de manera considerable el dominio en materia de alimentos de los países desarrollados sobre los menos avanzados y el sometimiento de los productores rurales ante las corporaciones comercializadoras y agroindustriales.⁶¹

Es bien sabido que el agropecuario ha sido por mucho tiempo un sector neurálgico en la economía interna de un país principalmente por ser el que provee de sustento alimenticio a una población y el más comercializado y producido históricamente, es por ello que no puede evitar ser sensible a estos cambios internacionales. Siguiendo esta lógica es explicable la tendencia proteccionista de los Estados en dicha actividad, aunque es preciso resaltar que por lo general son los países desarrollados quienes caen en contradicción al imponen mayores barreras a su sector mientras que exigen total apertura y liberalización a los países subdesarrollados. En este sentido, la fase agroalimentaria a la que hace referencia Blanca Rubio y que comienza a fines de los ochentas y principios de los noventas está compuesta de tres procesos esenciales: 1) la utilización de los alimentos como mecanismo de competencia por la hegemonía económica de los países desarrollados; 2) la sobreproducción alimentaria como elemento de control de los precios internacionales, y 3) el dominio de las empresas agroalimentarias transnacionales.⁶²

En cuanto a los alimentos como mecanismos de competencia Rubio menciona que esta no reside en escala mundial en las capacidades productivas y tecnológicas de cada país, sino en la de los gobiernos para otorgar subsidios que permitan a los productores soportar precios deprimidos y, a pesar de ello, incrementar la producción.⁶³ Debido a esta situación muy pocos países son los que pueden apoyar a sus productores de manera importante significando un verdadero gasto en el sector.

Estados Unidos y la Unión Europea son un claro ejemplo de esta cuestión, ya que por años han sido el blanco de las quejas y acusaciones en el seno de la OMC por los altos apoyos que inyectan al campo y sus productores creando desestabilizaciones de precios y afectando el comercio justo y la sana competencia. A continuación se muestra un cuadro en el que aparecen cifras estimadas del apoyo otorgado al sector y el

⁶¹ Blanca Rubio, "La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano", en revista *Comercio Exterior*, vol. 54, no. 11, noviembre de 2004, p. 949.

⁶² *Ídem.*

⁶³ *Ídem.*

porcentaje que representa del PIB en la zona del TLCAN y la Unión Europea a manera de comparación.

| Cuadro 1 | | |
|---|-------------------------|---------------------------|
| Apoyo Total Estimado por país o región | | |
| 2004-2006 | | |
| País/región | Aportación (mdd) | Porcentaje del PIB |
| Estados Unidos | 101.516 | 0,8 |
| Unión Europea* | 159.169 | 1,2 |
| Canadá | 8.963 | 0,8 |
| México | 6.235 | 0,8 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE, ver <http://www.oecd.org/dataoecd/14/29/39580183.xls>, consultado el 14 de diciembre de 2007.
* Unión Europea integrada por 25 países.

El principal problema es que la creciente ola de mundialización en todos los niveles se da en un contexto de apertura económica, liberalización indiscriminada y en condiciones amplias de desigualdad entre las naciones. Los países desarrollados presionan para que los menos aventajados sigan como recetas cambios y reestructuraciones que permitan mayor laxitud para la instrumentación de mecanismos y políticas que por lo general sólo favorecen a unos cuantos.

Los retos para los países más atrasados son grandes y aunque organizaciones internacionales como la FAO, la OMC y la OCDE han estado al pendiente de la evolución del comercio y la economía internacional e interna de los países, incluso varios encuentros y recomendaciones como las de la Ronda Doha no han podido llevarse a cabo al cien por ciento. Esto se debe, en la mayor parte de los casos, a voluntades e intereses específicos que obstaculizan el buen funcionamiento de estos mecanismos, además de las trabas burocráticas y lentitud en el proceso de solución de controversias. En la actualidad la cuestión alimentaria es precaria, María del Carmen del Valle menciona que la dificultad es que:

La mundialización genera modificaciones en el papel que se asigna a la agricultura tercermundista y permite que el acelerado cambio tecnológico inherente a este proceso propicie graves consecuencias en países subdesarrollados, como ocurre si se privilegia la producción de los bienes de exportación y los de consumo de familias de ingresos altos y, cuando la agroindustria de estos países no alcanza niveles de competitividad similares a los

de los países industrializados, se hace un uso inadecuado de los recursos y se profundiza la tendencia al empobrecimiento de la población.⁶⁴

Históricamente el alimento ha sido objeto de flujos e intercambios comerciales y en nuestros días esta situación se sigue desarrollando aunque en diversas magnitudes. La diferencia es que este sector siempre había estado a cargo de los Estados nacionales y ahora las empresas transnacionales, siguiendo la lógica de la misma globalización, han cobrado un papel fundamental en la actividad de compra-venta e incluso producción de alimentos, dejando marginado hasta cierto punto al Estado como figura preponderante. La complicación radica en que los alimentos se han vuelto un negocio muy redituable, en las últimas dos décadas, para grandes empresas que cada vez acaparan más este sector y que al mantener una participación mayoritaria logran imponer sus intereses incluso sobre los de los mismos Estados. Según un documento de la Asociación *Actionaid International*, las treinta principales empresas que venden al menudeo representan un tercio del comercio de comestibles a nivel mundial, una sola empresa en Perú controla el 80% de la producción de leche en ese país, cinco compañías controlan en 90% del comercio de granos a nivel mundial y tan sólo seis corporaciones controlan tres cuartas partes del mercado mundial de pesticidas.⁶⁵ Esta es una realidad, el dominio de las transnacionales agroalimentarias han dado paso a una verdadera competencia por la producción y venta de alimentos, los cuales ahora sirven incluso para generar energía como el caso del maíz y su gran demanda por la generación de etanol a partir de su procesamiento.

La seguridad y soberanía alimentaria hoy por día son una prioridad. Se trata de dotar de un carácter social a este fenómeno, ya que la soberanía alimentaría podría entenderse como una fase superior o más acabada de lo que la seguridad alimentaria significa. Peter Rosset señala que:

La soberanía alimentaria va más allá del concepto de *seguridad alimentaria*, lo cual ha sido despojado de su verdadero significado por las diversas maneras en que el concepto ha sido manipulado por diferentes intereses creados. Seguridad alimentaria significa que cada niño, cada mujer y cada hombre deben tener la certeza de contar con el alimento suficiente cada día. Pero el concepto no dice nada con respecto a la procedencia del alimento, o la forma en que se produce. De

⁶⁴ María del Carmen Del Valle Rivera, *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo en el contexto de la mundialización*, UNAM-IIE-Plaza y Valdés, México, 2004, p.12.

⁶⁵ Dominic Eagleton, *Power Hunger. Six reasons to regulate global food corporations*, traduc. propia, Actionaid International, 2006, p. 4 en <http://www.rimisp.cl/boletines/bol70/>, investigado el 26 de mayo de 2007.

ese modo, Washington puede argumentar que la importación de alimentos baratos desde los Estados Unidos es una excelente manera que tienen los países pobres de lograr seguridad alimentaria, más que si la producen ellos mismos. Pero la importación masiva de alimentos subsidiados baratos socava a los agricultores locales, obligándolos a abandonar sus tierras. Para lograr una seguridad alimentaria *genuina*, los pueblos de las áreas rurales deben tener acceso a tierra productiva, y a recibir precios justos por sus cosechas que les permita gozar de una vida digna.⁶⁶

El factor tecnológico se hace cada vez más evidente en las desigualdades agrícolas. El proceso de globalización no sería posible, por una parte, sin el rápido descubrimiento de nuevas y mejores tecnologías que son originadas por altos estándares de investigación y desarrollo y que sirven para facilitar y mejorar muchas actividades a nivel mundial, desde la industria hasta las de cualquier hogar. La cuestión es que una vez más no todos tienen acceso a estas tecnologías, ni tampoco son poseedores de ellas. Si bien es cierto que la Inversión Extranjera Directa (IED) provee e introduce nuevas técnicas en los países en los que se asienta, en la mayoría de los casos, sus costos son muy elevados como para ser absorbidos por capital nacional, asimismo, no hay una capacitación óptima de los trabajadores para manejarlas y son sólo los países desarrollados quienes tienen acceso a las más avanzadas o de punta.

No obstante, hay que aclarar que la tecnología no es mala *per se* o que con ella sólo se obtengan perjuicios en contra de los países, es sólo que en algunos casos su utilización está mal aplicada o dirigida. Además se debe reconocer que con el paso de los años los descubrimientos y las innovaciones han registrado un avance importante en el área que nos compete. Al respecto, el Grupo ETC (Erosión, Tecnología y Concentración), hace alusión a esta situación de la siguiente manera:

Además de la convergencia corporativa, presenciamos una cada vez mayor *convergencia tecnológica*. En la década de 1990, por ejemplo, los Gigantes Genéticos combinaron la biología molecular y las tecnologías de información para crear una nueva plataforma para el desarrollo de fármacos, agroquímicos, fitomejoramiento, alimentos y mayor investigación basada en genómica. Hoy, con el conjunto de tecnologías de nanoescala que ya son comunes, la convergencia tecnológica dio un enorme paso “hacia abajo” de los genomas a los átomos.⁶⁷

⁶⁶ Peter Rosset, *Soberanía Alimentaria: Reclamo mundial del movimiento campesino*, 2004, p. 1 en *Ídem*.

⁶⁷ ETC Group, *Oligopolio., concentración del poder corporativo*, 2003, p. 2, en *Ídem*.

La tecnología puede ser bien encausada y resultar beneficiosa para el desarrollo del campo. Con los avances tecnológicos que tenemos en la actualidad, como en el caso de la nanotecnología, y el gran poder financiero y económico de unos cuantos países bastaría para propiciar mayor desarrollo en aquellos donde es lento o no lo hay y asegurar una mayor estabilidad o equidad a nivel mundial aprovechando las ventajas comparativas de todas las economías y creando relaciones justas de intercambio comercial. La tecnología debe ser parte de un proceso complementario que propicie no sólo crecimiento sino desarrollo. María del Carmen del Valle menciona que es necesario ser productivos incorporando los avances tecnológicos, pero producir de manera autosustentable, es decir, que se desarrollen condiciones para la supresión de la pobreza rural y para la operatividad de la seguridad alimentaria sin comprometer la seguridad ambiental.⁶⁸

Con todos estos factores se puede hablar de la creación, principalmente a partir de los 90's, de todo un sistema mundial agroalimentario que engrana los sectores agropecuarios y de agroindustria nacionales lo cuales son importantes a nivel local, nacional e internacional. Aunque a partir del gran impulso que se dio en la industria los niveles de población rural bajaron en el mundo, lo cierto es que una buena parte de esta aún sigue viviendo de lo que se produce de la agricultura y aunque la composición rural en muchos lugares ha cambiado por los grandes flujos migratorios y la tecnificación del campo la población que labora en este sector no es nada desdeñable.

Según las estimaciones y proyecciones más recientes (de la UNFPA), la mayoría de la población mundial será urbana antes de 2007. El número de habitantes urbanos aumentará desde 3.000 millones en 2003 (48% del total de la población) hasta 5.000 millones en 2030 (60%). La mayor parte de este aumento urbano se deberá al crecimiento vegetativo y no a la migración. En el mismo período, la población rural disminuirá ligeramente, desde 3.300 millones hasta 3.200 millones. Las proyecciones indican que, entre 2000 y 2030, la población urbana aumentará a razón de 1,8% anual, es decir, casi el doble de la velocidad del crecimiento de la población mundial. Las regiones menos adelantadas aumentarán a razón de 2,3% y, según se prevé, hacia 2017 tendrán una mayoría de población urbana. Hacia 2030, todas las regiones del mundo tendrán una mayoría de población urbana (África, 54%; Asia, 55%). En este período, casi el total del crecimiento de la población mundial ocurrirá en zonas urbanas de países en desarrollo.⁶⁹

⁶⁸ María del Carmen Del Valle Rivera, *op. cit.*

⁶⁹ Fondo de Población de las Naciones Unidas, *Estado de la Población Mundial 2004*, en <http://www.unfpa.org/swp/2004/espanol/ch4/index.htm>, investigado el 26 de mayo de 2007.

Cabe que destacar que es imperioso un mayor control sobre las actividades de producción, compra y venta de alimentos, ya que existe mucha desorganización al respecto. En esta tarea los Estados-nación deben jugar un papel crucial ya que dejar a las empresas transnacionales la tarea de administrar algo tan básico como los alimentos puede ser contraproducente. El claro ejemplo es la formación de grandes oligopolios y monopolios que han adoptado un papel meramente lucrativo sobre este sector a nivel mundial. Empresas como Cargill y Monsanto son una muestra de esto, además en variadas ocasiones los designios de este tipo de compañías obstaculizan las discusiones y retardan los debates para poder alcanzar consensos en foros, programas y organismos importantes.

En el año 2005 el mundo entero se encontraba a la expectativa de lo que sucedería en la Sexta Reunión Ministerial de la OMC. La situación contextual era la generada por las grandes disputas entre Estados Unidos y la Unión Europea por la competencia indiscriminada para otorgar subsidios a sus exportaciones, empero, nada cambió. Según José María Contreras los subsidios a la exportación estimulan un incremento en la oferta mundial y hacen que los precios internacionales tiendan a deprimirse.⁷⁰ En el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, quienes además son los productores más importantes de alimentos, esta situación generaba una gran inestabilidad a nivel mundial debido a que los subsidios a la exportación reaccionan mandando señales equivocadas. Al precipitarse los precios a nivel mundial la producción no se desacelera en estos países, por el contrario, hay demasiado excedentes que tienen que venderse y que por lo general lo hacen a las naciones subdesarrollados y a precios más bajos que los pactados a nivel internacional, lo cual crea condiciones injustas de intercambio comercial y pone en peligro la sana competencia con el acaparamiento de productos baratos y no siempre de buena calidad.

Igualmente, las negociaciones en el centro de la Organización Mundial del Comercio son realmente lentas y ambiguas por lo que aún no se ha generado algún acuerdo de importancia entre los países más involucrados en la cuestión agrícola y en específico sobre los recortes a subsidios y aranceles. El 8 de febrero de 2008 el Presidente de las negociaciones para la agricultura del Programa Doha para el Desarrollo, Embajador Crawford Falconer presentó su anteproyecto “modalidades”, el cual está integrado por revisiones de proyectos distribuidos en 2007 y por las posiciones

⁷⁰ José María Contreras Castillo, *op. cit.*, p. 182.

más recientes de las negociaciones que se han mantenido desde que inicio la Ronda Doha en 2001 y desde que comenzaron las negociaciones agrícolas más intensas en el año 2000. Dicho documento contempla posibles fórmulas para recortar los aranceles y las subvenciones causantes, en gran medida, de las distorsiones del comercio agrícola en el mundo. El anteproyecto fue acogido con gran optimismo por el Director General de la OMC Pascal Lamy, no obstante, esta organización resalta que no puede ser considerado un texto definitivo, refleja tan sólo los posibles planos antes de llegar a un acuerdo final, es sujeto a cambios y modificaciones, así como a desacuerdos, no son propuestas de los Presidentes y sólo reflejan lo que podrían aceptar las partes en la negociación. Se reconoce ampliamente que las negociaciones de este tipo y de esta dimensión son altamente complicadas y complejas, pero ciertamente estas discusiones se obstaculizan por la falta de disposición y voluntad de países como Estados Unidos, Canadá y los europeos para agilizarlas. Es preocupante que después de siete años de iniciada la Ronda Doha aún no se concreten verdaderos acuerdos y soluciones al problema de las prácticas desleales de comercio y los aranceles y subvenciones como obstáculos a este, los cuáles son utilizados a favor de las principales empresas transnacionales productoras y comercializadoras de alimentos.

Además, el problema de la alimentación de la población en manos de las compañías multinacionales va más allá del proceso productivo. Los alimentos que comercializan son cada vez de menor calidad, menos nutritivos y altos en componentes inservibles para el organismo. Los niños actualmente tienen una pésima nutrición basada en productos procesados, con fuertes cantidades de químicos y altamente calóricos. La obesidad ya no es un padecimiento exclusivo de los adultos, los niños en el mundo, sobre todo en países subdesarrollados como México, son víctimas de la malnutrición y problemas serios como la diabetes derivados de una mala ingestión. Los mercados están inundados de una cantidad impresionante de productos industrializados que igualmente son cada vez más baratos que frutas, vegetales, carnes y pescados, y por ende están más a la mano de aquellos que no tienen los recursos económicos diarios para comprar alimentos nutritivos y de buena calidad.

Asimismo, el proceso industrial para producir alimentos ha impactado también en el medio ambiente. Cabe señalar que la sustentabilidad también incluye la buena utilización y aprovechamiento de la naturaleza. El calentamiento global, la disminución de la capa de ozono, la degradación de los suelos y la contaminación de las aguas son tan sólo algunas de las repercusiones de un manejo indiscriminado

e irresponsable de los recursos naturales y estos a su vez generan un deterioro en la producción de los alimentos.

El abandono del campo ha dejado a su paso grandes extensiones olvidadas de tierra cultivable que se convierten en suelos no funcionales, erosionadas y en el peor de los casos en tiraderos de basura. La continua emigración de la gente del campo a las ciudades o a los Estados Unidos ha dejado a las tierras sin mano de obra y sin la posibilidad de ser aprovechadas. Si a estos aspectos se suman los pocos fomentos del gobierno en cuestión de insumos e incentivos a los campesinos, se tiene entonces como resultado la total pauperización de la actividad agrícola y de la población que vive de ella. La tierra deja de ser un negocio rentable en el momento en el que el campo no recibe más apoyos gubernamentales y los campesinos no encuentran rentable seguir laborando para producir cosechas por las que no recibe un precio justo. Estos trabajadores se ven ante la seria dificultad de encontrar nichos de mercado en los que puedan colocar sus productos. Además, escasamente pueden competir frente a las empresas mayorista que compran cantidades exageradas de alimentos y los revenden a precios altos. Los ganadores son por supuesto los que tienen los medios para comprar en grandes volúmenes y que pueden transportar los alimentos con facilidad a precios considerables y en tiempos óptimos, sobre todo en el caso de los productos perecederos.

Es indudable que existe una relación estrecha entre economía y medio ambiente, sobre todo en el caso de la agricultura. La sustentabilidad pugna por un equilibrio entre los aspectos económicos, ecológicos, políticos y sociales, es decir, por una relación más justa entre ellos, ya que el crecimiento y el desarrollo no tienen porque estar peleados. Los recursos naturales no pueden ser exclusivos de unos cuantos, puesto que la privatización de estos atenta incluso a la seguridad internacional debido al aprovechamiento, empoderamiento y acaparamiento de los recursos. El término de soberanía alimentaria se refiere en gran medida a esta situación.

El concepto de “Soberanía Alimentaria” es entendido aquí como el derecho de una Nación a definir su propia política agraria, de empleo, pesquera, alimentaria y de tierras de manera tal que sean ecológica, social, económica y culturalmente apropiadas para sus condiciones únicas. Esto incluye el real derecho a la alimentación y su forma de producirlo, implicando en ello que todos los pueblos

tienen el derecho a una alimentación sana, nutritiva y culturalmente apropiada, y a la capacidad de mantenerse a sí mismos y a sus sociedades.⁷¹

La situación real y actual es que el medio ambiente empeora, los países subdesarrollados no han podido contrarrestar sus grandes crisis agrícolas, e incluso, los países desarrollados son víctimas de los altos subsidios, las empresas transnacionales ganan terreno y los Estados lo pierden. Siguiendo la lógica del ser socialmente responsable, el Estado debe procurar el acercamiento con los campesinos, escucharlos y entender sus pugnas. No debe desatenderse del problema del campo. Además se debe regular a las compañías internacionales y sancionar a aquellas que lastimen directamente al campo, sus productores y productos, y exhortar a las empresas nacionales productoras de alimentos que apuesten por el campo mexicano y lo que se puede cosechar en suelo nacional, es decir, que tomen en cuenta a los pequeños productores. El papel de la población en general es sumamente importante. La alimentación es toda una cultura, una disciplina diaria, en la medida que se descuide la nutrición familiar su salud se verá mermada. Es por ello que se recomienda consumir frutas, vegetales, carnes y sus derivados y cereales en la dieta diaria, pero la elección de los productos que se compran está sujeta a los consumidores. En ocasiones se piensa que los productos exportados son de mejor calidad pero no se repara en que en México se tiene una infinidad de alimentos nacionales que forman parte de una dieta saludable y bien balanceada.

Los campesinos no deben ser aislados porque forman parte de la sociedad y como tal deben ser tomados en cuenta. Actualmente existen grandes esfuerzos por crear grupos y asociaciones campesinas con la misma problemática, con la esperanza de tener voz y voto. Hay comunidades que han sabido organizarse y complementarse apoyándose unos a otros para cosechar producciones más grandes que puedan ser vendidas con mayor facilidad que de manera unitaria, asimismo, por medio de cuerpos organizacionales y de asignación de tareas han podido romper las barreras burocráticas y cada vez más se hacen escuchar a nivel estatal. Algunas Organizaciones no gubernamentales de peso como “Comercio Justo” han apoyado las causas casi perdidas de los campesinos, también se han creado movimientos a nivel nacional que tienen años trabajando por la satisfacción de sus demandas como el movimiento “El campo no aguanta más”, el cual ha logrado aglutinar a campesinos, estudiantes, profesores y

⁷¹ InterCambios boletín, *Agroindustrias transnacionales y soberanía alimentaria*, año 6, no. 70, en <http://www.rimisp.cl/boletines/bol70/>, investigado el 26 de mayo de 2007.

simpatizantes en general. Algo es indiscutible, no puede negarse que se está trabajando y si se quiere abatir el problema la tarea debe ser conjunta, no obstante, falta un largo camino por delante.

2.2 La situación actual del sector agropecuario en la región de América del Norte.

Cuando la globalización entra en escena con más fuerza a partir de las últimas décadas del siglo pasado y comienza a tomar impulso en el plano internacional, la dinámica económica también se ve transformada en todos los niveles. A nivel nacional los efectos se podían vislumbrar claramente. La era de la apertura y la liberalización comercial provocó la creación de diversas políticas al interior de los países. Estados Unidos como hegemón de este fenómeno pronto urgió la promoción de las medidas neoliberales al interior de las economías. Canadá y México por ser vecinos de la primera potencia realizaron este proceso de manera acelerada, sobre todo en el caso de este último país. Con la reestructuración de las economías se dinamizaron factores como la inyección de Inversión Extranjera Directa, la adopción de nuevas tecnologías, la formulación de nuevas políticas, la reconfiguración del papel del Estado en la economía y de los apoyos que de éste se desprenden, la reorganización de la oferta y la demanda internacional y evidentemente la diversificación de relaciones comerciales y la concreción de este hecho en la firma de tratados de libre comercio.

El TLCAN se conforma como la integración de Estados Unidos, México y Canadá, y aunque hay un gran debate sobre la pertenencia de México a América del Norte el tratado sí contempla a este país como parte de la región. Cuando el TLCAN entra en vigor el sector agropecuario de los tres países ya había sufrido cambios debido a los factores anteriormente puntualizados, asimismo, cabe aludir que el comercio de productos agrícolas ya se daba entre los socios comerciales, pero es cierto que a partir de la firma del tratado este intercambio se intensificó. Cuando el acuerdo entró en vigor las condiciones para el sector agropecuario no eran las mismas para los tres países, esto se debe a que el sector agropecuario y agroalimentario es por excelencia uno de lo más delicados de una economía, así que empatar normas para sectores tan asimétricos no era posible debido a los intereses y necesidades de cada país en este rubro.

De esta manera, se propusieron dos acuerdos bilaterales para Estados Unidos, uno con México y otro con Canadá. Ambos dentro de un marco trilateral proveído por el TLCAN, el cual plantea reducciones arancelarias y eliminación de tarifas graduales en un periodo de quince años para los productos más sensibles. El maíz y el frijol fueron los últimos productos sujetos a eliminación. El plazo venció a inicios de 2008, año crucial no sólo para estos productos sino para la agricultura en general. No está de más hacer un replanteamiento de la situación, es un buen momento para discutir el panorama del campo, pero sobre todo para tomar cartas en el asunto y asumir una actitud proactiva al respecto. En este camino la participación de México y Canadá es fundamental, ambos países deben dejar de lado su relativa rivalidad por conquistar al mercado estadounidense, después de todo como lo menciona Leonardo Waverman:

Es claro que Canadá y México compiten por el mercado estadounidense en cierto grado. De todas formas, la competencia mexicana será más grande si Canadá no formara parte del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y México. México o cualquier otro país es libre de firmar cualquier acuerdo con los Estados Unidos que ayude a sus ciudadanos. Estos acuerdos comerciales significarían más competencia para los exportadores canadienses. Los canadienses no pueden retener negociaciones de accesos preferenciales al mercado de Estados Unidos. La única receta para el éxito exportador canadiense en el largo plazo es la excelencia canadiense.⁷²

La región de América del Norte se integra en una coyuntura mundial peculiar, las integraciones económicas son resultado de esta y, a pesar de que había incredulidad sobre el éxito de una zona compuesta por dos países desarrollados y uno en vías de hacerlo, el acuerdo comercial lleva vigente más de diez años. Esta es razón suficiente para seguir buscando alternativas al comercio agrícola y para intentar crear relaciones recíprocas y más equitativas.

El sector agropecuario ha sido desregularizado en aproximadamente un 80%. 2008 es un año decisivo, pero a más de una década no es sólo el campo lo que ha tenido que integrarse, la población ha tenido mayor movilidad desde 1994. La tecnología en el campo se ha incrementado al igual que la participación de nuevos actores en escena como lo son las empresas transnacionales, no obstante, esta desregularización no ha significado un proceso paralelo en el desarrollo del campo, ni en México ni en Estados Unidos y Canadá, ya que en estos últimos países se le da mayor peso y apoyo a la

⁷² Leonardo Waverman, "The NAFTA Agreement. A Canadian perspective", en Steven Gliberman and Michael Walter, *Assesing NAFTA: A trinational Analysis*, traduc. propia, The Fraser Institute, Columbia Británica, Canadá, 1993, p. 38.

producción de granos por ser el producto más rentable de las respectivas economías, aunado a que el sector no resulta de tanta relevancia como lo es el industrial por ejemplo, al menos en la relación trilateral.

Las relaciones entre los tres países parecen no ser la razón del problema a primera vista. Estados Unidos, Canadá y México son socios principales respectivamente y a nivel de intercambios comerciales de los productos agrícolas continúan siendo el destino más importante de sus exportaciones. El cuadro siguiente demuestra este fenómeno:

| Cuadro 2 | | | | | | | | |
|--|---------------|--------|--------|----------|---------------|--------|-------|--------|
| Asociados más importantes en la importación y la exportación de productos básicos agrícolas (2006) | | | | | | | | |
| | Importaciones | | | | Exportaciones | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Canadá | EEUU | UE-25 | México | Brasil | EEUU | Japón | UE-25 | México |
| México | EEUU | UE-25 | Canadá | Colombia | EEUU | Canadá | UE-25 | Japón |
| EEUU | UE-25 | Canadá | México | Brasil | Canadá | México | UE-25 | Japón |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Estadísticas Canadá, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México.

En el año 2006, los socios más importantes de los países del TLCAN contemplaban la participación de ellos mismos en las respectivas balanzas comerciales. Es interesante pero no raro que México y Canadá por su parte compartan a Estados Unidos en la primera posición como destino de sus exportaciones y origen de sus importaciones, igualmente, en el caso de este país y el de Canadá hay una gran similitud con los socios a nivel mundial con los que mantienen relaciones comerciales. México muestra una balanza un poco más diversa, particularmente en el caso de Colombia, esto se debe en parte a su carácter de país latinoamericano.

Hoy en día, la región de América del Norte es una de las más importantes del mundo y contribuye decisivamente a la producción, distribución y comercialización de alimentos agropecuarios, así como a la economía agropecuaria en su conjunto. Compite con otras regiones como la Unión Europea y los países asiáticos, pero esta unión incluye a dos de los exportadores de alimentos más importantes: Estados Unidos y Canadá. México se ha convertido en un considerable exportador de frutas y vegetales

frescos en el mundo, y aunque su comercio no es tan grande como el de sus socios ha logrado llegar a mercados como el europeo y el asiático con esta ventaja comparativa. Esto representa una excelente oportunidad para diversificar su comercio y encontrar nuevos nichos comerciales para sus productos agrícolas.

En conjunto, la región de América del Norte significa un contrapeso a los continentes europeo y asiático en cuanto a comercio exterior se refiere. Al firmarse el TLCAN no sólo se exponenció la balanza comercial intraregional, este efecto también creció endogenamente. El siguiente cuadro demuestra esta situación:

| Cuadro 3 | | | | |
|--|------------------------------|------------|-----------------------------------|---------------|
| Exportaciones e Importaciones agrícolas mundiales por región, 2006 | | | | |
| Región | Exportaciones | | | Importaciones |
| | Miles de millones de dólares | Porcentaje | Cambio anual porcentual 2000-2006 | Porcentaje |
| Mundo | 944,5 | 8 | 9 | 8 |
| América del Norte | 151,6 | 9 | 4,7 | 5,9 |
| Europa | 436 | 8,8 | 10 | 8,2 |
| América del Sur y Central | 102,4 | 23,8 | 12 | 8,8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del libro estadístico de comercio internacional 2007 de la Organización Mundial del Comercio, ver en http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2007_e/its2007_e.pdf

A manera de comparación, en 2006 el comercio mundial agrícola representó el 8% del total significando 944 mil 500 millones de dólares. En el sexenio del año 2000 al 2006 esta actividad creció en promedio 9%. Por su parte el comercio agrícola en América del Norte representa aproximadamente el 16% del comercio agrícola total del mundo e internamente el valor de sus exportaciones agrícolas es equivalente al 9% y el de sus importaciones al 5.9% del total de productos comercializados regionalmente. En el periodo del 2000 al 2006 las exportaciones crecieron 4.7%. El comercio agrícola europeo en su conjunto suma 436 mil millones de dólares y regionalmente sus exportaciones representan 8.8%, no obstante, cabe puntualizar que la región de América del Norte está compuesta por sólo tres países en contraste con los veinticinco que integraba la Unión Europea en el año 2006.

Como se puede apreciar el comercio del sector agropecuario en el mundo representa menos del 10% del total de lo que se intercambia internacionalmente, empero, de esa pequeña cifra los países de América del Norte cooperan con una porción significativa. Sin duda el comercio mundial agrícola es parte fundamental en los

intercambios de productos básicos alimentarios pese a que el dinamismo no se ve reflejado en la distribución de la alimentación entre las comunidades de menores recursos. Es por ello que ante la cada vez más pronunciada pobreza tanto en zonas rurales como urbanas habría que preguntarnos qué pasa con todo ese alimento que se comercializa y que en la mayoría de los casos, o por lo menos en el de la realidad de más de un 50% de la población mexicana, no se alcanza a vislumbrar.

Los países del TLCAN han liberalizado sus productos agroalimentarios dejando mayormente protegidos a aquellos que pueden ser sensibles a la total eliminación de barreras arancelarias con el fin de proteger a los proveedores de dichos productos y también a sus consumidores. En los tres socios hay casos específicos.

La liberalización a las importaciones en el sector agrícola es más sensible para México por sus artículos de primera necesidad, maíz y frijol. Las salvaguardas especiales de Canadá, por su parte se asentadas en el capítulo 7 (agricultura) son para cultivos frescos como: flores, tomates, cebolla, pepinos, brócoli, coliflor y fresas congeladas. Los productos más sensibles de Estados Unidos son parecidos a las de Canadá. Las clasificaciones arancelarias especiales fueron establecidas en los Estados Unidos para integrar a los tomates, las cebollas, berenjenas, chiles, zumo de naranja y sandías frescas para diferenciar entre los periodos entre los cuales estos productos llegan al mercado desde Estados Unidos y cuando las importaciones de México son más bienvenidas.⁷³

Estas salvaguardas son lógicas e incluso necesarias y sanas para los países, implican derechos, pero a su vez obligaciones. El TLCAN fue el instrumento que formalizó la creciente relación entre Estados Unidos, México y Canadá. Cuando fue pactado se sabía de antemano que el comercio se liberaría completamente en un tiempo determinado, así que los gobiernos tendrían tiempo de regularizar la situación de dichas cosechas para que dado el momento no se vieran perjudicadas con la apertura a su comercio. Es entendible que el TLCAN no generaría resultados inmediatamente, antes tendría que transcurrir tiempo para que la integración económica comenzara a rendir frutos. No cabe duda que la dinámica comercial y económica de la región ha sido realmente variable y esto ha ayudado en algunos momentos al reforzamiento de las relaciones y en otros al enfriamiento de ellas.

⁷³ Sydney Weintraub, "The North American Free Trade Agreement as negotiated: A U.S. perspective", traduc. propia en *Íbidem*, p. 19.

El siguiente cuadro explica esta dinámica a grandes rasgos por medio de un análisis comparativo del Producto Interno Bruto Total y Agropecuario y el porcentaje que significa este último con respecto al PIB total de cada país:

| Cuadro 4 | | | |
|---|---------------------------|-------------------------|---|
| Contribución del PIB total y agropecuario de los países de América del Norte 2007 (dólares americanos)¹ | | | |
| | PIB TOTAL | PIB AGROPECUARIO | PORCENTAJE DEL PIB AGROPECUARIO/ PIB TOTAL |
| Estados Unidos ² | 13,790,000,000,000 | 124,110,000,000 | 0,9 |
| Canadá ³ | 1,211,483,570,863 | 26,609,263,657 | 2,1 |
| México ⁴ | 176,209,942,637 | 8,700,733,466 | 4,9 |
| Total | 15,177,693,513,500 | 159,419,997,123 | 7,9 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau de Análisis Económico, Estadísticas Canadá, INEGI y el World CIA Fact Book 2008.

1. Las cifras mostradas en este cuadro fueron obtenidas por el cálculo aproximado de cada tipo de cambio a dólares americanos para facilitar la comparación, las cifras originales están en monedas nacionales y encadenados a precios constantes de diversos años.

2. Cifras encadenadas a precios constantes del 2000.

3. Conversión de cifras de dólares canadienses a dólares americanos según el tipo de cambio del día 12 de Marzo de 2008 que reportó el Banco Central de Canadá. Las cifras originales están encadenadas a precios constantes del 2002.

4. Conversión de cifras de pesos mexicanos a dólares americanos según el tipo de cambio del día 12 de Marzo de 2008 que reportó el Banco de México. Las cifras originales están encadenadas a precios constantes de 1993.

En este cuadro se puede observar que la diferencia, en cuanto a Producto Interno Bruto se refiere, entre Estados Unidos y sus socios comerciales es abismal. Tan sólo en 2007 el PIB de este país significó aproximadamente 13.8 billones de dólares, mientras que Canadá registró 1.2 billones y México por su parte no alcanzó los billones al representar sólo 176.2 mil millones de dólares. En total la región de América del Norte suma un PIB de alrededor de 15.17 billones de dólares.

En cuanto al PIB agropecuario, cabe precisar que en el caso de Estados Unidos y Canadá contempla la agricultura, forestería, pesca y caza, mientras que en el caso de México se refiere a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Con respecto a las cifras Estados Unidos posee un PIB agropecuario de 124.11 mil millones dólares, el PIB agropecuario canadiense asciende a 26.60 mil millones de dólares, mientras que el de México sólo representa 8.70 mil millones de dólares, no obstante, la cuestión peculiar es que ponderando las cifras y comparándolas es curiosamente México quien posee un porcentaje más elevado en cuanto a la contribución del PIB agropecuario en el PIB total, el cuál significa casi el 4.9% en contraste con el 2.1% de Canadá y el 0.9% de Estados Unidos.

Cuando el tratado se negoció se sabía que el acuerdo no reaccionaría de igual forma para todos los sectores de la economía. El caso más peculiar es precisamente el del sector agropecuario, el cual ha sido impactado totalmente por políticas y medidas que han tenido que ser instrumentadas en los tres países, empero, las repercusiones han sido diferentes. La principal razón es la gran brecha que existe entre México y sus dos socios: las disparidades y asimetrías entre el sector agropecuario en toda su extensión son abismales. Esto ha traído consigo una relación cada vez más inequitativa con sus socios comerciales, la cual se ve reflejada en muchos aspectos. Alicia Puyana y José Romero explican que:

El TLCAN se negoció en condiciones de grandes asimetrías que se magnifican al considerar las brechas que existen entre la productividad del sector agropecuario de México y de Canadá y Estados Unidos. Este desequilibrio se observa también en los recursos que estos dos países dedican a estimular el desarrollo sectorial y a apoyar las exportaciones. Los compromisos pactados en el capítulo agropecuario no reflejan plenamente el menor desarrollo de la agricultura mexicana ni en plazos de desgravación ni en montos de mercado (...) ⁷⁴

La inclusión completa del sector agropecuario en el TLCAN trajo consigo una serie de compromisos que desde un inicio se sabía que no causarían los mismos efectos en los tres países y que aún así fueron aceptados. En realidad las grandes asimetrías son la principal característica de la integración en la región, aunque ha habido ventajas y desventajas para los tres socios. México por su parte es el que posee diferencias más hondas con respecto a Estados Unidos y Canadá. Cuando el Tratado entró en vigor el mundo se encontraba a la expectativa debido a que el TLCAN significaba un experimento que probaría dos aspectos principales: por un lado, la rápida y acelerada desregulación de diversos sectores, incluyendo al alimentario, lo que representó la forma más básica de integrarse, y por el otro, la conjunción de dos naciones industrializadas y una subdesarrollada. Estas diferencias han traído consigo problemas como la migración por ejemplo. El TLCAN contempla la libre movilidad de bienes y servicios pero no de personas, aunque este es un fenómeno que difícilmente podrá detenerse. Con niveles de población urbana y población rural totalmente diferentes México, Estados Unidos y Canadá han tenido que sortear esta dinámica natural de la misma integración, sobre todo en el caso de estos dos últimos países.

⁷⁴ Alicia Puyana y José Romero, *El sector agropecuario mexicano a diez años del TLCAN*, Monica Gambrill (comp.), "Diez años del TLCAN en México", UNAM-CISAN, México, 2006, p. 231.

Canadá es un territorio enorme que abarca 10 millones de kilómetros cuadrados con 33 millones de habitantes de los cuales aproximadamente un 80% viven en zonas urbanas. Necesita mano de obra para el trabajo en el sector agropecuario y esta es tomada principalmente de las olas de inmigración a su país, al igual que en el caso de los Estados Unidos. La liberalización de las fronteras fue el detonante para la expulsión de millones de trabajadores mexicanos temporales y también con aspiraciones a residir en los países del norte. Esto aunado a la situación peculiar del campo mexicano y a la falta de apoyos gubernamentales conforma un debate especial en la región, un problema reconocido por los tres gobiernos que encarna un mal necesario. Los gobiernos de Estados Unidos y Canadá saben que su población se niega a realizar actividades agrícolas, mucho menos las nuevas generaciones, y que la emigración del campo a sus ciudades es un efecto inevitable del crecimiento de las metrópolis. Necesitan forzosamente la mano de obra extranjera a la que pueden mal pagar y sobre explotar. En la otra cara de la moneda se encuentra México, que recibe cuantiosas sumas de dinero como parte de las remesas de los millones de mexicanos que se encuentran laborando fuera del país, significando así una válvula de escape y una solución provisional y cortoplacista al verdadero problema del campo mexicano.

Los tres gobiernos están concientes de esta situación, pero después de todo no es tan perjudicial en la medida en que resuelve cuestiones que preocupan a estos países y que es más fácil remediar por medio de estas salidas fáciles. El problema se presenta cuando el campo mexicano es abandonado y poblaciones enteras desaparecen o en el momento que los inmigrantes en Estados Unidos quieren ser tratados con los mismos derechos que los trabajadores nacionales y ya no emigran al campo sino a las ciudades. También hay una recomposición del perfil del inmigrante que se tiene usualmente en mente, la población educada también ha optado por dejar su país en busca de mejores oportunidades porque las condiciones sociales o económicas parecen ya no ser tan determinantes para la emigración y este es un fenómeno que se reproduce en los tres países. Otro aspecto importante a mencionar es que, en el caso de la PEA agrícola de la región en su conjunto y de la población rural, es básico precisar que las personas que participan directamente en las actividades o que tiene que ver con el desarrollo del sector agropecuario no corresponden al total de la población rural. La PEA es la que representa a este grupo que se reduce cada vez más. La adopción de tecnologías que suplen al capital humano y las continuas migraciones de personas que habitan en zonas

no metropolitanas a regiones urbanas contribuyen a la disminuci3n paulatina de la PEA agr3cola regional. El cuadro que sigue muestra esta situaci3n:

| Cuadro 5 | | | | |
|--|-----------------|---|---|---|
| Proporci3n de la poblaci3n total econ3micamente activa y ocupada en el sector agropecuario en Am3rica del Norte ⁰ (habitantes y porcentaje) | | | | |
| | Poblaci3n Total | Poblaci3n Econ3micamente Activa Ocupada | Poblaci3n Econ3micamente Activa Ocupada en el sector agropecuario | Porcentaje de la PEA Agropecuaria/PEA total |
| Estados Unidos ¹ | 303.624.459 | 144.479.000 | 930.000 | 0,64 |
| Canad3 ² | 33.091.228 | 15.672.300 | 337.200 | 2,1 |
| M3xico ³ | 106.129.910 | 44.005.604 | 5.969.489 | 13,56 |
| Total | 442.845.597 | 204.156.904 | 7.236.689 | 16,3 |

Fuente: Elaboraci3n Propia con datos de Estad3sticas Canad3, Departamento del Trabajo de Estados Unidos, Bur3 del Censo de EEUU, e INEGI.

0. Las definiciones de Poblaci3n Econ3micamente Activa en el caso de M3xico y "Labor Force" en el caso de Estados Unidos y Canad3 se homologaron para fines pr3cticos del cuadro.

1. Los datos proporcionados se refieren a poblaci3n de 16 a3os o mayor empleada actualmente, en el caso de la PEA agropecuaria se refiere a la poblaci3n que labora en la actividad de las granjas, pesca y forester3a. Los datos corresponden al mes de Febrero de 2007.

2. En el caso de los datos proporcionados se refiere a las personas de 15 a3os o mayores laborando actualmente, la PEA agr3cola abarca a los trabajadores agr3colas en Canad3.

3. Los datos se refieren a personas de 14 a3os o mayores ocupados actualmente, el PEA agropecuario se refiere a la poblaci3n que labora en la agricultura, ganader3a, silvicultura, caza y pesca. Los datos provienen de cifras revisadas del 3ltimo trimestre del 2007.

Como se aprecia en el cuadro Am3rica del Norte es una regi3n no s3lo con diferencias abismales en cuanto a econom3a se refiere, las cuestiones demogr3ficas y sociales tambi3n est3n muy polarizadas. La poblaci3n de Estados Unidos es casi diez veces m3s grande que la de Canad3 y tres veces la de M3xico, lo cual significa la aportaci3n m3s grande de personas econ3micamente activas y ocupadas dentro de la regi3n, con todo y que los par3metros de contabilizaci3n son diferentes, es decir no en todos los casos se considera la misma edad para sumar a las personas como parte de la fuerza laboral de un pa3s. En Estados Unidos hay alrededor de 144.5 millones de personas en edad de laborar y con un empleo lo que representa m3s de la cantidad de habitantes que tiene M3xico y m3s de tres veces la cantidad de habitantes de Canad3, no obstante, este hecho no se repite en el caso de la PEA que se dedica a actividades del campo o de la granja.

Estados Unidos es el pa3s de la industria y los servicios por excelencia. Canad3 por su parte posee relativamente mayor poblaci3n dedicada a las actividades primarias, pero el total de sus habitantes es el m3s bajo de los tres pa3ses de la regi3n. En el caso de M3xico lo peculiar es que a pesar de la desventaja poblacional frente a Estados Unidos es el pa3s que m3s contribuye al PEA agropecuario en la regi3n con cerca de 6

millones de personas ocupadas en este rubro, aunque en comparación con el total de su PEA constituya sólo un 4.9 por ciento. Al revisar las cifras se puede vislumbrar que el sector primario es uno de los más importantes en la economía de las tres naciones, pero a nivel interno no tiene un impacto realmente importante en las cuentas nacionales. El porcentaje del PIB agropecuario demuestra esta situación ya que es muy bajo en comparación con el PIB total. Esta situación se repite con los índices de PEA a nivel nacional. Sin duda las cifras no son alentadoras considerando la trascendencia económica que tiene la región en el mundo. Además, la actual dinámica internacional impacta a los sectores agropecuarios internos y evidentemente a los países en general, quienes ahora están más inmersos en cuestiones de seguridad interna que alimentaria.

Es elemental mencionar que la integración de América del Norte no estará completa si no se disminuyen las hondas diferencias entre sus actores. Dicho proceso debe originarse en gran medida desde el interior de cada economía, mediante la realización de un balance de las ventajas y desventajas que tiene cada país en el sector agropecuario, el cual está determinado por la población, los apoyos del gobierno, el flujo comercial, la historia y demás especificidades de cada socio del TLCAN.

2.3 Evolución de la situación actual del sector agropecuario en México.

2.3.1 Antecedentes históricos

La fase agroalimentaria mundial no excluye a ningún país y mucho menos a los subdesarrollados que muestran un proceso más lento y tortuoso de adaptación a las exigencias internacionales en este rubro. México no es la excepción. Hablar del campo mexicano es realmente complicado porque durante años ha sido el sector más devastado y polémico de su economía. México nació como un país rural por excelencia y la industrialización llegó para quedarse y modificar muchas estructuras, provocó la urbanización del país y la creación de grandes ciudades, pero aún hay una gran cantidad de población rural por lo que el sector agropecuario mexicano sigue influyendo de manera decisiva en la dinámica económica interna e internacional con respecto a sus importaciones y exportaciones con otros países.

La realidad actual del campo mexicano no es fortuita. Su complicada historia es un gran peso que no ha podido quitarse de encima, asimismo, la apertura del campo no data de mucho tiempo atrás. En el primer lustro de la década de los setentas el gobierno

mexicano confiaba la estabilidad y el éxito comercial interno a la sustitución de importaciones, que se basaba en un modelo proteccionista, y a la creencia de la autosuficiencia del país, aunque en realidad nunca hubo un cierre total de su economía. Cuando esto ocurrió se produjo una reacción adversa por parte de los inversionistas extranjeros y una gran cantidad de capital comenzó a salir. A falta de fondos, el país se endeudó rápidamente, la inflación alcanzó niveles no saludables para la economía interna y la crisis estalló desembocando en la inestabilidad monetaria precedente a la devaluación del peso mexicano. Por supuesto el sector agropecuario sufrió los embates de la economía en su conjunto. Para el segundo lustro de esa misma década las cosas no cambiaron radicalmente. En 1976 se realizaron descubrimientos de nuevas reservas de petróleo, las cuales pasaron de 6, 300 a 14, 000 millones de barriles; el gobierno mexicano dio por hecho que la crisis se solucionaría a partir de la comercialización del crudo y confió totalmente la economía interna a este acontecimiento.

En 1979 los precios internacionales del petróleo se elevaron abruptamente causando una crisis mundial. Este suceso aparentemente convenía a México, pero cuando la demanda de petróleo se redujo considerablemente por los altos precios el país sufrió una nueva debacle ocasionada por la gran dependencia de las finanzas públicas en las internacionales y el creciente endeudamiento del país. Una vez más la fuga de capitales no se hizo esperar ante la inestabilidad económica y todos los sectores de la economía se vieron afectados por el hecho.

La década de los ochentas es fundamental, ya que ante la urgencia de salir de la profunda crisis en la que había caído el país en su conjunto se comenzaron a instrumentar políticas provenientes del extranjero como si fueran recetas mágicas. México quería resurgir y modernizarse, así que la reestructuración era inminente. El Estado benefactor y rector comenzó a desaparecer dando paso a una figura tendiente hacia la regulación, el neoliberalismo comenzó a aparecer en escena y lo hizo rápidamente. A fines de los ochentas, los llamados “ajustes estructurales” se comenzaron a instrumentar, todos con base en lo dictado en el Consenso de Washington. La clase política mexicana se recompone y los “tecnócratas” comienzan a relucir con un proyecto acorde con los designios del neoliberalismo. En este tránsito no sólo la política cambia, las leyes se reedificaron adaptándolas al nuevo contexto. Asimismo, el sector agropecuario fue uno de los más golpeados por la aniquilación del proteccionismo y el subvencionismo dentro de sus estructuras así como de las empresas paraestatales y nacionales que tenían que ver directamente con esta actividad. La

reforma constitucional no se hizo esperar y trastocó entre otros artículos al 27 con todo y la carga histórica y social que lo antecede. José Antonio Romero Sánchez explica que:

Enmarcada en política de modernización uno de los artículos constitucionales – el 27- más bendecidos, por el impacto social que tuvo después de la revolución, fue modificado en aras de una mayor eficiencia económica. La reforma pretendía reactivar el campo mexicano a través de un flujo de inversión creciente, el cual llegaría al abrirse un mercado de tierras y la creación de sociedades mercantiles, prohibidas antes de la reforma. Así bajo este nuevo marco, el sector financiero despuntaría y no sería más un lastre para la economía nacional.⁷⁵

Posteriormente a la inevitable distorsión del artículo 27 el Estado consideró como populistas los apoyos y programas encausados al campo por lo que en una tarea de adelgazar los recursos destinados al sector se decidió sólo ayudar de manera condicionada a aquellos que realmente lo necesitaran, de esta manera se estarían ahorrando sumas importantes de dinero a las que se les daría otros usos.

El Programa Nacional de Solidaridad es típico de los años noventa, fungió como un Consenso de Washington pero a nivel nacional y dirigido al campo. De igual manera, fijaba y marcaba los lineamientos que debían seguir los productores considerados hasta ese momento como poco competitivos por el excesivo paternalismo en el que habían vivido tantos años. La tendencia indicaba que los campesinos lo harían mejor por sí mismos, además al abrirse el campo al comercio internacional el crecimiento vendría por sí solo, las inversiones extranjeras llevarían a cabo este papel y al enfrentarse a la competencia los agricultores tendrían que elevar sus niveles de producción y volverse más eficientes. Obviamente ese no fue el plan a seguir, en la realidad, los campesinos no pudieron con la competencia. El mismo gobierno comenzó a sustituir bienes agrícolas mexicanos por extranjeros debido a la diferenciación de costos y esto a su vez causó el rezago en la cosecha de ciertos productos.

En el gobierno de Ernesto Zedillo y después de que la economía en su conjunto había sufrido el error de diciembre y su respectiva crisis estructural el PNS es suplantado por la Alianza por el Campo ante el reconocimiento de que la situación del sector no había mejorado. Su crecimiento aún era una promesa en el aire y difícilmente se había concretado. La capitalización era y sigue siendo urgente y aunque se abarcan nuevos aspectos que estaban ligados a la coyuntura mundial este programa no ha sido

⁷⁵ José Antonio Romero Sánchez, et. al. “La agricultura mexicana después de la reforma constitucional: una estrategia de polarización, 1988-1997, en José Antonio Romero Sánchez, coord., *El neoliberalismo en el sector agropecuario en México*, UNAM, México, 2001, p. 98.

del todo exitoso, no obstante, las condiciones de hace veinte años no son las mismas a las de la actualidad, el campo ha transitado por diversas coyunturas y periodos históricos y estos no son los mismos, pero al parecer el problema del rezago del campo si lo es. El abandono persiste, los programas que se han implantado por los diferentes gobiernos no son completamente erróneos, pero necesitan continuidad a través del tiempo, no pueden reformularse con cada inicio de un nuevo gobierno. Desde los ochentas el proyecto es el mismo: la liberalización y la apertura y en la medida que estas condiciones se cumplan el crecimiento se consolidará. Lo que hay que vigilar es que esta fórmula realmente se cumpla, no de manera autónoma sino bajo la regulación del Estado y la verdadera instrumentación de las políticas creadas por lo expertos y plasmadas en los programas edificados especialmente para el campo.

A la par de los cambios políticos y económicos las zonas rurales, por ser en donde se asienta la mayor parte de la actividad agropecuaria, también han ido cambiando en cuanto a la distribución de los suelos. Según el CIA Fact Book, México posee una extensión de tierra arable⁷⁶ del 12.66% del total de su territorio, un 1.28% está destinado a los cultivos permanentes⁷⁷ y un 86% a otros⁷⁸ diversos usos.⁷⁹ Por su parte, el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la SAGARPA, menciona que en el año 2006 la superficie sembrada significó 21, 436 hectáreas, de las cuáles 16, 068 equivalen a la modalidad temporal y 5,368 a la de riego. A su vez la superficie cosechada es de 19,967 hectáreas, de las cuáles 14,750 son de temporal y 5,217 son de riego. Por último la superficie siniestrada corresponde a 1, 469 hectáreas, 1,318 de temporal y 151 de riego.⁸⁰ Estas cifras son variables por no representar siempre una extensión territorial que no se modifique o cambie con el paso del tiempo. los pocos subsidios, fomentos y apoyos del gobierno, la acelerada degradación de los suelos, los factores climáticos y la migración rural son tan sólo algunos de los aspectos que influyen en el cambio de estas proporciones, además no toda la extensión

⁷⁶ Con tierra arable nos referimos a aquella trabajada para cultivos como el trigo, el maíz y el arroz que son replantados después de cada cosecha.

⁷⁷ Los cultivos permanentes son, entre otros, el limón, el café y caucho que no son replantados después de cada cosecha. Incluye tierras con arbustos florales, árboles frutales, árboles de nueces y viñas, pero excluye tierras con árboles para producción de maderas.

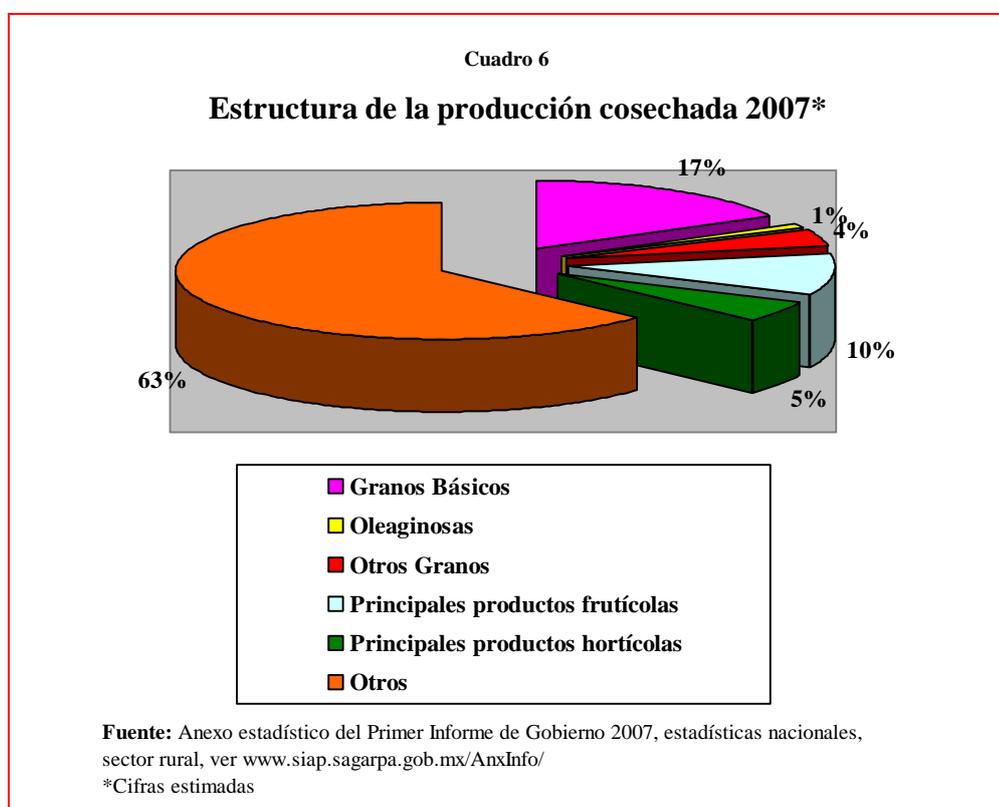
⁷⁸ Este rubro incluye cualquier tierra no arable o bajo cultivos permanentes: incluye praderas, pastizales, selvas y bosques, áreas construidas, caminos y tierras áridas.

⁷⁹ World CIA Fact Book, 2007, en <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/us.html>, Investigado el 1 de mayo de 2007, Traducción Propia.

⁸⁰ Indicadores básicos del sector agroalimentario y pesquero, SIAP, SAGARPA, noviembre de 2007, ver <http://www.siap.gob.mx/>.

presentada se cultiva y cosecha al mismo tiempo ni se tiene la seguridad del éxito total de las cosechas.

Hay cultivos que dentro del marco del TLCAN han tenido mayor preponderancia histórica como es el caso de los granos básicos, las frutas y hortalizas, y en los que México se ha especializado manteniendo de alguna manera su comercio con los socios del tratado. Dichos cultivos han gozado de mayor estabilidad en su venta y producción. El siguiente cuadro explica la distribución estimada de la producción cosechada entre los principales cultivos tanto de riego como de temporal en el último año:



A pesar de que el cuadro muestra en menor medida la producción de frutas y hortalizas estas son las que se exportan con mejores niveles de aceptación y en mayor cantidad. Los granos sirven más al consumo interno, ya que lo que se produce en este rubro es superado en términos cualitativos y cuantitativos por Estados Unidos y Canadá, de esta manera los granos mexicanos se exportan con fines primordialmente forrajeros.

Cabe especificar que los granos básicos incluyen: arroz palay, frijol, maíz en grano y trigo. Otros granos significa: cebada y sorgo en grano. La concepción otros incluye: caña de azúcar, tabaco, café cereza, alfalfa verde, maíz forrajero, sorgo forrajero, copra y azúcar. En conjunto representan más del 60% de la producción, además en el caso de la alfalfa, el maíz y el sorgo hay una importante exportación de dichos productos, principalmente como alimento para ganado. En total en el año 2007, según cifras estimadas, la producción nacional significó 166, 402.5 toneladas que corresponden a 26 cultivos cíclicos y 15 perennes que representan alrededor del 85% del total agrícola producido.

Por su parte, el subsector pecuario también presenta una producción importante para el sector en su conjunto, para el consumo interno y para la comercialización con el exterior. Según cifras estimadas para el 2007 el total de animales sacrificados corresponde a 1, 479, 428 cabezas de ganado, de las cuales 7, 933 son bovinas, 14, 375 son porcinas, 2, 497 caprinas, 2, 414 ovinas y 1, 452, 209 aves⁸¹, igualmente se produjeron 5, 345 toneladas de carne en canal.⁸²

En cuanto a la participación de la economía nacional en el último trimestre del 2007 el PIB del sector agropecuario, silvicultura y pesca fue superior en 1.9% respecto al mismo periodo de 2006, esto como consecuencia de la mayor superficie cosechada en ambos ciclos (primavera-verano y otoño-invierno). A la par se originó un ascenso en la producción de cultivos como mango, jitomate, maíz, caña de azúcar, alfalfa verde, naranja, cebolla, trigo, sandía, melón, sorgo y uva, entre otros.⁸³

A pesar de las cifras animadoras, cabe mencionar que actualmente la agricultura mexicana sigue estando fuertemente ligada a las estructuras tradicionales que la han conformado desde tiempos remotos, la modernidad no ha roto la memoria del campo. Los cambios estructurales fueron impuestos por igual, de manera violenta y urgente, en cuestión de unos pocos años el vínculo entre el Estado y el campo se lastimó severamente y se vio forzado a marchar por su propio pie. Los vicios y contradicciones del propio sistema no hicieron autosuficiente a este sector, simplemente lo abandonaron a su suerte desprotegiéndolo contra las inclemencias del exterior. No hubo una preparación anterior, el cambio fue casi inmediato y por ende las estructuras

⁸¹ Incluye pollo y guajolote

⁸² Anexo del Primer Informe de Gobierno 2007, estadísticas nacionales, sector rural, ver www.siap.sagarpa.gob.mx/AnxInfo/

⁸³ Producto Interno Bruto en México durante el cuarto trimestre de 2007, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comunicado de Prensa, 19 de febrero de 2008, ver en <http://www.siap.gob.mx/>

tan arraigadas del campo han sufrido mucho en este tránsito a una nueva fase. Hoy por hoy el campo parece haberse quedado en una gran pausa, aún se siguen asimilando cambios estructurales y a diferencia con otros sectores se ha retrasado en esta tarea. El problema es que las recomendaciones sugeridas se asimilaron al pie de la letra como recetas que casi fortuitamente arrojarían resultados favorables, en suma no correspondían con la realidad de esta actividad.

Ahora se tiene un intercambio comercial de productos agrícolas en ascenso y claramente dinamizado con los principales socios comerciales de México, un relativo crecimiento hacia fuera y en contraste un serio decrecimiento y ahondamiento de la crisis y pauperización hacia el interior. Falta equilibrio y condiciones más justas de producción apoyadas por la capitalización del sector, sólo así se podrán aprovechar sustancialmente aquellos espacios donde México pueda colocar productos nacionales del gusto del mercado extranjero.

2.3.2 Balanza comercial agropecuaria

La comercialización en el extranjero de la producción del sector agropecuario es un ingreso importante para la economía nacional. Al ser México un país con una gran actividad comercial con el exterior las oportunidades que se tienen en este intercambio son grandes, aunque el factor de la competitividad y de las trabas que imponen algunos gobiernos al libre comercio merma en muchos sentidos esta actividad, no obstante, las importaciones y exportaciones en el sector crecen año con año modificando patrones de producción y consumo principalmente. A pesar de los aparentes beneficios, desde que se instrumenta el TLCAN la dinámica de intercambio comercial para México ha seguido una tendencia deficitaria, es decir, el saldo de la balanza comercial agroalimentaria de México ha indicado que las importaciones son más extensas que las exportaciones del sector. En la época de los cambios estructurales uno de los objetivos más importantes era la eficiencia económica y en este tenor cuando el cultivo de ciertos productos se encarece por la misma competencia el gobierno buscaba reemplazarlos por mejores opciones en cuestión de costos, los cuales siempre venían del exterior.

Asimismo, es importante resaltar que Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial de México tanto en importaciones como en exportaciones de productos, significando en promedio anualmente 85% del total del comercio agroalimentario. La disminución de exportaciones y el aumento de importaciones es notoria y cada vez más grande. En una comparación entre enero-diciembre de 2007 y el mismo periodo de 2006 se puede apreciar el gran déficit en la balanza comercial agroalimentaria. El comercio se incremento exponencialmente, pero este hecho no significa necesariamente que arroje variaciones positivas. Analizando las cifras la mayor parte de los subsectores se encuentran en números negativos, entre ellos el de la agricultura. El siguiente cuadro lo demuestra:

| Cuadro 7 | | | |
|---|-------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA Y PESQUERA | | | |
| COMPARATIVO ENE-AGO 2007 vs ENE-AGO 2006 | | | |
| Valor (Miles de dólares) | | | |
| | ENE-DIC 2006 | ENE-DIC 2007 P/ | VARIACION % 2007/6 |
| Balanza de Comercio Nacional | -6,133,208 | -11,189,092 | -82.4 |
| Balanza Agroalimentaria ^{1/} | -2,267,456 | -4,222,214 | -86.2 |
| Agropecuaria y pesquera | -293,098 | -1,219,978 | -316.2 |
| Agropecuaria | -580,830 | -1,573,967 | -171 |
| Agricultura | -372,077 | -856,259 | -130.1 |
| Ganadería y apicultura | -208,753 | -717,708 | -243.8 |
| Pesca | 287,732 | 353,989 | 23 |
| Alimentos y Bebidas | -1,974,358 | -3,002,236 | -52.1 |

^{1/}Incluye Agricultura, Caza y Pesca y Alimentos y Bebidas
Nota: Incluye maquiladoras.
p/ Cifras preliminares

Fuente: Elaboración Propia con datos de la SIAP/SAGARPA en www.siap.sagarpa.gob.mx

La Balanza Comercial agropecuaria y alimentaria está en números rojos en los últimos años, las cifras son alarmantes, tan sólo en el caso de la agricultura la variación es de -130.1 por ciento lo que significa que se está importando el doble de lo que se está exportando. El único subsector que reporta un avance significativo es el de la pesca con una variación positiva de 23%. Esta situación es insostenible y refleja claramente la crisis por la que atraviesa este sector en su conjunto. No se puede esperar a que cada año la variación negativa sea más abismal. Conectando estas cifras con las

de la producción nacional cabe preguntarse porque se tiene un superávit en la producción de alimentos y un enorme déficit en lo que México exporta. Las exportaciones mexicanas son una fuente sumamente importante, pero cuando estas se ven rebasadas por las importaciones el impacto positivo que debieran tener se minimiza y resulta contradictorio y perjudicial en varios sentidos, entre ellos: el desaceleramiento de la dinámica del comercio exterior y la producción interna, la afectación directa a los productores y comercializadores de productos nacionales y la invasión de productos importados no siempre de buena calidad ni de mejor precio.

Al ser un sector de importancia para la economía de México el campo ha tenido que adaptarse a las exigencias y necesidades de la actualidad como lo son: el factor de la competitividad y modernidad. Sin duda, se trata de dos aspectos que no han sido fáciles de adoptar sobre todo porque los apoyos e impulsos gubernamentales no han sido suficientes. Existen grandes disparidades y asimetrías en el campo mexicano. Hoy en día es posible encontrar un campo altamente tecnificado y desarrollado, sobre todo en donde hay influencia del sector privado, y también existe un campo pauperizado y seriamente agotado que depende completamente de la ayuda del gobierno y de las inclemencias del tiempo. En el periodo de 1940 a 1970 se da un fenómeno importante a nivel internacional que trae consigo repercusiones para México, la llamada Revolución verde surge como un importante esfuerzo por modernizar el campo e impulsar la investigación científico-tecnológica aplicada a la agricultura, no obstante, trajo consecuencias derivadas de los contrastes que se desprenden de la modernidad y el retraso. Michelle Chauvet y Yolanda Massieu Trigo mencionan que:

El desarrollo y la expansión del modelo tecnológico de la RV (Revolución Verde) en la agricultura mexicana fue determinante para que se diera la polarización socioeconómica mencionada entre pequeños campesinos y grandes empresarios, puesto que la tecnología resultó difícilmente accesible para los primeros. Además de esta polarización, la expansión exitosa de la tecnología de la RV, tanto en la agricultura mexicana como en la de otros países, significó el surgimiento y fortalecimiento de las empresas proveedoras de insumos (las principales beneficiarias, aún en contexto de intervención estatal).⁸⁴

⁸⁴ Michelle Chauvet y Yolanda Massieu Trigo, "Políticas de investigación científico-técnica y transferencia de tecnología: el caso de la agrobiotecnología" en José Luis Calva, (coord.), *Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero. Agenda para el desarrollo*, ed. M.A. Porrúa, México, 2007, vol. 9, p. 166.

Es cierto que sí ha habido un avance en la tecnificación del campo y también una mayor diversificación de este. Actualmente se han descubierto y aplicado nuevas técnicas de agricultura que hace veinte años no se utilizaban, la hidroponía y la agricultura genéticamente modificada son algunas de ellas. Hay una mayor variedad de químicos que incluyen pesticidas, insecticidas, plaguicidas, abonos, alimentos para ganado, al igual que la incorporación de maquinas que favorecen y ayudan al aceleramiento de la producción en el campo y en las granjas. Los cambios por supuesto no podrían explicarse sin el papel fundamental de la inclusión de la tecnología en el sector agropecuario, aunque este factor represente también un arma de dos filos al requerir de una menor cantidad de mano de obra para producir y una mayor capacitación de los agricultores que se encuentran detrás de la maquinaria.

La transnacionalización del campo mexicano ha sido pieza clave de la creciente tecnificación. La IED ha insertado mayor tecnología en el campo mexicano, igualmente, las empresas mexicanas que han logrado sobresalir principalmente en el procesamiento y comercialización de alimentos como Bimbo o Herdez, cooperan con el papel de propiciar investigación y desarrollo en varios rubros del sector para generar nuevas técnicas que vuelvan más productivo y competitivo al campo. El problema surge cuando realmente se da una gran separación de esta realidad a la de los campesinos tradicionales, es decir, cuando se enfrenta al México rural con grandes herencias y pocas diferencias con el de hace cien años contra el México modernizado y mayormente privatizado que compite a nivel internacional y recibe una gran cantidad de recursos tanto públicos como privados por ser un sector productivo y rentable.

En teoría la inserción de tecnología en el sector debiera cerrar la gran brecha entre estas dos realidades pero no funciona así, por el contrario, su uso se vuelve marginal y casi exclusivo. Esto no significa que el factor tecnológico sea negativo sino que el gobierno mexicano no ha sabido gestionarlo adecuadamente. Esta tarea debe recaer principalmente sobre el Estado y sus instituciones, ya que los campesinos son incapaces de acceder a estas ventajas sin apoyos económicos y de capacitación. Según el presupuesto de egresos de la federación para el 2008 de la SHCP, (Secretaría de Hacienda y Crédito Público), los principales objetivos a alcanzar son el desarrollo humano y patrimonial de las personas que viven en zonas rurales y costeras, el abastecimiento competitivo del mercado interno, el mejoramiento de los ingresos de los productores mediante un mejor posicionamiento del sector mexicano a nivel internacional, revertir el deterioro ambiental y ecológico y democratizar el campo

tomando en cuenta a todos los actores de la sociedad rural para la toma de decisiones y acciones. Es por ello que el presupuesto fiscal contempla 64 mil millones 447 mil 300 de pesos mexicanos distribuidos de manera programática en ocho programas presupuestales entre los que se encuentran: el Programa para la Adquisición de Activos Productivos (Alianza para el Campo) y el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO). El presupuesto se destina a manera de gasto de la siguiente manera: 7 mil millones 340 mil 141. 672 pesos al Gasto Directo, 53 mil millones 8 mil 376. 646 pesos a subsidios y 4 mil millones 98 mil 376. 646 pesos a Transferencias.⁸⁵ Al visualizar las cifras anteriores pareciera ser que hay recursos suficientes para la eficiencia del campo, empero, en los hechos esto no se ve demostrado. Al respecto Eduardo Pérez Haro menciona que:

Ciertamente, la agricultura no parece ofrecer oportunidades para vivir, y menos para vivir mejor. Paradójicamente los productores, vendedores de estos bienes alimentarios, parecieran estrellarse frente a la imposibilidad de vivir de su trabajo, y lo que es peor, no encontrar el apoyo esperado del gobierno de empresarios; precisamente, la modalidad de gobierno que sugiere el mercado como salida para recuperar la actividad agropecuaria como un medio de vida digno y una fuente de contribución al crecimiento. Algo extraño está pasando, lo cierto es que los productores que venden, y los gobernantes que promueven el comercio, no se hayan, no terminan de hacer ¡clic!... Algo no embona. Acaso el producto no tiene posibilidad de venderse o los administradores del gobierno no encuentran los canales de salida, que ellos mismos sugieren.⁸⁶

El México rural anacrónico y desgastado debe ser incluido en la dinámica interna de producción y comercialización mediante la articulación de las cadenas productivas, programas de apoyo que verdaderamente funcionen, una capitalización del sector que incluya mayores presupuestos para este sector, entre muchas otras acciones que pueden emprenderse. El sector agropecuario mexicano claramente ha sido descuidado por lo que hay un gran desconocimiento de lo que sucede en él. Para muchas familias las tierras no son un negocio sino un modo de supervivencia para muchas otras ya no representan una fuente de autoconsumo, ingreso u ocupación y prefieren emigrar provocando así un fenómeno de magnitudes económicas, políticas, sociales e

⁸⁵ Presupuesto de Egresos de la Federación 2008, SCHP, ver en <http://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/temas/pef/2008/index.html>.

⁸⁶ Eduardo Pérez Haro, "De la crisis agrícola al desarrollo rural" en *Economía Informa*, Facultad de Economía-UNAM, no. 302, noviembre de 2001, pp. 4 - 5.

incluso culturales serias que merece sin dudas un estudio aparte y de mayor profundidad.

La precariedad en el sector rural de México afecta a 9 millones 357 mil personas, mano de obra contabilizada en la esfera de la producción agrícola. De este universo, el 60 por ciento realiza su cosecha en una superficie de dos hasta 5 hectáreas de tierra. Según el último Censo Agrícola, la mano de obra en el campo, alrededor de 77 por ciento, esto es, 7 millones 253 mil personas no perciben remuneración alguna debido a que su desempeño es considerado dentro del ámbito familiar.⁸⁷

Esto quiere decir que aún existe la producción agrícola de supervivencia, aquella que no tiene fines comerciales sino simplemente satisface las necesidades más básicas de alimentación de las familias campesinas. La agricultura de autoconsumo se ha debilitado y es un problema más grande, ya que expone la fuerte dependencia alimentaria que se tiene con los productos provenientes del exterior. Esto no quiere decir que todos deban volverse campesinos o cosechar sus propios alimentos. Cada quien tiene su papel en una sociedad y muchas veces las condiciones de vida de cada persona no permiten esta dinámica, pero el punto neurálgico si es regresarle el carácter autosuficiente a la actividad agropecuaria. Los niveles de productividad del campo deben ser elevados y frente a aquellos que piensan y sustentan que el campo no es redituable y que en consecuencia no hay alternativas para sacarlo adelante se debe hacer memoria y recordar que en algún momento el campo era el proveedor de alimentos en todo la República Mexicana.

2.3.3 Composición del PEA agrícola

La población rural mexicana es sin duda muy diversa y también continua siendo muy importante en comparación con países como Canadá y Estados Unidos que albergan a un menor número de población rural. Del grueso de estas personas hay que destacar que no todas se dedican a la actividad agrícola, la Población Económicamente Activa representa un número pequeño, pero no por ello menos trascendental.

⁸⁷ Elvia Gutiérrez, “Análisis Económico”, *El Financiero en línea*, en <http://www.elfinanciero.com.mx/ElFinanciero/Portal/cfpages/contentmgr.cfm?docId=59427&docTipo=1&orderby=docid&sortby=ASC>, investigado el 25 de mayo de 2007.

Según los parámetros se considera población rural a todas aquellas localidades con un número menor a los 2, 500 habitantes. La particularidad de México al igual que otras naciones latinoamericanas está caracterizada por dos fenómenos principales según el Consejo Nacional de Población (CONAPO): uno es la dispersión de la población y el segundo es su concentración. Es común encontrar en las zonas rurales un gran número de comunidades pequeñas con menos de 2, 500 habitantes, pero que se encuentran dispersas por todo el territorio nacional, algunas más alejadas de las ciudades que otras, incluso tan alejadas que difícilmente se conocen. La movilidad poblacional y los niveles de mortalidad y natalidad se encuentran en continuo cambio lo que conlleva el surgimiento de nuevas comunidades y la desaparición de otras. Este último aspecto es muy común en aquellos Estados que han tenido niveles más altos de emigración, no obstante, describir a la PEA agrícola no es tarea fácil principalmente por su gran dinamismo. Las cifras son aproximadas, pero con las continuas emigraciones de hombres, mujeres y niños hacia otros países u otras zonas es difícil mantener cifras estables por mucho tiempo.

La siguiente gráfica explica como están distribuidas y concentradas las 196 mil localidades menores de 2,500 habitantes a lo largo del territorio mexicano. Estos datos fueron obtenidos del más reciente Censo de localidades rurales de la CONAPO que se llevó a cabo en el año 2000, el número de habitantes en población rurales hasta ese año era de 24.6 millones identificados por los estudios de este organismo. Aunque las cifras datan de más de siete años no hay gran variación. Según el INEGI en el último trimestre del 2007 se contabilizaron 24.04 millones de habitantes que viven en zonas con menos de 2,500 personas, lo que representa una disminución aproximada del 2%, sin duda una cifra que en cantidad de personas puede resultar importante, pero que no significa una alteración considerable si se toma en cuenta que han pasado por lo menos siete años desde el inicio de dicho Censo. Posteriormente se analizarán la cantidad de personas de esta masa rural que se dedican a la actividad agrícola formalmente:

| Cuadro 8 | | | |
|--|---------------------------|----------------------|--|
| Distribución y Concentración de las localidades rurales. Censo CONAPO (2000) | | | |
| Número de Localidades | Porcentaje de Localidades | Número de habitantes | Localización |
| 28.6 mil | 14.6 | 4 millones | Se sitúan en las inmediaciones de las ciudades (de 15 mil o más habitantes), formando parte de los procesos de suburbanización |

| | | | | |
|--|-----------|------|---------------|--|
| | 16.8 mil | 8.5 | 2.5 millones | Se localiza cerca de centros de población (entre 2500 y menos de 15 mil habitantes) |
| | 87 mil | 44.4 | 13.2 millones | Están alejadas de las ciudades y centros de población y se dispersan a lo largo de carreteras |
| | 63.8 mil | 32.5 | 5 millones | Se encuentran en situación de aislamiento, es decir, alejadas de las ciudades, centros de población y vías de comunicación transitables todo el año. |
| Total | 196.2 mil | 100 | 24.6 millones | |
| Fuente: Elaboración propia con datos del Censo 2000 de localidades de la CONAPO, ver: http://www.conapo.gob.mx/distribucion_tp/04.htm | | | | |

De la anterior gráfica se identifican aquellas comunidades que viven en lugares más apartados y que sufren en mayor grado la marginación, por lo que la población que comprende estas localidades se encuentra mayormente rezagada en comparación con aquellas que se concentran más cerca de centros urbanos o comunidades más grandes a 2,500 habitantes. La distancia es un factor que obstaculiza en muchas ocasiones la facilidad de servicios de distinta clase por lo que generalmente las personas que habitan en estos lugares se ven en la necesidad de movilizarse a comunidades lejanas a la suyas para adquirir alimentos o acceder a los servicios de salud, legales y demás. Por supuesto la agricultura en este tipo de comunidades es básicamente de autoconsumo, ya que difícilmente podrían mantener un intercambio comercial fluido.

La PEA agrícola por su parte es una pequeña porción de la cantidad total de población en todo el territorio mexicano, la cual actualmente se encuentra en números rojos. Con la instrumentación del TLCAN a partir de los noventa los niveles de población que se ocupa de las actividades del campo son cada vez menos, sobre todo en el último lustro. Según cifras de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del INEGI, el crecimiento de la población ha sido gradual y ha ido incrementándose en aproximadamente un millón de personas por año. En el periodo 2005-2007 la PEA también se ha multiplicado a la par registrando un aumento más importante en el último año. En contraste la población rural y por ende la PEA ocupada en el sector agropecuario se ha reducido paulatinamente pasando de 6 millones 156 mil 527 en 2005 a 5 millones 969 mil 489 personas en 2007. Aparentemente la disminución no es exponencial, pero los impactos si lo son. Este factor se une al pobre porcentaje del PIB agrícola en el total, a la balanza comercial altamente deficitaria y al deterioro general del sector. El siguiente cuadro

demuestra esta situación y compara los niveles de crecimiento de la población en general de la población rural y de la población agrícola económicamente activa:

| Cuadro 9 | | | | |
|---|------------|-------------|-------------|-------------|
| Ocupación y Empleo en México 2005-2007¹ | | | | |
| | | 2005 | 2006 | 2007 |
| Población Total | Habitantes | 104,294,222 | 105,187,051 | 106,129,910 |
| Población Rural | Habitantes | 24,361,949 | 24,198,766 | 24,042,752 |
| PEA | Habitantes | 41,880,780 | 42,846,141 | 44,005,604 |
| PEA sector agropecuario | Habitantes | 6,156,527 | 6,042,851 | 5,969,489 |
| PEA sector agropecuario/Población Total | Porcentaje | 5,9 | 5,7 | 5,6 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (Indicadores estratégicos)

1. Los datos fueron tomados del IV trimestre de cada año en específico.

La situación que demuestra la gráfica anterior es preocupante. El campo no cuenta ya con capital humano para seguir sosteniéndose a la par de los continuos golpes a este sector, la población rural ya no encuentra en la agricultura una actividad para vivir y sobrevivir, mucho menos lo considera un negocio rentable y ante este panorama las tierras se dejan de cultivar y las personas buscan dedicarse a otro tipo de trabajo. El siguiente cuadro muestra este lamentable panorama en una comparación más amplia que detalla la situación en 1991 en donde México aún no ingresaba al TLCAN y el año 2003 a casi diez años de que se sumara a este proceso de integración. Además también es interesante observar como se conforma la división de trabajo dentro de este sector dependiendo del territorio y la función de cada una de las personas que laboran en este él.

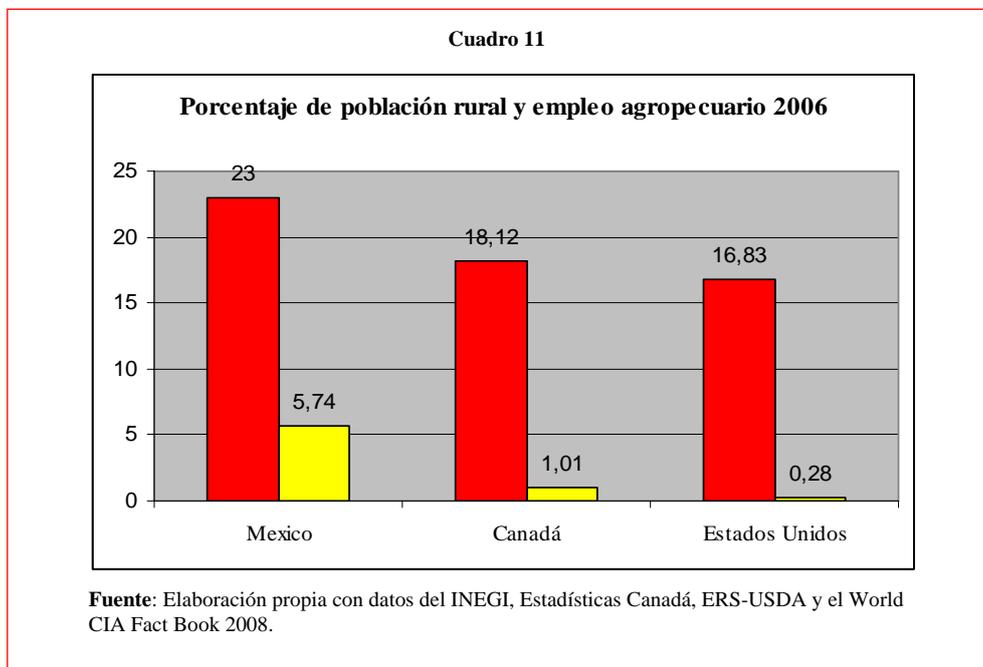
| Cuadro 10 | | |
|---|-------------|-------------|
| Composición del PEA agrícola (1991-2003) | | |
| CONCEPTO | AÑO | |
| | 1991 | 2003 |
| <i>TOTAL</i> | 9,845,020 | 7,719,025 |
| <i>Productores</i> | 4,318,053 | 3,303,193 |
| Propietarios | 1,243,277 | 976,509 |
| Ejidatarios y comuneros | 2,078,261 | 1,641,201 |

| | | |
|--|-----------|-----------|
| Ocupantes | 491,504 | 188,456 |
| Arrendatarios y aparceros | 411,465 | 265,427 |
| Productores pecuarios sin tierra | 93,546 | 231,600 |
| <i>Trabajadores</i> | 5,526,967 | 4,415,832 |
| Jornaleros y peones | 2,236,822 | 2,218,875 |
| Empleados y operarios | 109,738 | 150,969 |
| Trabajadores sin pago | 3,180,407 | 2,045,988 |
| Fuente: Elaboración propia con datos de la STPS, ver: http://www.fao.org/es/ess/compendium_2006/pdf/MEX_ESS_E.pdf | | |

No sólo el número de trabajadores ha disminuido sino es una dinámica que se repite también en la cantidad de propietarios de las tierras que se cultivan. De esta forma tanto productores como trabajadores se han visto reducidos en la última década. En 1991 México contaba con 4 millones 318 mil 53 propietarios de tierras cultivables o dedicadas al ganado y para el año 2003 sólo 3 millones 303 mil 193 personas eran dueños de alguna extensión dedicada al sector agropecuario, de la misma forma, en 1991 se contabilizaron 5 millones 526 mil 967 trabajadores del sector y en contraste para el año 2003 sólo 4 millones 415 mil 832 habitantes trabajaban en el campo según datos de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social, esta cifra no dista mucho de cifras más recientes ya que según el INEGI en el último trimestre de 2007 se contabilizaron 4 millones 322 mil 466 personas ocupadas en el sector agropecuario, es decir aproximadamente una variación del -2 %. En 1991 se contaba con 9 millones 845 mil 20 integrantes de la población económicamente activa y en el año 2003 el PEA se conformó por 7 millones 719 mil 025 personas reduciéndose en más de dos millones de personas que se dedicaron a otras actividades, emigraron o perecieron, aunque para el año 2007 esta cifra se volvió a incrementar considerablemente a pesar de los fenómenos ya mencionados significando de esta manera 8 millones 986 mil 427 habitantes en condiciones de laborar.

A pesar de las cifras se debe notar que en un estudio comparativo México es uno de los principales países con una densidad población rural importante y por ende con un mayor número de mano de obra agrícola económicamente activa en la región. La

gráfica que a continuación se presenta señala en porcentaje la cantidad de población rural y PEA agrícola que corresponde a México en comparación con sus socios comerciales, Estados Unidos y Canadá en el año 2006.



Como se observa a pesar de que México posee actualmente un déficit en su PEA agrícola importantes densidades de población viven aún en zonas rurales y laboran activamente en la agricultura y su producción. La cuestión se complica al recordar que Estados Unidos y Canadá poseen menores índices de PEA agrícola y son más productivos que México, lo cual se debe principalmente a que sus sectores son dotados con tecnología de punta y recursos necesarios para seguir siendo una actividad redituable y proveedora de empleo a las personas que laboran en ella. En este sentido México tiene mucho que aprender, pero sobre todo que hacer. Si se apostara más por el campo como actividad remunerable, se le inyectara capital suficiente y se le protegiera de las prácticas injustas de comercio seguramente los índices de PEA agrícola se incrementarían y el sector crecería notablemente. Asimismo, es necesario que se fomente el estudio e investigación en este sector y además que se provea de información suficiente, actualizada y de calidad para esta labor, ya que en México existe un gran desconocimiento de la PEA agrícola mexicana porque cada vez el número de personas que laboran en el campo es menor, las comunidades donde habitan han quedado marginadas y alejadas de los centros urbanos y además no existe mucha

información oficial al respecto. El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), quien alberga las bases de datos más importantes de México y se supone las actualiza continuamente no posee información adecuada sobre esta población. El último Censo agropecuario se hizo hace 16 años, incluso antes de la entrada en vigor del TLCAN, es por esto que no se cuenta con un instrumento estadístico actual y detallado que permita conocer a fondo la situación del sector. No es hasta el año 2008 cuando se empezó un programa dividido en varias fases para realizar un nuevo Censo Agropecuario que arrojará resultados posiblemente a final del mismo. Este estudio es muy necesario porque sin lugar a dudas la situación del campo a cambiado rotundamente desde hace diez años y aún más con el TLCAN.

2.3.4 Fase TLCAN

Cuando el TLCAN se instrumenta en la economía mexicana y en específico en el sector agropecuario se deja atrás el aparente crecimiento moderado, y hasta cierto punto estable, y a partir de esta década su comportamiento cambia abruptamente. La urbanización se acelera causando la desaparición de algunas zonas rurales y la disminución de otras lo que desemboca en el abandono y decrecimiento del trabajo en las tierras. Con la ola liberalizadora y de apertura económica las inversiones extranjeras comienzan a recuperarse por lo que se observa una mayor participación de estas en el campo y la imbricación de nuevas tecnologías desplazan a más población rural. Enrique R. Casares explica que:

Los efectos que se previeron para el sector agrícola mexicano tras la liberación del comercio (particularmente debido al TLCAN) y las reformas a las políticas son las siguientes:

1. Comercio y producción.
2. Composición de la oferta nacional.
3. La productividad.
4. La inversión y el cambio tecnológico.
5. La emigración rural.
6. Los costos.⁸⁸

⁸⁸ Enrique R. Casares, et. al., *Diez años de TLCAN en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 2004, p.74-76.

En cuanto al comercio externo se refiere las proporciones tanto de exportaciones como de importaciones presentaron mayor dinamismo. Este fenómeno se reprodujo definitivamente a partir de la década de los noventa con la firma y entrada en vigor del TLCAN con Estados Unidos y Canadá. En el periodo comprendido de 1993 a 2005 las exportaciones de México dentro del marco del TLCAN crecieron en un 321.1 por ciento, según fuentes del Banco de México. Aunque en un efecto paralelo las importaciones también experimentaron un vertiginoso crecimiento tal como lo menciona Roberto Celaya:

En lo que se refiere al valor de las importaciones, su promedio en los primeros cuatro años del TLCAN ascendió a 1 995 millones de dólares, lo que representa un aumento de 37.3% con relación al valor promedio de las compras externas del periodo 1992-1993, 53.4% respecto al lapso 1989-1991 y 164% con relación al valor promedio del periodo 1986-1988 (...). En 1996 el valor de las compras externas ascendió a 2,952 millones de dólares, de los cuales 1 057 millones correspondieron a maíz.⁸⁹

Además con el TLCAN se pactan entre otras cosas una desgravación gradual de varios productos de diversos ámbitos y el sector agrícola no es la excepción, pero por ser un sector altamente sensible su liberación ha sido más lenta y paulatina. Productos como el frijol y el maíz fueron desregularizados hasta el año 2008 a pesar de que no se encontraban preparados para competir con el mercado internacional. En este sentido, muchos analistas mencionan que los pocos beneficios que ha traído el TLCAN al agropecuario mexicano se deben a que desde el inicio el tratado se negoció en situaciones asimétricas e inequitativas, lo cual ha significado un retraso acumulativo de México frente a sus otros dos socios. Asimismo, posteriormente a la entrada en vigor de este acuerdo México ya sostenía un fuerte lazo comercial con Estados Unidos y en menor medida con Canadá por lo que la firma del documento sólo oficializó la relación. Armando Bartra menciona que:

(...)cuando empezó la negociación del TLC, México ya había eliminado precios de garantía y suprimido permisos de importación para la mayoría de los productos agropecuarios, de modo que teníamos poco que ofrecer a nuestros presuntos socios. Para regatear sólo nos restaba ciertos subsidios agropecuarios y, en cuanto a nuestro mercado interno –ya saturado de productos estadounidenses agrícolas–, faltaba la apertura indiscriminada a las importaciones de maíz, una de

⁸⁹ Roberto Celaya Figueroa, “La apertura comercial, la agricultura y la autosuficiencia alimentaria en México y en China”, revista *Comercio Exterior*, vol. 54, no., 11, noviembre de 2004, p. 1009

las pocas cosechas que aún se protegían con aranceles y precios de garantía y ese segmento del mercado no era poca cosa, pues el maíz es el principal producto agrícola, tanto en México como en Estados Unidos, país que es fuertemente excedentario y exportador de ese cereal. Pero siendo importante para ambas economías, la sensibilidad de una y otra es muy distinta, pues mientras que para nosotros el maíz es un bien alimentario directo, generalizado y básico, para ellos es insumo forrajero e industrial. Por si fuera poco, a principios de los noventa Estados Unidos representaba para México el 80 por ciento de su comercio agropecuario, mientras que para ellos no representaba ni el 6 por ciento.⁹⁰

Sin duda, el TLCAN ha traído consecuencias adversas al campo mexicano, pero no se puede ser determinista y alegar que todo se debe al ingreso de México a la zona de libre comercio de América del Norte. Hay aspectos endógenos que deben tomarse en cuenta y en este sentido también se debe responsabilizar al gobierno mexicano por la incompetencia para salvar al campo de su aniquilación total. La dinámica no puede seguir siendo la que menciona Armando Bartra, “exportar agricultores e importar productos agrícolas, un negocio redondo”, puesto que hasta cierto punto el gran flujo de remesas familiares, 23 mil 979 millones de dólares en 2007 según cifras del INEGI, ha funcionado como una salida fácil que frena el desplome de la economía mexicana y como una posición muy cómoda del gobierno y de la población en general que prefiere sufrir los maltratos e inclemencias que conlleva la emigración a superarse profesional y laboralmente en su país. Este fenómeno no debe seguir reproduciéndose a ultranza. El campo mexicano no puede sobrevivir si no es capitalizado en todos los aspectos tanto con recursos económicos como con más oportunidades de empleo para la población rural en donde se desarrollan las actividades del campo. El papel del Estado debe ser fundamental en el fortalecimiento e inyección de modernidad y recursos para revitalizar al sector. El neoliberalismo no es el problema, sino su aplicación. Es peligroso que se sigan instrumentando cambios estructurales como recetas que no coinciden con la realidad mexicana.

“El campo no aguanta más” es una frase que ha trascendido en tiempo y espacio y, sin embargo, el campo sigue soportando y esperando que se le tome en cuenta. La verdadera seguridad de un país reside y se origina desde el interior y el campo es un tema de seguridad para los mexicanos. En un país donde el 53% de su población es considerada dentro de los márgenes de la pobreza y su PIB per cápita sólo hace a

⁹⁰ Armando Bartra, “Crónica de un desastre anunciado. México y el TLC”, *Memoria*, septiembre de 2005, no. 199, p.9

los 12, 500 dólares no se pueden aplicar políticas iguales a las un país como Estados Unidos con un PIB per cápita de 46,000 dólares o como Canadá con un PIB per cápita de 38, 200 dólares para el 2007.⁹¹

2.4 La situación actual del sector agropecuario de Estados Unidos de América.

2.4.1 Antecedentes históricos

Estados Unidos de América tuvo un desarrollo rural bastante peculiar al ser una colonia británica en sus inicios. Este vasto territorio sirvió como proveedor de alimentos de la metrópoli por lo cual el sector agropecuario tuvo un acelerado crecimiento, en parte por las continuas olas de inmigrantes europeos que llegaban a este país y que eran absorbidas rápidamente en la dinámica económica y también porque la Gran Bretaña comenzó a invertir e inyectar capitales. La inversión en la zona comenzó a crecer y varias compañías y hombres de negocios se mudaron al nuevo continente contribuyendo con la expansión de esta actividad propiciando el desarrollo de otros rubros como vías de comunicación, transporte y sistemas financieros cada vez más complejos. Los colonos llegaron a apropiarse de la extensión territorial que les era posible mantener causando una expansión y distribución lenta, pero continua de mayores propiedades privadas y el arribo de más inmigrantes en busca del “sueño americano”. Nada impedía la privatización de los suelos así que rápidamente el área arable y cosechable comenzó a adquirir forma y distribución.

El sector agropecuario como actividad económica de peso en EEUU tuvo tanta importancia como en el caso de México. La guerra de independencia se dio en gran medida por las continuas pugnas comerciales con la Gran Bretaña y los abusos que cometió este país, los cuales significaban un continuo castigo tarifario a este sector. Un ejemplo más es la Guerra civil estadounidense o la llamada también Guerra de secesión sorteada entre 1861 y 1865 entre los estados del norte contra los estados Confederados de América asentados en el sur del territorio. La parte sur estaba en contra de la abolición de la esclavitud debido a que significaba la principal fuente de mano de obra en el sector rural estadounidense y en la producción de importantes cosechas de algodón, tabaco y caña de azúcar, productos históricos y de gran trascendencia en el campo estadounidense por sus considerables exportaciones hacia el norte del país y

⁹¹ Ver World CIA Fact Book 2008, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html#Econ>

Europa. Estados Unidos se encontraba partido en dos: por un lado los estados industrializados del norte buscaban modernizar al país y habían conseguido la creación de ciudades fundamentales para esta nación, mientras que el sur aún era eminentemente agrícola y deseaba conservar la esclavitud a toda costa. El norte ganó la guerra de alguna manera, pero el sector rural estadounidense no dejó de tener un papel definitivo en esta economía. Actualmente el campo se conforma de condados que a su vez contemplan un número determinado de granjas. Definir el sector rural es una tarea difícil pero según el Censo de Agricultura del año 2000, se entiende por granja:

(...) como cualquier lugar en donde se produzcan o comercien \$1000 dólares o más de productos agrícolas, que hayan sido vendidos durante el Censo anual. La definición ha cambiado nueve veces desde que se estableció en 1850. La definición más común fue utilizada por primera vez en el Censo de Agricultura de 1974 y fue utilizada en los censos posteriores. Esta definición está de acuerdo con la del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.⁹²

Actualmente Estados Unidos es uno de los graneros más importantes del mundo, mantiene una participación activa en las decisiones de comercio agroalimentario a nivel mundial, posee un gran peso como importador y exportador y es uno de los países con mayores índices de consumo de alimentos a nivel mundial. Además su gobierno es uno de los que más protegen y subsidian a su sector agropecuario. Un factor de peso es la alta tecnificación que caracteriza al sector rural debido principalmente a los niveles elevados de investigación y desarrollo en temas agropecuarios y a las enormes inyecciones de capitales por parte del gobierno y de las corporaciones que mantienen una buena participación en los créditos del campo. Estas compañías incluso han roto con las fronteras y son consideradas esenciales en la producción, distribución y comercialización de productos agroalimentarios a nivel mundial creando incluso oligopolios y monopolios.

La geografía estadounidense es más propicia para el cultivo de cereales, sus grandes planicies, la suficiencia de agua, la inversión y la tecnología son una buena combinación para crear un suelo redituable. A pesar de que Estados Unidos presenta una balanza superavitaria en alimentos es un gran importador de ellos. Lo que sucede es que sus exportaciones de cereales a todo el mundo son básicas para estos resultados,

⁹² Agricultural Census 2002, United States Summary and State Data, vol. 1, part 51, en http://Census_of_Agriculture/index.asp, investigado el 30 de abril de 2007. Traducción propia.

este hecho ha contrareestado la creciente importación de productos no agrícolas del país causando cierto equilibrio en su balanza comercial. Estados Unidos es una granja enorme con una estructura y organización peculiar. El sector agropecuario es de importancia en la economía ya que significa una de las principales actividades para el gobierno y su población. El PIB agrícola por habitante rural en 2004 fue de 27 mil 651 dólares.⁹³

Según datos de la FAO, Estados Unidos poseía en el año 2000 una extensión de suelo arable de 176 millones 018 mil hectáreas, 2 millones 050 mil hectáreas de cultivos permanentes y 234 millones de hectáreas de extensión para pastura.⁹⁴ En suma, la zona rural estadounidense alberga a una quinta parte de su población, está conformada por cerca de dos mil condados, abarca casi el 75% del territorio de esa nación y está habitado por aproximadamente 50 millones de habitantes, lo cuál significa tan solo un 17% del total de habitantes, pero que se extiende en tres cuartas partes del territorio en su conjunto.⁹⁵ Al poseer la mayor parte del territorio, el sector rural significa una actividad de peso, pero también de grandes retos para EEUU. Uno de los beneficios más notables de este gobierno es la buena organización y estructuración tanto económica como política del sector logrado en parte por la buena distribución del suelo y de los recursos que participan en la producción del sector agropecuario. El siguiente cuadro nos muestra una visión más clara de esta situación en los últimos siete años, las cifras representan los porcentajes correspondientes a la división del suelo, del agua, de las actividades y de los tipos de siembra o cultivo.

Cuadro 12

Distribución de recursos (porcentajes)

| 2000 | | 2003 | | | | | |
|--------------|-------------|---------------|----|--------------------------|----|---------------------|----|
| Uso de suelo | Uso de Agua | Tierra arable | | Composición Agropecuaria | | | |
| Arable | 19 | Agricultura | 41 | Temporal | 87 | Tierra y estructura | 59 |
| Otros usos | 55 | Doméstico | 13 | Riego | 13 | Ganado | 13 |
| Pastura | 26 | Industrial | 46 | | | Maquinaria | 28 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, ver http://www.fao.org/waicent/st/level_2_cp.asp?main_id=10&sub_id=335

⁹³Ver FAO statistical yearbook, country profiles, United States of America, en http://www.fao.org/waicent/st/level_2_cp.asp?main_id=10&sub_id=335 <http://www.ers.usda.gov/Emphases/Rural/>, investigado el 25 de mayo de 2007.

⁹⁴Idem

⁹⁵ Ver USDA, Economic Research Service, “An enhanced quality of life for rural americans”, en <http://www.ers.usda.gov/Emphases/Rural/>, investigado el 25 de mayo de 2007.

La tecnología es un aspecto fundamental en el sector agropecuario estadounidense. El poseer enormes extensiones de suelo cultivable es pieza clave de la productividad de su territorio sobre todo considerando que la mayor parte de la agricultura está destinada a los cereales, los cuales requieren de mayor procesamiento que otro tipo de cultivos. Según datos de la FAO, EEUU empleaba en el 2003, 27 tractores, 4 trilladoras y segadoras por cada mil hectáreas cultivadas, así como el consumo de 19 millones 298 mil 449 toneladas de fertilizantes en el 2002 y la producción de 18 millones 105 mil 928 toneladas de fertilizantes.⁹⁶

2.4.2 Balanza comercial agropecuaria

El comercio exterior del sector agropecuario estadounidense es de grandes dimensiones tanto en exportaciones como en importaciones, esto responde a dos condiciones básicas: sus altos niveles de productividad y sus amplias necesidades de consumo. La balanza comercial agropecuaria ha sido superavitaria en los últimos cinco años a pesar de que las importaciones han mantenido un desempeño más dinámico que el de las exportaciones. El siguiente cuadro explica esta situación:

| Cuadro 13 | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|--------|
| Balanza Comercial Agropecuaria de EEUU 2003-2008* | | | | | | |
| Miles de millones de dólares | | | | | | |
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008** |
| Exportaciones | 56 | 62,4 | 62,5 | 68,6 | 81,9 | 101,6 |
| Importaciones | 45,7 | 52,7 | 57,7 | 64 | 70 | 76,5 |
| Balance | 10,3 | 9,7 | 4,8 | 4,6 | 11,9 | 24,5 |

Fuente: Elaboración Propia con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y el Servicio de Investigación Económica de EEUU

*Se refiere a los años fiscales 2003-2008 que abarcan del primero de octubre al 30 de septiembre.

** Se refiere al pronóstico elaborado para el año fiscal 2008 en febrero del mismo año.

Como se puede observar, el comercio exterior de productos agropecuarios estadounidense ha crecido de manera estable y ascendente en los últimos cinco años, las exportaciones casi han duplicado su valor de 2003 a 2008 y las importaciones han crecido de manera más rápida, pero siempre en menor medida que las exportaciones. El balance indica que en promedio el comercio exterior ha crecido 14 mil 200 millones en

⁹⁶ FAO Statistical Yearbook, *op. cit.* p. 1

este periodo. Los pronósticos para el año fiscal 2008, que abarca del primero de octubre al 30 de septiembre según las cuentas estadounidenses, es prometedor y registrará el mayor saldo positivo de los últimos cinco años significando 24 mil 500 millones de dólares en comparación con los 11 mil 900 millones del año pasado. Tan sólo en este año las exportaciones significaron 101 mil 600 millones de dólares y las importaciones 76 mil 500 millones de dólares por lo que las estimaciones auguran que la balanza se incrementará de manera superavitaria. Esta situación es alentada en gran parte por el gran empuje que reciben las exportaciones por medio de ayudas y subsidios a los productores de dichos productos además de la fuerte inversión en el sector.

Estados Unidos es uno de los principales productores de granos y cereales del mundo junto con Canadá, una parte de África y la Unión Europea significando así una gran porción de la producción agrícola y también de su comercio exterior, en específico de sus exportaciones. Según el siguiente cuadro estos productos se encuentran posicionados como los más redituables de la balanza comercial en valor y volumen:

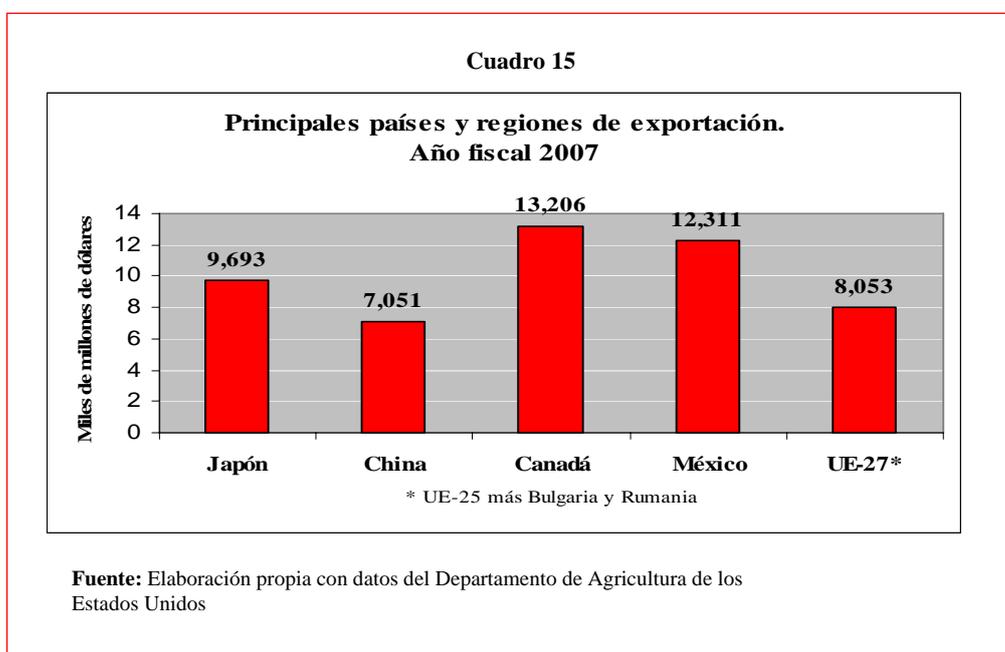
| Cuadro 14 | | | |
|--|-------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| Principales productos de exportación. | | | |
| (valor y volumen) | | | |
| Año fiscal 2007 | | | |
| Producto | Miles de millones de dólares | Producto | Millones de toneladas métricas |
| Granos y alimento para animales | 24,175 | Maíz | 54,095 |
| Ganado, aves y productos lácteos | 16,342 | Soya | 30,319 |
| Oleaginosas | 13,669 | Trigo | 28,718 |
| Productos hortícolas | 17,911 | Alimento para animales y forrajes | 11,655 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Reporte General de Comercio Agrícola de EEUU del Departamento de Agricultura.

Según datos recientes del Departamento de Agricultura las exportaciones de granos y alimentos para animales de las granjas representaron 24 mil 175 millones de dólares ubicando a este tipo de productos en el primer lugar de la tabla. Posteriormente se ubica la carne de res, las aves, principalmente pollo y pavo, y los productos lácteos o diarios, las oleaginosas ocupan el tercer lugar y finalmente los productos hortícolas, aunque posteriormente se verá que estos últimos son mayormente importados que exportados debido al tipo de suelo y las condiciones climáticas. En este sentido no es

raro encontrar que el maíz es el producto exportado en mayor volumen. Para el año fiscal 2007 su comercialización hacia el exterior significó 54 mil 095 millones de toneladas métricas, seguido por la soya con 30 mil 300 millones de toneladas métricas, el trigo con 28 mil 718 millones de toneladas métricas y los alimentos para animales incluyendo los forrajes para ganado con 11 mil 655 millones de toneladas métricas.

Actualmente el comercio exterior estadounidense se encuentra diversificado, las principales regiones del mundo con las que sostiene lazos comerciales estrechos son: Asia, Europa y América del Norte. En cuanto a esta última región, cabe resaltar que Canadá y México son claramente el principal destino de los productos agropecuarios estadounidenses. El siguiente cuadro demuestra este hecho:



Según datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos las exportaciones agropecuarias para el año fiscal 2007 fueron principalmente dirigidas a Canadá, México, Japón, la Unión Europea 25 más Bulgaria y Rumania y China, en ese orden de importancia. Canadá ocupó el primer destino con 13 mil 206 millones de dólares seguido por México con 12 mil 311 millones de dólares. Cabe destacar el papel de Japón que ocupa el tercer sitio con 9 mil 693 millones de dólares por encima de la Unión Europea integrada por 25 países más Bulgaria y Rumania quienes se anexionaron en 2007. Estos datos pueden representar una actuación favorable de Estados Unidos en el marco del TLCAN.

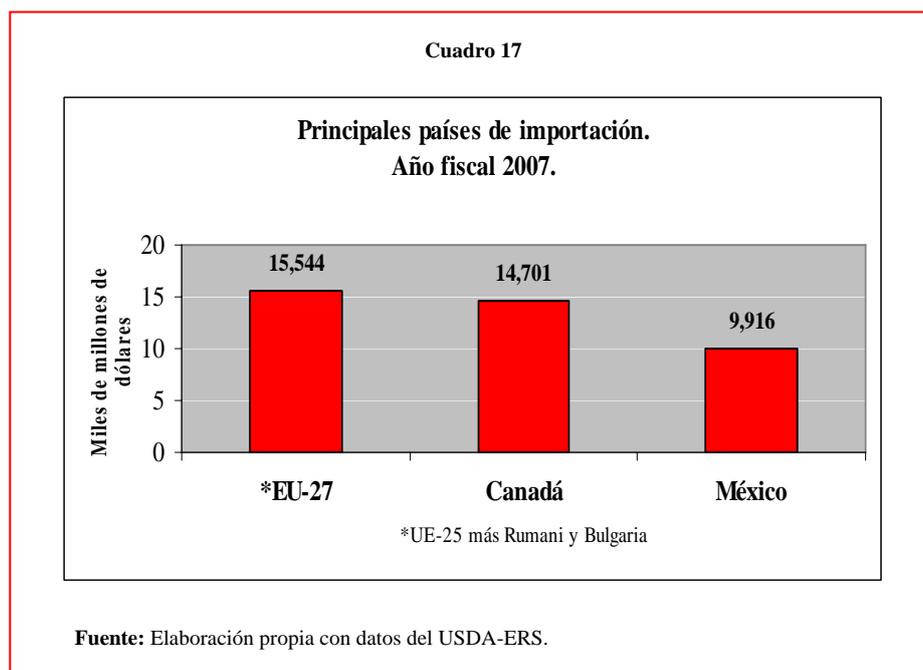
Por su parte, las importaciones están centralizadas primordialmente en frutos y vegetales frescos, los cuales son altamente demandados en el consumo diario de este país. Los productos tropicales como mango, plátano y azúcar también tienen buena aceptación ya que por las condiciones del suelo y el clima de Estados Unidos es difícil producir este tipo de cultivos, además no es la especialidad estadounidense, así que países como México y Latinoamérica tienen ventajas comparativas en este rubro. En los últimos años las importaciones también han mantenido un crecimiento sostenido, aunque no han alcanzado a rebasar el volumen de exportaciones por lo que la balanza comercial se ha mantenido superavitaria por lo menos en los últimos cinco años. El siguiente cuadro muestra este panorama:

| Cuadro 16 Principales productos de importación. (valor y volumen) Año fiscal 2007 | | | |
|--|------------------------------|-------------------|--------------------------------|
| Producto | Miles de millones de dólares | Producto | Millones de toneladas métricas |
| Productos hortícolas | 32,391 | Frutas Frescas | 8,791 |
| Ganado, aves y productos lácteos | 12,021 | Cerdo | 9,474* |
| Azúcar y productos tropicales | 14,141 | Jugo de frutas | 4,794** |
| | | Vegetales frescos | 4,384 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Reporte General de Comercio Agrícola de EEUU del Departamento de Agricultura.
*Millones de cabezas
** Miles de millones de litros

El año fiscal 2007 reportó, según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, que los principales productos de importación son los hortícolas, el ganado, las aves, productos lácteos y azúcar por valor de importaciones. En cuanto a volumen, las frutas frescas ocuparon el primer lugar con 8 mil 791 millones de toneladas métricas, seguidas por la importación de 9 mil 474 millones de cabezas de cerdo y 4 mil 794 millones de litros de jugo de frutas, el último lugar lo ocupan los vegetales frescos con 4 mil 387 millones de toneladas métricas. El destino principal de las importaciones agropecuarias de Estados Unidos no es sorprendente ya que México, Canadá y la Unión Europea siguen abasteciendo la demanda de estos productos. En 2007 se importaron 40 mil 161 millones de dólares tan sólo de estas tres regiones ocupando el primer lugar la Unión Europea con 15 mil 544 millones de dólares,

seguida de Canadá con 14 mil 701 millones y México con 9 mil 916 millones de dólares, aunque hay que recordar que al hablar de la Unión Europea se hace alusión a la integración de 27 países a la fecha. Esto indica que una vez más los socios de la región de América del Norte coinciden como los mercados más importantes para Estados Unidos para compra y venta de productos agropecuarios. La gráfica que sigue ejemplifica lo anterior:



En suma, el comercio exterior de productos agropecuarios estadounidenses se ha exponenciado de manera importante en los últimos años y un factor decisivo de este hecho ha sido la entrada en vigor del TLCAN, la cual también ha traído repercusiones a este país a partir de 1994 como el aumento de importaciones y exportaciones con México y Canadá y la oportunidad de seguir direccionando sus productos a otros destinos como Asia y Europa, así como la satisfacción de la demanda interna de aquellos productos que tienen buena aceptación en el consumo interno, pero que no se producen de manera importante en el territorio estadounidense, el caso de las frutas y los vegetales frescos ejemplifica la situación, además de la colocación de las grandes producciones de granos y cereales básicos y de alta calidad a nivel internacional.

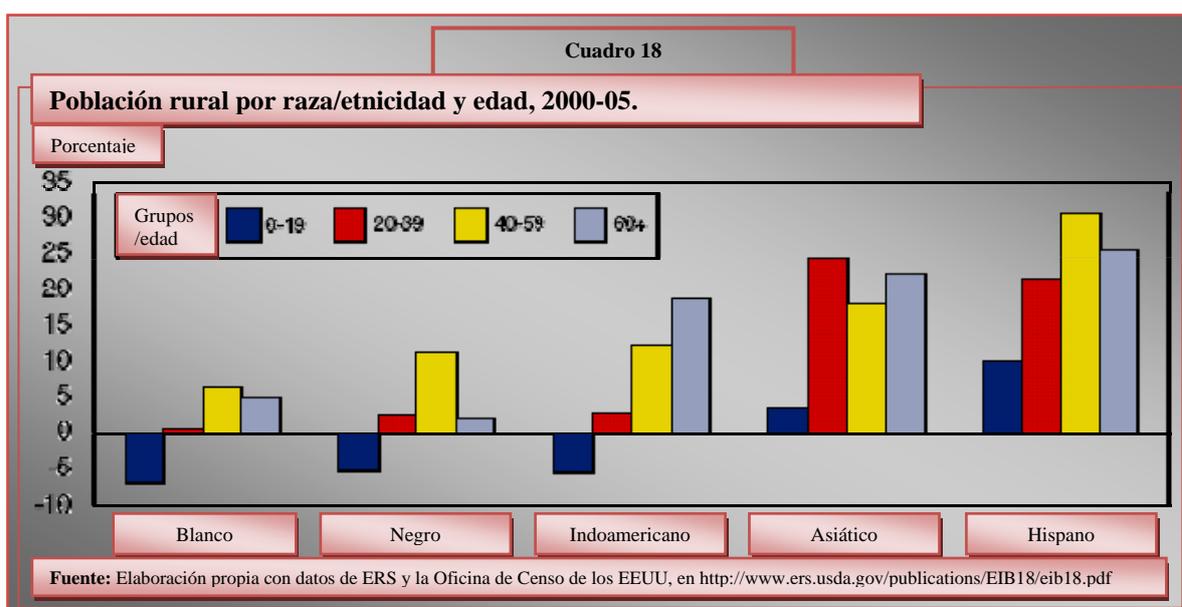
2.4.3 Composición de la PEA agrícola

En términos reales la población que habita en las zonas no metropolitanas estadounidenses no es muy extensa y hay un margen muy amplio entre la cantidad de habitantes en zonas rurales y la superficie que abarca este sector. Esto representa sólo una quinta parte de los estadounidenses para casi el 80% del territorio. Si bien es cierto que Estados Unidos posee un campo altamente tecnificado y que la maquinaria utilizada reduce las necesidades de mano de obra también es cierto que actualmente este país atraviesa por una crisis con muchos matices. Por un lado está el acelerado envejecimiento de la población rural que trae consigo el incremento en el gasto de ayuda médica y pensiones, así como la migración de población económicamente activa a las ciudades, sobre todo en el caso de los jóvenes, lo cual disminuye el crecimiento de las zonas rurales. Por otro lado, la demanda de mano de obra se ha traducido en la incorporación de miles de inmigrantes extranjeros, lo cual conlleva la formulación de políticas especiales y una recomposición de la población rural. Según el estudio *Rural America at a Glance. 2007 edition*, del Departamento de Agricultura de este país, entre Julio de 2005 al mismo mes de 2006 la población rural creció en sólo un 0.6%, el cual significó 318 mil habitantes, mientras que el empleo se incrementó en 1.4 por ciento a causa principalmente de los flujos migratorios internos, lo cual significa un aumento de los 49.9 millones de habitantes rurales en 2005. No hay comparación con el crecimiento urbano anual, aunque la extensión territorial que abarque sea menor primordialmente porque presenta mayor dinamismo de flujos migratorios y de índices de natalidad.

Los índices de pérdida de población es otro factor muy común en las zonas rurales estadounidenses que contribuye a su lento crecimiento sobre todo en aquellas regiones rurales donde la principal fuente de empleo es el trabajo agrícola, ya que hay otras que se dedican a la minería y la industria manufacturera y que ofrece mayores beneficios a la población, por lo tanto resultan más atractivos a nuevos pobladores. Estas actividades han ayudado de manera importante a bajar los niveles de personas que emigran a otros lugares. De los 2 mil 70 condados no metropolitanos el número de población perdida por la emigración ha declinado de mil 157 en el periodo 2000-2001 a 885 en 2005-06.

En comparación con la PEA de México las personas que laboran en actividades agropecuarias son definidas de mejor manera como fuerza laboral o trabajadores

agrícolas y su composición es mucho más específica, detallada y diversa que los campesinos mexicanos. Por un lado esta mano de obra está constituida por diferentes razas principalmente negros, blancos e hispanos. Por otro lado cada habitante desempeña un rol determinado lo que da cabida a una gama impresionante de empleos y subempleos en la actividad agropecuaria y contribuye a su vez al desempeño organizado y ordenado de este sector. El siguiente cuadro muestra la composición de la población rural en el periodo de 2000 a 2005 por etnia y edad. En el gráfico se puede apreciar la reducción de población blanca y el aumento de personas de origen asiático e hispano, en este último grupo el aumento de hombres y mujeres de 40 a 59 años es notorio mientras que en el caso de los asiáticos la población joven de 20 a 39 años impera. En el caso de los habitantes de origen blanco y negro hay una disminución acelerada de jóvenes de 0 a 19 años.



En la conformación de las zonas rurales éstas siguen siendo preponderantemente habitadas por estadounidenses, pero las minorías extranjeras significan casi un veinte por ciento del total de personas, además los inmigrantes, en su mayoría hispanos y asiáticos, están en un rango de 20 a 60 años, por lo cual es población no solamente económicamente activa, sino que también están en edad de formar familias y tener hijos y esto contribuye a su crecimiento y expansión. En el año 2005 los hispanos sumaban 3 millones 129 mil 34 habitantes y un 6.3% de la población rural. Los asiáticos por su parte eran 466 mil 102 habitantes lo que corresponde al 0.9% de la población mientras

que había 40 millones 711 mil 020 habitantes que representa un 81.5% de la población rural.⁹⁷ Ante este panorama no cabe duda que Estados Unidos se encuentra frente a un gran dilema. El envejecimiento general de su población no es fácilmente reversible, lo cual significa mayor gasto para este país por la absorción de población que ya no contribuye al crecimiento del sector agropecuario y en general en la actividad económica y que requiere de mayores ingresos. La tendencia a absorber masas de inmigrantes de diferente etnia puede ser una válvula de escape temporal, pero lo cierto es que a largo plazo puede resultar contraproducente ya que estos trabajadores también requieren de seguridad social y reclaman sus derechos por contribuir al crecimiento económico del sector y del país.

Con respecto a la diversidad de empleos en 2006 los trabajadores agrícolas representaron 859 mil trabajos. Más del 68% se ocuparon en los cultivos y la producción de ganado, el 5% se dedicaron a proveer servicios agrícolas, sobre todo en el área de contratación de mano de obra e inspectores agrícolas contratados por el gobierno federal y local. Los Estados con mayor cantidad de empleos agrícolas son por orden de importancia: California, Oregon y Washington. Según pronósticos estadísticos del Departamento del trabajo de Estados Unidos en 2016 se espera que el número de trabajadores agrícolas disminuya un 2% aproximadamente, lo que representa menos 21 mil trabajadores de los que había en 2006⁹⁸. El siguiente cuadro nos explica esta situación de manera más detallada:

| Cuadro 19 | | | | |
|--|---------------|--------------------------|----------------------------------|-------------------|
| Proyecciones de empleo agrícola en el periodo 2006-2016 en EEUU | | | | |
| | Empleo | Empleo proyectado | Cambio proyectado 2006-16 | |
| | <i>2006</i> | <i>2016</i> | <i>Número</i> | <i>Porcentaje</i> |
| Trabajadores agrícolas | 859,000 | 838,000 | -21,000 | -2 |
| Inspectores agrícolas | 16,000 | 16,000 | -200 | -1 |
| Criadores de ganado | 11,000 | 11,000 | 500 | 4 |
| Niveladores y seleccionadores* | 42,000 | 41,000 | -800 | -2 |
| Otros empleos agrícolas** | 790,000 | 769,000 | -20,000 | -3 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento del Trabajo y el Bureau de estadísticas laborales de Estados Unidos.

⁹⁷ ERS-USDA, Rural Population and Migration: Trend 5—Diversity Increases in Nonmetro American, en <http://www.ers.usda.gov/Briefing/Population/Diversity.htm>, investigado el 1 de junio de 2007.

⁹⁸ "Occupational Outlook Handbook. Edición 2008-2009", Departamento del Trabajo de Estados Unidos, con base en datos del Bureau de Estadísticas Laborales para los trabajadores agrícolas, ver <http://www.bls.gov/oco/ocos285.htm>

*Es difícil encontrar una traducción literal para el término "graders and sorters", pero los niveladores por definirlos de alguna manera, son las personas que manejan los tractores que nivelan la superficie para iniciar la cosecha y los seleccionadores son las personas que manualmente o por medio de máquinas seleccionan productos agrícolas con base a ciertas características y condiciones que deben cumplir para fines de calidad.

*Otros empleos puede referirse a operadores de equipo agrícola, trabajadores de la granja, de los viveros e invernaderos, trabajadores para animales de granja y rancho entre otros.

Los datos anteriores nos muestran en específico algunos de los empleos agrícolas más demandados, asimismo, se puede dilucidar que las proyecciones para los próximos diez años no son favorables para esta fuente de empleo ya que el cambio en número y porcentaje es negativo en todos los casos menos en el de los criadores de ganado. Este fenómeno puede deberse a los factores que ya se han mencionado anteriormente: flujos migratorios, bajos índices de natalidad, envejecimiento acelerado de la población, pobre generación de empleos y condiciones no atractivas para los habitantes externos. Ante este panorama Estados Unidos se enfrenta a un gran reto, principalmente de carácter social. Es un hecho que el campo estadounidense está altamente tecnificado, pero aún la tecnología necesita de mano de obra para ser operada. En suma, la vida rural con todos los aspectos culturales, sociales y económicos que implica está en peligro de desaparecer, lo que significaría la pérdida de la identidad americana e histórica de los primeros pobladores de este país fundamentado en gran parte en la propiedad privada.

2.4.4 Fase TLCAN

La significación que el TLCAN tiene para los Estados Unidos no es igual a la que el tratado tiene para México e incluso Canadá tanto en aspectos políticos como económicos. El TLCAN siempre ha sido visto por los estadounidenses desde una perspectiva global, al igual que regional. Difícilmente puede separársele de una óptica incluyente de lo que los estrategas estadounidenses entienden por seguridad nacional. En su momento el TLCAN fue considerado como un objetivo del interés nacional de los Estados Unidos debido a la coyuntura histórica, económica y política, por lo que fue tomado en cuenta en la política exterior de este país a principios de los noventa y como una cuestión estratégica desde tiempo atrás.

La globalización y la decisión de conformar un bloque económico regional causaron gran polémica al interior. Al inicio de la década de los noventa el debate sobre todo se perfilaba al hecho de integrarse comercialmente a una economía en

desarrollo como lo es México. De esta manera el escepticismo no sólo venía del exterior, las discusiones se generaron en la clase política e intelectual más conservadora sobre todo. La expectativa era grande, no había precedentes en la historia de los Estados Unidos un acuerdo de este tipo, jamás antes se había firmado un tratado comercial con un país de menor desarrollo. En la otra cara de la moneda, estaban los que si querían sumarse a México y tenían una visión más ambiciosa y menos estratégica. El acuerdo también significaba un reto ante el mundo y sobre todo con Europa y Asia, el TLCAN podría significar una tarea interesante en la demostración y sobre todo la materialización de los designios del Nuevo Orden Mundial y lo que postulaba la era económica internacional en ese momento. A nivel prospectivo el éxito o fracaso del TLCAN también serviría a los Estados Unidos de proceso aleccionador en futuros planes de construcción de regiones o bloques económicos más ambiciosos aún. Un ejemplo es el plan que actualmente propone unir comercialmente a todo el continente americano bajo un modelo de integración comercial y económica que vaya desde Canadá hasta la Patagonia.

El debate continuó y las posiciones se polarizaron y politizaron rápidamente, los miedos más comunes no estaban lejos de ser iguales a los que se tenían en México. Con la integración se preveían dos situaciones: una positiva y otra negativa. La primera contemplaba la integración económica que sufriría Estados Unidos con México principalmente, porque con Canadá ya se había firmado un tratado anteriormente. Estados Unidos inyectaría importantes cantidades de Inversión Extranjera Directa y de esta manera el *boom* laboral se produciría casi inmediatamente, se crearían empleos fuera del país y se generarían oportunidades de inversión. La segunda situación residía en los temores de que la inversión se movilizara hacia los socios comerciales descapitalizando de alguna manera al país y en consecuencia se perdieran empleos. Ante esta situación en la que diferentes grupos se oponían y se sumaban a la integración regional los estrategas estadounidenses crearon una tercera vía que incluía ambos debates. De esta manera los pros y los contras convergerían en una sola opción, el proyecto se volvía más democrático e incluyente, los costos y los beneficios eran analizados al mismo tiempo y se podía obtener resultados que simpatizaran con la mayoría.

Después de diez años de TLCAN el gobierno estadounidense venció estos debates y finalmente se integró, pero la tarea no fue fácil ni aceptada por todos. Lo cierto es que relativamente este país ha sido el más beneficiado de la relación que

mantiene con México y Canadá, ha tenido la oportunidad de colocar bien sus mercancías, de generar empleos en el extranjero y de exportar importantes cantidades de inversiones nacionales así como de descubrir nuevos nichos de mercado en los que antes no se encontraba presente. Los costos que han sufrido los Estados Unidos son en su mayoría de carácter político más que económico. Los retos a los que se enfrenta son principalmente el propio comercio, la inversión extranjera, las olas continuas de migración y las grandes cantidades de dinero que salen de su territorio a consecuencia de las remesas. Esto aunado a las continuas pugnas a las que se enfrenta en el marco de la Organización Mundial del Comercio por las prácticas injustas que sus productores cometen a los socios comerciales y también aquellas que imponen sus propios habitantes, aunque revisando cifras, son más las demandas que tienen en contra que las que ellos imponen.

2.5 La situación actual del sector agropecuario de Canadá.

2.5.1 Antecedentes Históricos.

Canadá posee una historia agrícola parecida a la de los Estados Unidos. Cuando los primeros habitantes europeos se asentaron en el territorio canadiense ya existían pobladores en el lugar, no obstante, los nativos ocupaban la tierra como un modo de supervivencia y autoconsumo. El desarrollo de granjas y la producción del sector agropecuario se dieron en forma con los inmigrantes europeos, mayoritariamente ingleses y franceses, los cuales a su vez cooperaron con la conformación de poblados y posteriormente urbes de importancia comercial y política para el país. Según la historia canadiense el sector agropecuario destacó prontamente. En el siglo XVII ya había indicios de censos poblacionales y agrícolas, los cuales registraban la cantidad de población, las extensiones de tierras cosechadas y las cabezas de ganado por familia.

La familia tiene un papel fundamental en la creación de las granjas ya que es a partir de este núcleo que se desarrolla todo un sistema de economía agrícola, además la mayor parte de los habitantes residían en las zonas no metropolitanas. En el siglo XIX el 78% de la población vivía en el campo a comparación del 15% en la actualidad. El desenvolvimiento de este sector también dio paso a la creación de vías de comunicación y transporte así como un creciente intercambio comercial con la corona inglesa, lo cual

posteriormente sería causa y consecuencia para la independencia de Inglaterra y daría pie a la conformación de Canadá como nación.

La historia agrícola de Canadá no podría estar completa sin hablar de las praderas canadienses. Históricamente las praderas han sido la superficie terrestre por excelencia destinada al cultivo de granos y cereales, así como a la cría de ganado. Estas extensiones territoriales fueron aprovechadas por los primeros habitantes canadienses mejor conocidos como “las primeras naciones”, aunque la explotación del suelo se limitaba al autoconsumo de estas familias. Posteriormente los europeos que descubrieron estas tierras fueron los comerciantes de pieles quienes las intercambiaban con los aborígenes del lugar. Los exploradores también comenzaron a interesarse en estas tierras con otros fines diferentes que el de sólo habitarlas.

Hay que destacar que las condiciones climatológicas de algunos lugares de Canadá siguen siendo hasta la fecha muy difíciles por lo que la migración de extranjeros, primordialmente europeos, tardó en movilizarse hacia esta región. Es aquí donde las praderas cobran importancia ya que para los pioneros de estos suelos significaban espacios potenciales para la siembra y cosecha de trigo, así como la idea de libertad y bienestar a través de la propiedad privada. La construcción del ferrocarril canadiense del Pacífico significó un factor determinante para el *boom* migratorio de europeos principalmente ingleses, ucranianos, escandinavos y franceses de clase media y baja quienes vislumbraron en Canadá la oportunidad de trabajar y encontrar mejores condiciones de vida. Con ayuda del ferrocarril la movilización de personas se hizo mucho más fácil dadas las enormes dimensiones de este país, lo cual también facilitó la apropiación de tierras y el inicio de una nueva era en la explotación de este territorio. Los asentamientos agrícolas crecieron rápidamente a mediados del siglo XIX y el desarrollo de la actividad agropecuaria en forma se dinamizó a la par de la cultura canadiense y una sociedad muy heterogénea, pero que finalmente se integró con un mismo fin, formar una nueva nación.

Actualmente las praderas ocupan tres provincias fundamentalmente: Saskatchewan, Alberta y Manitoba, y hace más de dos siglos también. Por años las praderas han tenido que adaptarse a una serie de cambios económicos y políticos pero han logrado sobrevivir gracias al gran desarrollo que han tenido desde que comenzaron a explotarse. Canadá es hoy uno de los graneros más importantes del mundo, se encuentra dentro de los principales productores de cereales y granos básicos de muy alta calidad, a nivel interno estos productos ocupan los primeros sitios en producción y

exportación y es gracias a estos factores que las praderas han tenido éxito hasta la actualidad. En cuanto a la extensión territorial aprovechada, según datos de la FAO en el año 2000 la porción de suelo arable era de 45 millones 810 mil hectáreas mientras que 6 millones 368 mil hectáreas se ocupaban para cultivos permanentes y 15 millones 435 mil para pastura, asimismo, en el año 2003 se ocupaban 16 tractores y 3 trilladoras y segadoras por cada mil hectáreas, además en el año 2002 se consumieron 2 millones 613 mil 755 toneladas de fertilizante y se produjeron 12 millones 160 mil 153 toneladas⁹⁹. El siguiente cuadro explica claramente la distribución de los recursos utilizados en la actividad agropecuaria y el porcentaje que representa respectivamente:

Cuadro 20

Distribución de recursos (Porcentajes)

| 2000 | | | | 2003 | | | |
|--------------|----|-------------|----|---------------|----|--------------------------|----|
| Uso de suelo | | Uso de Agua | | Tierra arable | | Composición agropecuaria | |
| Arable | 6 | Agricultura | 12 | Temporal | 98 | Tierra y estructura | 37 |
| Otros usos | 92 | Doméstico | 20 | Riego | 2 | Ganado | 17 |
| Pastura | 2 | Industrial | 68 | | | Maquinaria | 46 |

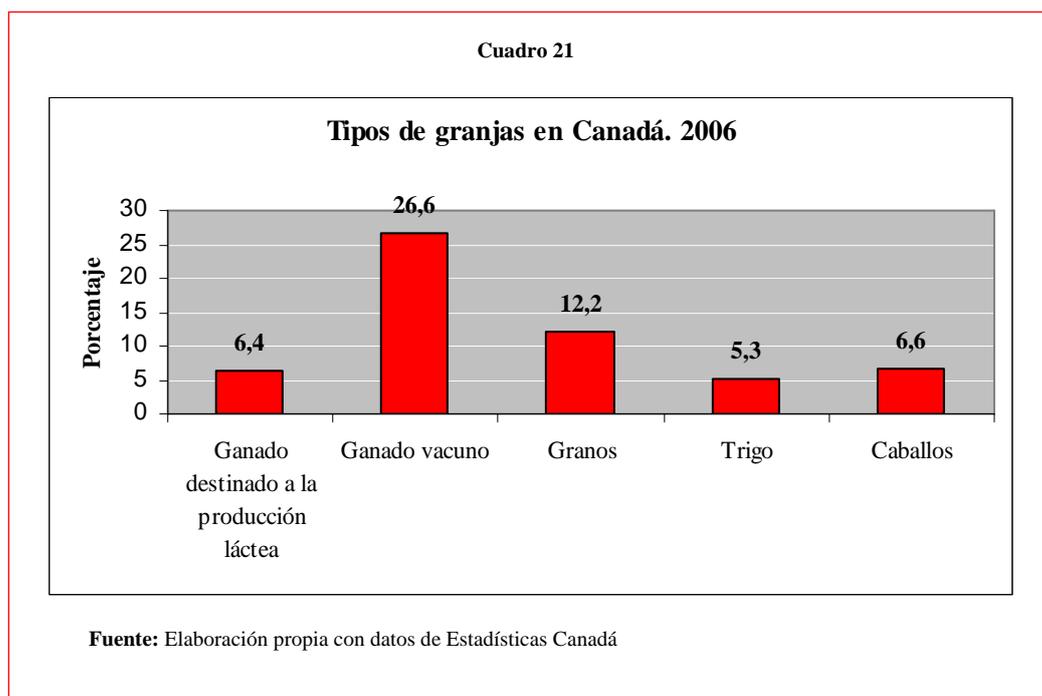
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO, ver http://www.fao.org/es/ess/yearbook/vol_1_2/pdf/Canada.pdf

La agricultura contempla un porcentaje bajo de uso de suelo y de agua, para el año 2000 sólo el 12% del líquido era utilizado en la agricultura, el uso de suelo arable también representa una mínima parte con un 6%; en cuanto a las composición agropecuaria, el 37% en 2003 era destinado a la tierra y estructura, el 46% a la maquinaria y sólo un 17% al ganado. Otra cuestión importante que hay que resaltar es que la actividad agropecuaria se realiza principalmente en las zonas rurales de Canadá y según el Censo Agropecuario del 2001 se considera zona rural a todas las áreas con menos de 1.000 habitantes o menos de 400 habitantes por kilómetro cuadrado.¹⁰⁰ Es en estas localidades donde se asientan las granjas encargadas de la actividad agropecuaria. Las granjas son figuras fundamentales en la producción de alimentos, hay una diversidad impresionante de especialización en granjas, pero las más comunes se dedican a la siembra y cosecha de cereales y la cría de ganado vacuno. Según datos de Estadísticas Canadá en el año 2006 se contabilizaron 2 mil 776 granjas que ocupaban

⁹⁹ FAO Libro anual estadístico, Perfiles por país, Canadá, ver http://www.fao.org/es/ess/yearbook/vol_1_2/pdf/Canada.pdf, investigado el 25 de mayo de 2006.

¹⁰⁰ "Censo Agropecuario 2001", Ministerio de Agricultura y Agroalimentos de Canadá, ver <http://www.statisticscanada.ca/english/agcensus2001/faq/faq7.htm>

una extensión territorial de 395 mil 228 hectáreas, en promedio 142 hectáreas por granja. Sin duda es número importante, pero haciendo una comparación con datos del 2001 se puede apreciar que hay una disminución significativa, en este año se contabilizaron 3 mil 34 granjas lo que significa una reducción de casi mil granjas en un lapso de cinco años. Existen diferentes tipos de granjas, pero los más importantes pueden ser apreciados en la siguiente gráfica:

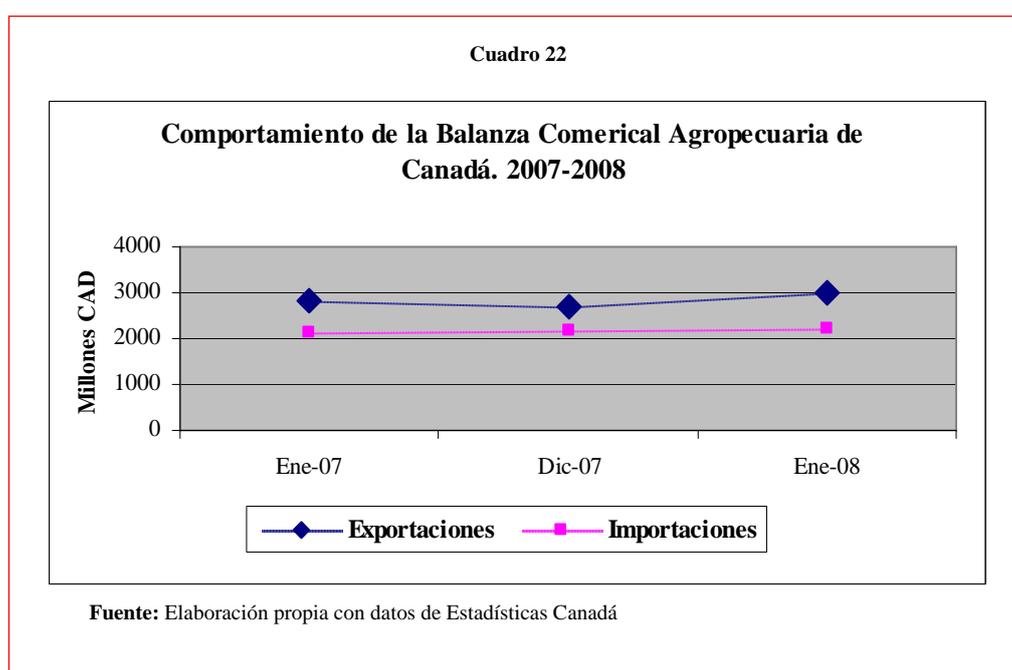


Según estadísticas de Canadá en los pasados cincuenta años la extensión territorial de las granjas en este país ha aumentado, pero el número de ellas ha disminuido. Este fenómeno se asocia principalmente a que las granjas que existen actualmente se han expandido y registrado un crecimiento importante en las últimas décadas a la par de un fenómeno negativo de despoblamiento rural y la desaparición consecuente de algunas de ellas, así como una mayor injerencia de grandes empresas dedicadas a este rubro y la inclusión de tecnologías más avanzadas.

2.5.2 Balanza Comercial Agrícola.

El comercio exterior de productos agroalimentarios es fundamental para Canadá, con una población relativamente pequeña y extensiones territoriales de tamaño considerable

aptas para la actividad agropecuaria el intercambio a nivel mundial significa una oportunidad importante para colocar excedentes alimentarios y cubrir la demanda de aquellos bienes que no se producen en el país principalmente debido a las condiciones climáticas. En los últimos años el comportamiento de la balanza comercial agroalimentaria canadiense ha tendido a ser estable, no ha registrado alteraciones drásticas y se mantiene superavitaria, aunque el balance entre exportaciones e importaciones es pequeño. La gráfica siguiente demuestra este comportamiento en un comparativo entre el año 2007 y el primer mes del año 2008:



Según los datos el balance entre exportaciones e importaciones es relativamente cerrado, además de demostrar un comportamiento muy parecido. En enero de 2007 las exportaciones significaron 2 mil 847 millones de dólares canadienses mientras que las importaciones registraron 2 mil 126 millones, para diciembre del mismo año las exportaciones descendieron con un saldo de 2 mil 705 millones y las importaciones se incrementaron ligeramente con 2 mil 159 millones, para enero de 2008 las exportaciones se incrementaron notablemente a 3 mil 15 millones a la par de las importaciones con un aumento más moderado de 2 mil 206 millones de dólares canadienses. En un comparativo, el periodo enero-diciembre del 2007 con respecto a las exportaciones indicó un incremento del 11.5% y el periodo enero 07-enero 08 aumentó

5.9%. Las importaciones variaron en el periodo enero-diciembre 07 en un 2.2% y en el periodo enero-enero 2008 crecieron en 3.8%, significando una variación menos drástica. Cabe mencionar que en comparación con lo registrado de manera total en la balanza comercial canadiense el rubro agrícola y pesquero ocupa una parte aún pequeña, a pesar de que algunos productos agrícolas como el trigo se encuentran entre los más importantes en cuestión de exportaciones a nivel general.

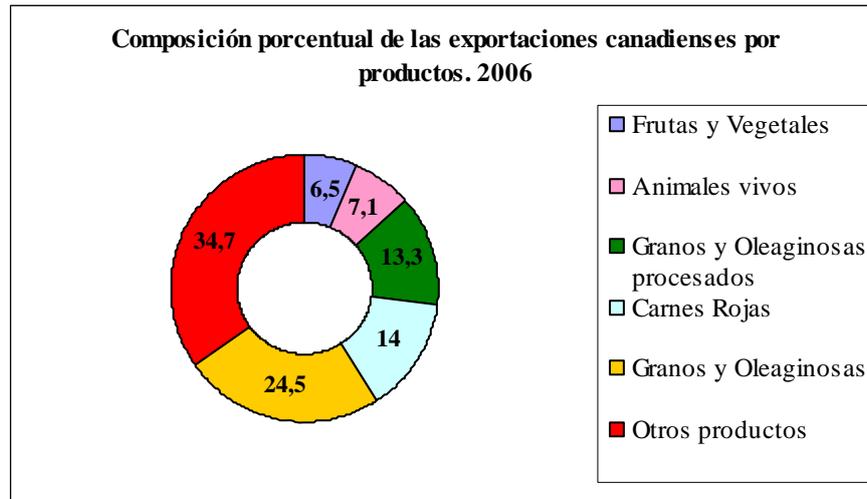
En cuanto a los principales socios y productos de Canadá a nivel internacional el siguiente cuadro muestra los más importantes para este país refiriéndose peculiarmente a importaciones y exportaciones en el año 2007:

| Cuadro 23 | | | | |
|--|---------------|------------------|---------------------------|---------------------------------|
| Principales Socios comerciales y Productos, 2007 | | | | |
| Principales socios importadores | EEUU | UE-25 | México | Brasil |
| Principales socios exportadores | EEUU | Japón | México | UE-25 |
| Exportaciones principales | Trigo | Cánola | Ganado vivo y sacrificado | Carne de res sin hueso y fresca |
| Importaciones principales | Vinos de uvas | Comida preparada | Galletas dulces y saladas | Cerveza |

Fuente: Elaboración propia con datos estadísticos de comercio internacional del Ministerio de Agricultura y Agroalimentación de Canadá.

Se puede apreciar en la gráfica que los productos más exportados son los granos, semillas, cereales, carne res y ganado en general. Las grandes extensiones de praderas canadienses son propicias para la siembra y cosecha de estos productos y para la crianza de ganado de calidad debido al buen alimento proporcionado a estos animales. En cuanto a las importaciones los alimentos preparados, las frutas y vegetales frescos y congelados y la cerveza son los más demandados por los consumidores canadienses. En 2006, las ventas al exterior de granos, cereales y oleaginosas representó más de una cuarta parte de las exportaciones totales de productos agropecuarios. La carne de res y el ganado en general está ganando terreno con el paso de los años y se vuelve un producto más demandado a nivel exterior, la siguiente gráfica indica la composición porcentual de las exportaciones para el mismo año:

Cuadro 24



Fuente: Elaboración propia con datos del documento “Visión General de la Agricultura canadiense y el Sistema Agroalimentario. 2007” del Ministerio de Agricultura y Agroalimentación de Canadá.

Gracias a productos como la carne y los cereales Canadá ha adquirido un lugar preponderante en la esfera internacional en la comercialización de bienes agropecuarios. En 2006 ocupaba el cuarto puesto sólo atrás de la Unión Europea, Estados Unidos y Brasil como exportador de productos agrícolas y agroalimentarios, en ese año las exportaciones canadienses representaron 3.5% del total a nivel mundial en comparación con el 12.2% de la Unión Europea conformada por 27 países, el 10.5% de Estados Unidos y el 5.1% de Brasil más el resto del mundo. Paradójicamente Canadá al igual que la Unión Europea, Estado Unidos, Japón y China se encuentra dentro los principales importadores de este tipo de productos. En los dos primeros casos es comprensible debido a la enorme demanda que representa la población de estas regiones. En el caso de Japón y Canadá se debe a la carencia de muchos productos agroalimentarios. Canadá ocupó en el año 2006 la quinta posición como importador, lo cual representa 2.8% del total a nivel mundial.

Es importante resaltar que la apreciación del dólar canadiense en los últimos cinco años ha sido determinante para este país en el lugar que ocupa tanto como importador y exportador a nivel mundial. En 2006 el tipo de cambio canadiense se apreció 0.67% y en 2007 0.88%, superando en valor al dólar estadounidense, lo que a su vez ha fortalecido el poder de adquisición de Canadá.

2.5.3 Composición de la PEA agrícola

La población de Canadá siempre ha sido un tema que genera polémica a nivel nacional, ya que el número de habitantes es muy reducido en comparación con la extensión territorial en la que habita, a pesar de las migraciones masivas que ha recibido en su territorio. Esta disparidad ha causado, desde la formación de esta nación, la necesidad de absorber grandes flujos migratorios de otros países. Inicialmente las migraciones provenían de Europa y Estados Unidos, pero actualmente hay una creciente población proveniente de Asia, África, Europa del Este y América Latina y el Caribe, que ha contribuido con el crecimiento y desarrollo económico de Canadá por representar una importante cantidad de mano de obra.

Otro problema que influencia directamente a la población rural y en general a Canadá es la edad de las personas. El caso de Canadá es el más precario en este sentido, el envejecimiento poblacional canadiense es un fenómeno que no se ha podido combatir del todo especialmente en el caso de las zonas rurales, ya que son las regiones en donde se alojan el menor número de jóvenes menores a 35 años. Los flujos migratorios reciben continuamente cientos de personas menores a esta edad, pero que se alojan en las grandes urbes como lo son Toronto, Montreal y Vancouver, mientras que aquellos habitantes de las zonas rurales que oscilan en esta edad emigran a las zonas metropolitanas en busca de otras oportunidades. En 2006 la edad promedio en las regiones rurales canadienses era de 52 años en contraste con la de diez años atrás en 1996 que era de 48.4 años. Esto quiere decir que los niveles de envejecimiento son mayores que los de natalidad en estos lugares. El cuadro que sigue muestra una comparación entre 1996 y el año 2006 con respecto a la edad promedio de las personas que operan las granjas en las zonas rurales en Canadá y en las provincias principales:

| Cuadro 25 | | | |
|--|------|------|------|
| Edad promedio de los operadores de granjas en Canadá y las provincias principales. 1996-2006 | | | |
| | 1996 | 2001 | 2006 |
| Canadá | 48,4 | 49,9 | 52 |
| Alberta | 48,2 | 49,9 | 52,2 |
| Québec | 45,2 | 47 | 49,3 |
| Ontario | 49,4 | 50,7 | 52,6 |
| Columbia Británica | 49,4 | 51,4 | 53,6 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo de Agricultura 2006 de Canadá

Las tendencias de género también han ido cambiando, en la actualidad las mujeres han logrado colocarse en puestos ocupacionales que hace unos cuantos años no se hubieran imaginado. Canadá no es la excepción y cada vez las mujeres participan más en actividades que tradicionalmente realizan sólo los hombres como el caso de la operación de granjas. En 2006 más de un cuarto de los operadores de granjas eran mujeres 27.8%, es decir aproximadamente 90 mil 840 mujeres, según cifras oficiales. Las personas que se emplean en la actividad agropecuaria han variado en número y composición debido a los factores antes mencionados. Su comportamiento no ha sido estable, cabe señalar que el sector productivo de bienes de consumo aloja a una menor cantidad de mano de obra que el sector servicios esto refleja la tendencia productiva de la economía canadiense en general perfilada mayoritariamente a proveer servicios. El cuadro de abajo demuestra que el número de personas ocupadas en la producción de servicios triplica a los que producen bienes entre ellos aquellos inmiscuidos con el sector agrícola. Igualmente, el grueso de la población que está ocupada en alguna industria es bajo considerando que la población de Canadá supera los 33 millones de habitantes y que sólo 16 millones 866 mil 400 se empleó en alguna industria en 2007, es decir sólo la mitad de la población en este país.

| Cuadro 26 | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Matriz ocupacional por Industria en Canadá. 2003-2007 | | | | | |
| Miles de personas | | | | | |
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Todas la industrias | 15,672,3 | 15,947,0 | 16,169,7 | 16,484,3 | 16,866,4 |
| Sector productivo de bienes | 3,925,7 | 3,989,8 | 4,002,4 | 3,985,9 | 3,993,0 |
| Agricultura | 332,4 | 326 | 343,7 | 346,4 | 337,2 |
| Sector productivo de servicios | 11,746,6 | 11,957,2 | 12,167,3 | 12,498,4 | 12,873,5 |

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas Canadá sobre el empleo por industria.

Por otro lado, la geografía también es un factor de peso para la población rural y la fuerza laboral en estas zonas. El territorio canadiense es inmenso cuenta con aproximadamente 10 millones de kilómetros cuadrados para una población de un poco más de 33 millones, es decir un promedio de 3.3 habitantes por cada kilómetro cuadrado. Este país posee una distribución poblacional extremadamente asimétrica, mientras que el 100% de la población en Nunavut y entre el 30 y 55% en los territorios del noroeste es considerado como rural, sólo el 13.8 y 13.0% respectivamente son

considerados dentro de este parámetro en Columbia Británica y Ontario.¹⁰¹ La tendencia del incremento poblacional en zonas rurales va en caída, a pesar de que las mujeres que habitan en estas zonas poseen niveles de fertilidad más altos que las que viven en zonas metropolitanas. En 1971 cada mujer tenía en promedio 2.1 hijos, entretanto en el año 2000 esta cifra fue de 1.5 hijos por mujer en zonas no rurales.¹⁰² Aún así el incremento de la población rural es mínimo, de 2001 a 2006 el incremento alcanzó difícilmente el 1%. En promedio únicamente uno de cada cinco canadienses viven en zonas rurales, en 2006 esta cifra equivalía a 6 millones de personas. Del total poblacional que es considerada como rural no toda la población se dedica a las actividades agropecuarias. Según un estudio de la OCDE solamente uno de cada diez habitantes rurales se dedica a esta actividad.¹⁰³ El siguiente cuadro se refiere a la composición de la población rural canadiense en un comparativo entre los años treinta y la última década y confirma la tendencia de la población rural a ocuparse en actividades que no están precisamente relacionadas con la operación de granjas.

Cuadro 27

En 2001 sólo el 11 por ciento de la población rural vivía en una granja censada

| Fecha | Total de población (Millones) | Población rural censada (Millones) | Población rural censada que opera una granja familiar | |
|-------|-------------------------------|------------------------------------|---|--|
| | | | Número (millones) | Porcentaje de la población rural censada |
| 1931 | 10.4 | 4.4 | 3.2 | 67 |
| 2001 | 29.9 | 6.1 | 0.7 | 11 |

Nota: La población rural censada se refiere a los individuos que viven fuera de los centros que albergan a 1,000 o más habitantes.

Fuente: Traducción Propia con base en datos de Estadísticas Canadá, ver <http://www.statcan.ca/english/research/21-601-MIE/21-601-MIE2006081.pdf>

Los flujos migratorios en zonas rurales representan una cantidad menor a la de los que habitan en zonas urbanas, aunque de igual forma tienen cierto peso en la economía agropecuaria, no obstante, esta pequeña porción de población tiene niveles altos de ocupación laboral y educación en estas zonas del país. Según datos de Estadísticas Canadá en el periodo comprendido entre el año 2001 y 2002 las zonas

¹⁰¹ Perfil rural canadiense, Censo analítico de diez años 1991-2001, ver http://www.rural.gc.ca/research/profile/nat_e.pdf, investigado el 29 de mayo de 2007.

¹⁰² Estadísticas Canadá, ver <http://www.statcan.ca/Daily/English/070426/d070426a.htm>, investigado el 29 de mayo de 2007.

¹⁰³ El traslape demográfico de Agricultura y sector Rural, <http://www.statcan.ca/english/research/21-601-MIE/21-601-MIE2006081.pdf>, investigado el 29 de mayo de 2006.

rurales atrajeron 12,000 inmigrantes a diferencia de los 23, 000 absorbidos en 1993. En 2001 18% de la población en Canadá era inmigrante, de este grueso el 89% vivía en zonas urbanas y sólo el 11% en zonas rurales.¹⁰⁴

Las cifras poblacionales en las zonas rurales canadienses no son muy alicientes, la tendencia al envejecimiento en general de la población canadiense es un factor que propicia la necesidad de seguir absorbiendo población de otros países, los índices de migración son altos, además del total de las personas que viven en zonas rurales una porción mínima es la que realmente contribuye con las actividades del sector agropecuario, las grandes industrias y empresas son las acaparadoras del sector y están causando la pronta desaparición de más granjas familiares, las cuales no pueden competir con la producción de estos gigantes. Este efecto puede resultar positivo, ya que gracias a esta inversión el campo canadiense está altamente tecnificado, pero también significa el apoderamiento del sector privado que unos años atrás formaba parte de la economía poblacional.

2.5.4 Fase TLCAN

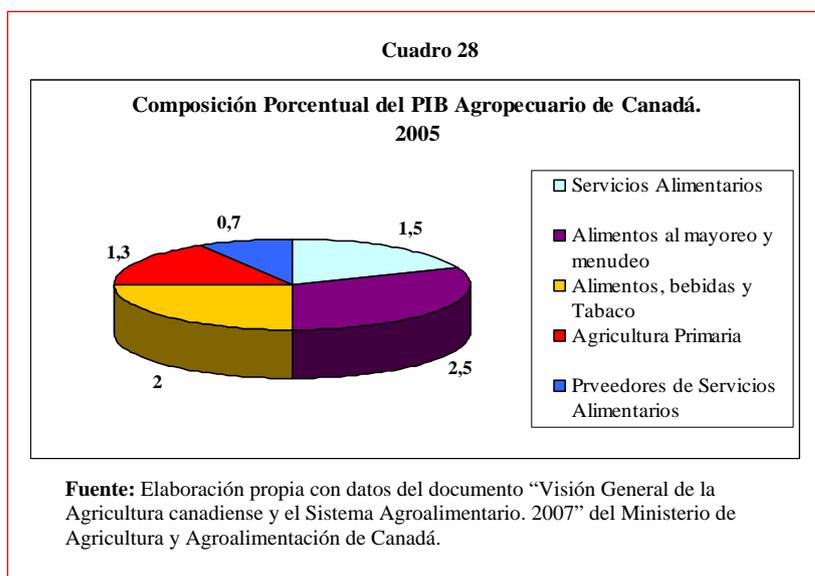
Para Canadá, el TLCAN significó una gran oportunidad política y económica para abrirse paso en el continente americano en su conjunto, le sirvió para afianzar la relación con Estados Unidos, acercarse a México y utilizarlo de alguna forma de trampolín para lograr entrar en mercados centro y sudamericanos. Las ventajas competitivas, como se vio claramente, en el sector son los granos, cereales, oleaginosas y ganado vivo y sacrificado con lo cual ha conseguido abrirse camino en esta región y obtener ventajas así como adquirir bienes de difícil producción nacional como frutos y vegetales frescos, hortalizas, vinos, cerveza y alimentos preparados. De esta manera el comercio exterior se ha dinamizado en los más de diez años que tiene en marcha el tratado. Actualmente significa un gran ingreso para la economía agropecuaria canadiense.

En los últimos años Canadá se ha colocado como uno de los graneros principales del mundo y como tal ha destacado a nivel mundial con los intercambios generados en

¹⁰⁴ Boletín Analítico del Canadá rural y sus pequeñas poblaciones, vol. 5, No.4, junio de 2004, <http://www.statcan.ca/english/freepub/21-006-XIE/21-006-XIE2004004.pdf>, investigado el 29 de mayo de 2007.

el sector y con el desarrollo de empresas transnacionales canadienses que compiten a nivel internacional y que representan un factor de peso en la modernización y tecnificación de su sector agropecuario. Otro factor fundamental es el apoyo federal y provincial del gobierno al sector agropecuario, el cual significo la inyección de 7 mil 700 millones de dólares en el periodo del 2005-2006. El sector privado también se ha beneficiado de este acuerdo con la combinación de los pequeños granjeros, las grandes compañías, la IED y los apoyos del gobierno. Canadá ha logrado construir toda una cadena de producción, distribución y comercialización de productos agrícolas y agroalimentarios de peso a nivel mundial que contribuye de igual manera a la economía nacional y al sector privado. Un ejemplo de éxito y beneficio a este último es el de la compañía Mc Cain, la cual posee más de 55 facilidades comerciales en seis continentes y que compite con diversas compañías del ramo a nivel mundial.

Las cuentas nacionales registran otro de los avances importantes en la era TLCAN, en 2005 este sector contribuyó con el 8% del total del Producto Interno Bruto y con el 12.8% de la matriz de empleo, lo cuál significó la ocupación de 2.1 millones de personas en este ramo en su conjunto; por su parte, el PIB generó 86 mil 100 millones de dólares canadienses encadenados a precios de 1997, de los cuáles un 1.3% corresponde netamente a la actividad agrícola primaria, el 2.5% a la venta al mayoreo y menudeo de productos agrícolas, el 2% a la producción de Alimentos, Bebidas y Tabaco y sólo un 0.7% a la provisión de servicios alimentarios. El gráfico siguiente muestra la composición porcentual del valor del PIB agropecuario de Canadá por producto:



El contexto estratégico canadiense se ha modificado y si bien no ha cambiado radicalmente si se ha vuelto más inclusivo. Es cierto que históricamente Estados Unidos ha sido el socio político y comercial de Canadá por excelencia, pero indiscutiblemente la integración e inclusión de México en la región ha aumentado el intercambio comercial y afianzado las relaciones entre estas dos naciones, ya que aunque la relación existe desde antes de que se firmara el acuerdo en 1994, nunca había sido tan importante como lo es ahora. Ante tal panorama el sector agrícola y agroalimentario es uno de los de mayor participación en ambos casos, representa un importante vínculo y significa un punto de interés para estas naciones sobre todo porque tanto México como Canadá poseen un factor en común: su producción y comercialización agropecuaria depende altamente de EEUU además de compartir el mismo tipo de problemas en la actualidad a causa de las dificultades para intercambiar en específico este tipo de productos con el país fronterizo.

El sentido original del TLCAN es abrir los mercados, liberalizarlos al igual que las economías de la región, así como propiciar un intercambio más fluido de bienes y servicios entre ellos los agropecuarios, empero, el proceso no ha sido fácil de llevar porque México, Canadá y Estados Unidos no se han comprometido por igual a respetar y llevar a cabo lo pactado en el tratado y la falta de responsabilidad repercute directamente en la realidad actual. Las divergencias y grandes asimetrías entre estos países es sólo un factor que no ha permitido esta dinámica, pero la otra cara de la moneda es la difícil situación que han tenido que sortear México y Canadá en cuanto a su relación con Estados Unidos, sobre todo después de los atentados del once de septiembre de 2001 y la agudización de pugnas comerciales en el seno de la OMC.

Estados Unidos ha exigido por años la desregularización de los mercados, la facilitación del intercambio y la eliminación de barreras comerciales, a lo que México y Canadá han respondido de manera satisfactoria, pero él mismo no ha cumplido con lo acordado provocando el deterioro del comercio agrícola y la generación de diferencias que atentan contra la integración y complementariedad regional. En el caso de la relación de México y Canadá este punto representa una oportunidad de acercamiento por medio de la búsqueda conjunta de soluciones para este problema. Asimismo, Hoy en día Canadá se ha fortalecido, el tipo de cambio canadiense supera ligeramente al estadounidense, posee una economía más sana que la de Estados Unidos y esto puede significar una coyuntura favorecedora para sobresalir y posicionarse mejor en la región.

CAPÍTULO III

3. México y Canadá frente a los impactos del TLCAN en el sector agropecuario con respecto a Estados Unidos.

3.1 Intercambio comercial del sector agropecuario y alimentario entre México y Canadá.

Cuando en 1944 México y Canadá establecen relaciones diplomáticas ambos países jamás imaginarían como se modificarían posteriormente los acercamientos políticos, económicos y culturales tanto en la región como en el mundo. Sin duda la situación ha cambiado desde esta fecha, lo importante es que lo que aparentemente se trataba de dos naciones diferentes y sin mucho más en común que su ubicación geográfica ahora es una estrecha relación en muchos sentidos. Aunque han pasado más de sesenta años del establecimiento formal de relaciones entre México y Canadá es realmente a partir de 1994 con el afianzamiento del TLCAN cuando dan un giro trascendental dando paso a su redefinición y consolidación. Es entonces cuando México se vuelve un socio estratégico para Canadá y viceversa.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN los países signatarios ingresan a una fase de integración mayormente fomentada por el acuerdo comercial y las relaciones trilaterales se vuelven fundamentales, no obstante, el tratado también da pie a un creciente acercamiento entre México y Canadá porque en el caso de las relaciones México-Estados Unidos y Canadá-Estados Unidos ya existían anteriormente a 1994 y en ambos casos Estados Unidos fungía como socio primordial de México y Canadá. En realidad el tratado solamente las provee de formalidad e institucionalidad. Mucho se ha hablado de la relación de la primera potencia mundial con sus socios comerciales, pero no es hasta hace poco que se despierta interés en toda clase de vínculos entre México y Canadá y se da un reconocimiento a la importancia de esta relación en nuestros días y en un futuro. Ahora se piensa en el potencial que puede adquirir en unos años si se sigue trabajando en una agenda bilateral que abarque temas de interés común para ambas naciones. Sin lugar a dudas actualmente la relación bilateral se ha complejizado de manera extraordinaria, la participación de ambos países en cuestiones conjuntas es muy diversa, al respecto la Dra. Teresa Gutiérrez-Haces, menciona que:

La cooperación bilateral entre los dos países (México y Canadá) es un hecho indiscutible, además es una cooperación bilateral muy interesante porque se ha dado en (sic) una serie de programas y hasta cierto punto la institucionalización de la relación (...), la cooperación entre ambos países es muy diversa (...), es tan amplia como la propia relación en sí, no es una relación que pueda reducirse a un

aspecto meramente comercial, por ejemplo hay convenios que están funcionando muy satisfactoriamente a nivel político, como es el caso de la relación entre el Instituto Federal Electoral en México y “Election Canada”, entre Estadísticas Canadá y el INEGI (...), hay una relación estrechísima entre sindicatos canadienses y sindicatos independientes de México, lo mismo entre ciertas organizaciones civiles de ambos países, con esto lo que te quiero decir es que el abanico es muy amplio (...), y esto significa que a la larga se está construyendo una relación sobre bases muy sólidas porque es una relación que se manifiesta en muchos ámbitos de la vida de los dos países (...).¹⁰⁵

La relación entre México y su socio comercial se ha dinamizado y diversificado satisfactoriamente, sin embargo, no sólo en cuanto a rubros y sectores sino también en relación a los actores que intervienen en ella. Los Estados no son los únicos que interactúan actualmente la sociedad civil, los empresarios, los estudiantes, el sector privado, las diversas instituciones de educación canadienses y mexicanas, por mencionar algunos casos, igualmente han establecido un vínculo importante que hace más rica la relación bilateral. En este sentido, el sector agropecuario y alimentario dentro del marco del TLCAN también ha sido plataforma para la convergencia de actores mexicanos y canadienses que participan en el proceso de intercambio comercial de los productos derivados de este rubro. Comparativamente México y Canadá siempre han sido importantes exportadores y consumidores de alimentos. A pesar de que ambos países sostienen en mayor medida este intercambio con Estados Unidos esto no quiere decir que no se busquen más opciones o se tengan más oportunidades. Un punto importante a destacar es que tanto México como Canadá se preocupan constantemente por la gran dependencia comercial que tienen con Estados Unidos y ante este panorama han incluido la elaboración de políticas y de estrategias para intentar diversificar sus mercados y encontrar nichos en el exterior con otros países que podrían ser socios potenciales, como es el caso de China.

No obstante la gran influencia que Estados Unidos ha ejercido sobre México y Canadá estos países han luchado por seguir manteniendo la relación estratégica con su socio comercial más importante a la par de respetar y preservar su cultura, sus valores y sus herencias. Si bien es cierto que tanto mexicanos como canadienses se han adoptado a diversas formas de la cultura estadounidense, no se puede decir que haya una asimilación completa a Estados Unidos. Marcar las diferencias es algo fundamental. Actualmente México y Canadá tienen un reto en común. Estados Unidos se mueve

¹⁰⁵ Entrevista realizada a la Dra. Teresa Gutiérrez-Haces en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, el 27 de Junio de 2007.

según sus propios intereses y en ocasiones lastima los regionales o no los toma en cuenta, por ende ambos países tienen en la arena internacional grandes competidores que no pueden pasar por alto ya que han penetrado sus propios mercados. Países como China y Brasil deben ser seriamente tomados en cuenta ya que si se sigue dependiendo del comercio con Estados Unidos existe una gran posibilidad de que se pierda mercado y en consecuencia se cierren nichos que ya se tenían ganados y que podrían ser arrebatados por productos más competitivos y de mayor interés para esta nación.

3.1.1 La Balanza Comercial agropecuaria de México y Canadá

El TLCAN tiene un papel definitivo en el crecimiento del comercio agropecuario entre los dos socios comerciales. Por el lado de México esta es una tendencia clara, la cual se ve reflejada en la balanza comercial nacional agropecuaria. A modo de comparación, en el periodo 1994-1995 se exportaron en total 3 mil 519 millones 500 mil dólares en productos agroalimentarios mientras que en el año 2007 se exportaron 11 mil 378 millones de dólares, significando un incremento de casi el cuádruple de las ventas al exterior. El siguiente cuadro muestra la situación de la relación de México con sus dos socios comerciales dentro del acuerdo:

| Cuadro 29 | | | |
|--|-------------|-------------|---|
| Exportaciones de México a la zona del TLCAN | | | |
| 2006-2007 | | | |
| Millones de dólares | | | |
| | 2006 | 2007 | VARIACIÓN PORCENTUAL 2007/2006 |
| Estados Unidos | 9,240 | 10,500 | 12 |
| Canadá | 656 | 878 | 34 |
| Total América del Norte | 9,896 | 11,378 | 13 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Revista T21 y SAGARPA-ASERCA

El crecimiento del comercio es inminente y seguirá aumentando con el paso del tiempo, aunque para México es indispensable contrarrestar la tendencia deficitaria en la balanza comercial agropecuaria. Lo que es importante resaltar es el incremento claramente positivo de las exportaciones a Canadá que significaron un acrecentamiento

del 34% en contraste con el 9% en el comercio con Estados Unidos en el periodo 2006-2007. En este año las ventas a Canadá representaron el 6% del total nacional, ubicándolo como el segundo socio más importante para México.¹⁰⁶ No obstante, el comercio no está consolidado ya que las importaciones de México provenientes de la zona del TLCAN continúan siendo más grandes que las exportaciones, lo que hace que la balanza comercial sea deficitaria generando un fenómeno negativo que se ha ensanchado paralelamente con el crecimiento del comercio total, particularmente en el caso de la relación con Estados Unidos.

Es común encontrar que los principales indicadores del país hablan de la bonanza por el incremento anual de las ventas al exterior de México pero no se menciona el incremento aún mayor de las importaciones. En un promedio anual el balance comercial mexicano es negativo en 2 mil millones de dólares en los catorce años que lleva en vigor el TLCAN.¹⁰⁷ Este es un problema grave, ya que México ha dejado de producir para satisfacer el consumo interno de su población y se ha visto forzado a importar diversos productos lo que ha dado paso a una crisis que pone en peligro la seguridad alimentaria mexicana.

En el caso de la balanza comercial agroalimentaria de México con Canadá hay una coincidencia en el factor deficitario de los intercambios comerciales, no obstante cabe reconocer que a pesar que México importa más de lo que Canadá importa existe un aumento importante en el comercio agroalimentario entre ambas naciones que no se puede desdeñar. Según un informe que presentó la Agencia Nacional de Estadística de Canadá, el 86% del valor total de las exportaciones agroalimentarias en 2006 se concentraron en cinco grupos de los cuales el 19% lo ocupan las hortalizas, las nueces y las frutas, las bebidas y vinagres el 14 %, el tabaco 14% y el té y las especias el 9 %. En el año 2007 México era el segundo socio comercial más importante en cuanto a las exportaciones agroalimentarias a Canadá después de Estados Unidos. Con respecto a las importaciones México ocupaba el tercer sitio solamente después de Estados Unidos y Japón, asimismo, es el segundo socio más representativo concerniente a la exportación de hortalizas y el tercero en cuanto a exportación de frutas. Cabe señalar que el comercio de Canadá con la Unión Europea-27 es más grande en volumen en

¹⁰⁶ Revista T21 en línea, “Aumenta 18% exportación agroalimentaria”, Comercio Exterior, Junio 4-Julio 17, 2007, ver en http://www.t21.com.mx/comercio_t21/02.06.07/pdf/pg_4.pdf, revisado el 20 de Marzo de 2008

¹⁰⁷ La Crónica de Hoy en línea, “Negativo, el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá”, Nacional, 23 de Enero de 2008, ver en http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_notas=343738

comparación con el que sostiene con México, pero hay que recordar que la Unión Europea está compuesta actualmente por 27 países, por lo que se considera que el intercambio bilateral entre México y Canadá es más amplio.¹⁰⁸ El comercio entre ambos países ha avanzado significativamente sobre todo si se toma en cuenta que es relativamente reciente. Han pasado únicamente catorce años desde que el intercambio se formalizó y hasta ahora ha arrojado cifras positivas y más sanas, es decir menos deficitarias en los dos casos. Estados Unidos aún es un intermediario fuerte y en algunos momentos incluso una barrera al comercio entre México y Canadá, además estos países tienen como prioridad el acercamiento y el intercambio económico con su respectivo vecino fronterizo y esto retrasa de cierta forma la relación o la deja en un segundo plano, no obstante, no se puede ser pesimista ya que el comercio entre los dos países continúa creciendo y ampliándose hacia nuevos proyectos de exportación, ambos pueden ser mercados potenciales y estratégicos y sobre esta idea sería pertinente actuar.

El siguiente cuadro muestra una comparación del periodo 2005 a 2007 en el cual hay efectivamente un crecimiento importante en la balanza comercial fundamentalmente en el caso de las importaciones de ambos países, las cuales pasaron de 658 mil 357 millones de dólares canadienses en 2005 a 880 mil 932 millones de dólares canadienses en 2007, sin duda un aumento más significativo que el de las exportaciones que continúan siendo mayoría, pero registran un avance más estable. Esta cuestión ha dado paso a que el balance comercial sea cada vez más cerrado. Al reducirse la distancia entre exportaciones e importaciones el balance cada vez es menor aunque esto no significa necesariamente que sea deficitario.

| Cuadro 30 | | | | |
|---|---------|-----------|--------------------|-------------------|
| Comercio Agroalimentario Canadá-México | | | | |
| 2005-2007 | | | | |
| Millones de dólares canadienses | | | | |
| Elemento | 2005 | 2006 | 2007 Enero/Octubre | Variación % 05/07 |
| Total de exportaciones agroalimentarias | 968,636 | 1,090,264 | 1,064,540 | 9 |
| Total de importaciones agroalimentarias | 658,387 | 880,932 | 983,116 | 33 |

¹⁰⁸ “Las exportaciones agroalimentarias de México a Canadá crecieron 35 por ciento: SAGARPA”, SAGARPA, boletín núm. 119/07, 30 de Mayo de 2007, en <http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2007/mayo/B119.htm>; y Servicio de Comercio del Ministerio de Agricultura y Agroalimentos de Canadá, http://atn-riae.agr.ca/stats/factsheet_e.htm#NAFTA, investigado el 2 de Junio de 2007

| | | | | |
|---|---------|---------|--------|------|
| Balanza | | | | |
| Comercial | 310,249 | 209,332 | 81,424 | -281 |
| Agroalimentaria | | | | |
| Fuente: Elaboración propia con datos de los perfiles de países del Ministerio de Agricultura y Agroalimentos de Canadá | | | | |

Bajo este contexto se considera que profundizar en las relaciones comerciales entre México y Canadá no es inútil, Pared Carlberg y James Rude opinan que:

A pesar de haber tenido extensas discusiones, en diferentes niveles, acerca de los efectos de NAFTA en el comercio agrícola entre México y los Estados Unidos, pocas han sido las tenidas acerca del comercio agrícola entre México y Canadá. El estudio de la influencia de NAFTA en comercio agrícola entre dos países es importante por dos razones: primero para descubrir si el tratado tuvo los efectos deseados en el comercio bilateral, y segundo para ayudar a Canadá en futuras negociaciones de comercio internacional.¹⁰⁹

El fortalecimiento de la relación entre México y Canadá no es una cuestión secundaria, no debe serlo, a pesar de la primordialidad de la relación con Estados Unidos en ambos casos. Un objetivo importante del TLCAN para los dos países era precisamente el aprovechar las ventajas comparativas en el sector agropecuario y de alguna manera fomentar el intercambio principal de cereales, hortalizas y frutas que ya se practicaba antes del acuerdo, pero que se impulsa con este. El comercio de Canadá y México está intercedido de alguna manera por Estados Unidos y su posición geográfica. Al encontrarse en medio de ambos países se da una triangulación en los intercambios comerciales que dificulta, pero no impide la relación bilateral. De esta forma muchos productos que son ingresados a Estados Unidos posteriormente son ingresados a Canadá también. El acercamiento de las dos naciones responde a un contexto de diversificación comercial por ambas partes, tanto México como Canadá coinciden que si bien se debe procurar la integración con Estados Unidos, igualmente, se necesita buscar la expansión y el acceso hacia otros mercados. En el caso de Canadá América Latina es uno de los objetivos comerciales. Países como China e India y su histórica relación con Europa también lo son.

México y Canadá afianzan relaciones comerciales en parte por este proceso, los productos agropecuarios comercializados también se diversifican, aunque las hortalizas, frutas y cereales sigan ocupando los primeros lugares en el intercambio; esta tendencia

¹⁰⁹ Jared Carlberg, James Rude, “Intercambio de Comercio agroalimentario entre Canadá y México bajo el Tratado de Libre Comercio”, Revista Mexicana de Agronegocios, julio-diciembre, año/vol. 8, núm. 015, Universidad Autónoma de la Laguna, Torreón, Coahuila, 2004, p. 3

se debe en gran parte al proceso de liberalización del comercio que influye en las exportaciones e importaciones bilaterales, Carlberg y Rude mencionan que:

El pacto de NAFTA con México señaló un cambio en las políticas de comercio canadiense, pasándolas a una fase activa regionalista después de una larga historia de multilateralismo. A pesar de las diferencias de desarrollo, el comercio con países en vías de desarrollo se basó crecientemente en reciprocidad. Antes de NAFTA, el comercio entre Canadá y México era pequeño, consistiendo básicamente en granos de Canadá a México, mientras que de México a Canadá eran frutas, vegetales y café. Bajo el tratado (NAFTA), México protegió a su industria del maíz de una desencadenada competencia, recibiendo a cambio un cierre parcial al acceso del mercado de frutas y vegetales de los países socios. Debo mencionar que algunos sectores proveedores de Canadá (lácteos, avícola y huevos) fueron excluidos del NAFTA. Por lo tanto aunque el tratado se dice ser de “libre comercio” algunos de los sectores más importantes de los tres países no fueron incluidos para la libre competencia.¹¹⁰

Al respecto cabe que señalar una diferenciación entre el libre comercio y el comercio libre. Cuando se instituye una zona de libre comercio se pactan parámetros que abrirán paulatinamente el intercambio de ciertos productos en orden de importancia para los países, ya que hay algunos productos más susceptibles a una liberalización que otros. Esto no significa necesariamente la imposición de barreras al comercio, pero si supone protección temporal para sus productores y comercializadores y sobre todo establece periodos de tiempo pertinentes para prepararse a la apertura total. Esta forma de acordar una liberalización comercial es sana a diferencia del comercio libre en el cual no hay regulación alguna y difícilmente se pueden mantener condiciones justas en el intercambio. Estas condiciones deben ser creadas por los mismos gobiernos, de no ser así se crean contradicciones y vicios que merman el verdadero propósito de un acuerdo. Cuando se actúa a favor de los oligopolios y monopolios preponderantemente extranjeros se dejan de perseguir y proteger a los intereses nacionales y entonces se crean condiciones de comercio libre en vez de libre comercio¹¹¹

Las condiciones rurales de México y Canadá son diferentes en muchos aspectos en cuanto a la densidad poblacional rural económicamente activa, la extensión territorial cultivable y el tipo de cultivos que son objetos de intercambio comercial, por mencionar tan solo algunos aspectos, y de alguna forma el comercio agropecuario

¹¹⁰ *Idem.*

¹¹¹ Cfr. Paulino Arellanes Jiménez, *Geopolítica mexicana a la deriva*, ver <http://www.tvaztecapuebla.com/opinion.php?credito=Paulino%20Arellanes%20Jimenez>, investigado el 27 de octubre de 2007.

bilateral se ha especializado de tal manera que será difícil cambiar este patrón, no obstante no es imposible. Los intentos por diversificar e incluir otro tipo de productos están presentes. En algunas ocasiones es el mismo texto del tratado el que no permite ser tan laxo a la hora de intercambiar productos agrícolas. El sector agropecuario es y será un asunto delicado de tratar ya que contempla aspectos fundamentales de la vida de los Estados, desde la seguridad alimentaria hasta la población rural económicamente activa y su papel en la economía. El comercio agropecuario y alimentario de Canadá y México es muy peculiar y son los contrastes en él lo que lo hacen más complejo, a diferencia del comercio que sostiene Canadá con Estados Unidos, el cual tiene mayor afinidad en cuanto a políticas rurales, infraestructura e incluso historia. Esto es consecuencia en parte de la presencia de sistemas socioculturales rurales diferenciados que influyen directamente en la situación actual de este sector y como se ha venido desarrollando.

El sector rural agroalimentario canadiense y estadounidense está engranado fuertemente a un sistema productivo muy completo y complejo, por lo que es estratégico en esta relación, en consecuencia es ampliamente apoyado y dinamizado. Esta actividad tiene un carácter más económico que social o cultural, y en este sentido se desenvuelve sobre esa línea. Por su parte, el sector rural agroalimentario mexicano está totalmente arraigado a su historia nacional, es parte fundamental de la conformación de la nación mexicana y se encuentra verdaderamente vinculado a aspectos socioculturales de la vida cotidiana. De tal manera que su funcionalidad va más allá de aspectos meramente económicos. El ejemplo más claro se remite a las afectaciones sociales y culturales directas al campo mexicano y su población a causa de los impactos económicos negativos del TLCAN en el sector. No obstante, cabe recalcar que no es objeto de este trabajo comparar el sector rural mexicano con el canadiense, sino comparar los efectos que el tratado ha tenido en este y los posibles puntos en los cuales pudieran converger y encontrar nuevos nichos de mercado que fortalezcan los lazos bilaterales. Para ello es importante rescatar ciertas diferencias que pueden servir para cohesionarse en vez de dispersarse, aunque es un factor que no se puede obviar ya que las consecuencias negativas del TLCAN sobre todo para México se deben en gran medida a este hecho.

A diferencia del comercio agrícola entre Canadá y los Estados Unidos, el cual consiste de muy similares condiciones entre productos del mismo tipo, y los cuales se mantienen bajo condiciones recíprocamente iguales, el comercio entre México y Canadá parece sólo funcionar en una dirección y puede explicarse con argumentos convincentes de ventaja comparativa. México importa productos producidos en tierras de grandes dimensiones tal como granos y semillas. Hay productos que han dominado las exportaciones de Canadá a México, más sin embargo [sic], el grado de volumen está cambiando. En 1995, la parte relativa de exportaciones canadienses en volumen fue de un 65%; para el 2001 está disminuyó a un 42%.¹¹²

Estados Unidos y Canadá poseen muchas similitudes con respecto al campo, ambos países están altamente capitalizados, poseen poca mano de obra campesina, pero altos niveles de tecnificación y los cultivos que producen son parecidos, por lo que México y Canadá pueden tener una gama un poco más variada en relación a producción e intercambio comercial de cultivos agrícolas. La ventaja puede encontrarse en los aspectos que los diferencian. Además, hay que resaltar que la tendencia deficitaria es muy peculiar ya que se logra apreciar particularmente en el intercambio de bienes intermedios y de capital de ambas economías, mientras que la tendencia superavitaria se presenta definitivamente en los bienes de consumo. Esto se debe por una parte a que en el caso de México no se puede hablar de un sector agropecuario desarrollado y altamente tecnificado como el de Canadá, que logre ser competitivo en la creación de bienes intermedios y de capital, por lo que una vez más el patrón es seguir exportando bienes de consumo básico como frutas y hortalizas. Esta situación puede significar un aliciente para levantar el campo mexicano e introducir nuevos y más variados productos del gusto del mercado canadiense, pero no puede significar una válvula de escape, igualmente debe fomentarse la inversión en el sector industrial. México no puede seguir siendo un país exclusivamente proveedor de bienes de consumo y materias primas.

No obstante, el incremento en el intercambio comercial, con todo y que beneficia más a Canadá que a México, la balanza comercial agroalimentaria bilateral es muy cambiante y vertiginosa, es decir, no sólo ha presentado un crecimiento acelerado en periodos como el del año 2005 a 2006, asimismo cabe puntualizar que estas rachas de aumento no han sido consecutivas presentando incluso disminuciones importantes como en el caso del año 2001.

¹¹² Jared Carlberg, James Rude, *op. cit.*, p. 4

Para explicar mejor esta situación, el siguiente cuadro muestra una comparación de la balanza comercial alimentaria y agropecuaria y la balanza agroalimentaria total específicamente del periodo 1993-2002 por ser el que abarca la primera década del TLCAN, además muestra el comportamiento de las importaciones e importaciones en ambos casos.

| Cuadro 31 Intercambio Comercial de México con Canadá. Cuadro Comparativo 1993-2002 | | | |
|--|---|---|--|
| | Balanza Comercial Agropecuaria | Balanza Alimentaria | Balanza Agroalimentaria total |
| Bienes de consumo | <ul style="list-style-type: none"> Durante el periodo de 1993 a 2002 México registró un superávit acumulado por 62.4 millones de dólares. Los productos que más se exportan son frutas, legumbres y hortalizas frescas, representan más del 80% del total de exportaciones. | <ul style="list-style-type: none"> Se presenta un déficit total acumulado de 1,196.9 millones de dólares en el mismo periodo, y en 2002 se ubicó en 238.2 millones. Los productos que determinan ese patrón son carnes frescas o refrigeradas, leche en polvo, conservas vegetales alimenticias y preparados alimenticios especiales. | <ul style="list-style-type: none"> En general la balanza comercial agroalimentaria de México con Canadá registró un déficit acumulado de 4,417.9 millones de dólares. Al inicio del TLCAN el saldo deficitario era de 267.3 millones en comparación con el cierre del periodo en 2002 cuando se situó en 504.6 millones. |
| Bienes intermedios | <ul style="list-style-type: none"> La Balanza registró un déficit de 2,661.2 millones, en 2002 el déficit fue de 204.7 millones. El promedio del periodo sumó 266.1 millones. Concentración en las compras de semillas, frutas y oleaginosas, así como trigo, con casi el 90% del total de importaciones. | <ul style="list-style-type: none"> El déficit acumulado en el mismo periodo fue de 370.4 millones. Mayores importaciones, en casi un 50% de aceites y grasas animales y vegetales, pieles comestibles de cerdo y carnes frescas y refrigeradas. | <ul style="list-style-type: none"> México registra un superávit en la balanza comercial agropecuaria de bienes de consumo, que se revierte a déficit al incluir los bienes intermedios y de capital. |

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del artículo: Tapia Maruri, Joaquín, "Apertura comercial y eficiencia económica del sector agropecuario de México en el TLCAN", en *Revista Comercio Exterior*, vol. 56, núm. 8, Agosto de 2006, p. 700.

Para confirmar los datos arriba señalados se menciona que, según información del Ministerio de Agricultura y Agroalimentos de Canadá en el año 2006, los cinco principales bienes que exportaba este país a México, por orden según las ganancias que representaron, eran semillas de cáñola, trigo duro y no duro,¹¹³ carne sin hueso y carne

¹¹³ El trigo *durum*, en inglés, o conocido como trigo duro ámbar y rojo, son diferentes tipos de este cereal, se cosecha en el oeste de Canadá en las regiones más secas de las praderas y se utiliza como bien intermedio en la creación de sémola de trigo que posteriormente se convierte en bien capital en la producción de pastas, fideos generalmente y en harina y pan.

comercial agropecuario y alimentario entre ambos países es importante lejos de las opiniones de aquellos que sostienen que no hay coincidencias ni relaciones de trascendencia entre ellos, por lo que México no debe resignarse al intercambio de bienes con Estados Unidos. En un contexto trilateral como el del TLCAN caben acercamientos también bilaterales y estas son en parte las bondades del acuerdo, por ende la liberalización que de él se desprende debe intentar ser encausada de forma equitativa en todas direcciones. Al respecto Pared Carlberg y James Rude mencionan que:

(...) la liberalización del comercio bajo la influencia de NAFTA resultó de mutuo crecimiento en el tráfico de productos entre Canadá y México. A pesar de que la velocidad de acceso al mercado varía según el tipo de producto así también por las condiciones de cada país, es claro que NAFTA –quizás por sí sólo pero ciertamente como parte de la estrategia de liberación comercial de México—ha jugado un rol importante en el crecimiento del comercio de productos agrícolas entre Canadá y México. A pesar de que los efectos de liberalización han variado según cada sector, estos efectos, en general han impulsado el crecimiento bilateral de intercambio comercial.¹¹⁵

El comercio agrícola y agroalimentario de México y Canadá no puede ni debe obviarse, por el contrario debe seguir fomentándose. Hay espacios que pueden aprovecharse y, a pesar de que la población de Canadá es relativamente pequeña en comparación con la mexicana, existen sectores importantes a los cuales dirigir las exportaciones de productos de este sector. Cabe recordar que internamente Canadá cuenta con una importante cantidad de mercados a los que podrían dirigirse los bienes agrícolas debido a la enorme diversidad étnica y cultural de este país. Actualmente son las pequeñas y medianas empresas, (PyMES), quienes han dominado este sector. Dicho grupo podría representar un peso mayor en el comercio con Canadá y aprovechar las ventajas del TLCAN, pero hacen falta apoyos gubernamentales como la simplificación de trámites para acelerar este tipo de proyectos, mayores opciones de financiamiento e información clara y detallada del proceso de exportación.

¹¹⁵ Jared Carlberg y James Rude, op. cit. p. 10

3.1.2 Cooperación Bilateral en materia de temas agrícolas y alimentarios entre México y Canadá

Es importante mencionar que los intercambios comerciales agropecuarios de México y Canadá en el contexto del TLCAN han abierto paso a un sinnúmero de acercamientos de carácter institucional, político, privado e incluso poblacional. Dada la evolución en las relaciones en general de los Estados que conforman la región de América del Norte e incluso el mundo hay una tendencia de diversificación en los actores que participan en las relaciones internacionales y el caso de Canadá y México no es la excepción. Hoy en día existe un vínculo significativo entre empresarios canadienses y mexicanos, así como organizaciones civiles y comités especializados en el sector rural que incluso han tenido la necesidad de institucionalizar y formalizar su interacción mediante la conformación de comisiones, grupos especializados de trabajo, cámaras de comercio, entre otras figuras.

A simple vista es difícil reconocer el trabajo conjunto que se realiza entre los dos socios comerciales con respecto al sector agropecuario y el comercio sustancial que se desprende de él, pero fuera de los órganos que se crearon en el marco del TLCAN se ha creado un efecto de *spill over* que va desde los Estados hasta la población de ambos países que se extiende y derrama a todos los demás sectores. Un ejemplo es el llamado Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales creado en 1974 por medio de un memorando de entendimiento entre México y Canadá. El programa da la oportunidad de otorgar empleo temporal a campesinos mexicanos que quieran colaborar en las tareas de primordialmente granjas e invernaderos canadienses, además ha tenido gran aceptación entre este sector de la población y representa un ejemplo de migración ordenada. No obstante, aún falta trabajar en el fondo ya que hasta ahora las formas han funcionado muy bien, pero siguen existiendo casos de violación a derechos humanos y de condiciones indecorosas de trabajo para los campesinos mexicanos. Es por ello que el trabajo conjunto debe ser una prioridad para ambos gobiernos, únicamente de esta forma se lograrán superar las inconsistencias. A continuación el cuadro muestra tan sólo algunos de los encuentros de diversas instituciones y grupo de trabajo que se han desprendido de la relación bilateral en los últimos años como ejemplo de la dinámica e interesante interacción de las naciones en temas de importancia para comercio agropecuario y alimentario compartido.

| Cuadro 33 | | | |
|---|---------------------|----------------|---|
| Reuniones Bilaterales México-Canadá. Temas agropecuarios y alimentarios. 2005-2007 | | | |
| Evento | Fecha | Lugar | Logros |
| XVI Reunión del Acuerdo Agropecuario Trinacional | Agosto 12, 2006 | Banff, Alberta | *Exposición comercial y el foro “Pruebe lo saludable”. Exposición de productos orgánicos. *Intercambio de información de manera personal y electrónica sobre sociedades cooperativas y empresas rurales. *Revisión de la armonización de medidas y estándares sanitarios y fitozoosanitarios (SPS), entre los tres países con el fin de evitar restricciones comerciales innecesarias. |
| XIV Reunión Interparlamentaria México-Canadá | Octubre 23,24, 2006 | Ottawa, Canadá | *Fortalecimiento de esquemas como competitividad, tecnología, comercio y desarrollo rural. *Reconocimiento de la necesidad de diseñar instituciones supranacionales con comisiones específicas. *Evaluación del Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales, PTAT y de las subvenciones y barreras arancelarias impuestas al comercio. *Negociación de nuevos acuerdos de comercialización de frutas con México y de cereales con Canadá |
| Reunión Bilateral México-Canadá y su Comité Consultivo en Agricultura. | Junio, 2005 | México, D.F. | *Establecimiento de alianzas estratégicas, esquemas de capacitación y manejo de nueva tecnología en el sector agropecuario. *Actualización y optimización de sistemas de cadenas de autoservicio. *Análisis de aspectos fitozoosanitarios, encefalopatía espongiforma bovina e importación de ganado vacuno Hertford |
| V Encuentro de líderes de la Alianza México-Canadá. Grupo de Trabajo de Agronegocios. | Marzo 6 y 7, 2007 | México, D.F. | *Propuesta de diversificación y ampliación del PTAT a otros sectores de la economía. *Propuesta del establecimiento de nuevos grupos de trabajo sobre la ganadería y la genética y otro grupo de cárnicos. *Celebración del III Congreso de Frijol entre México y Canadá. |

Fuente: Elaboración Propia

Sin duda, este tipo de encuentros periódicos es fundamental para seguir fomentando la búsqueda de nuevas soluciones a los problemas que enfrentan ambos países en cuanto al comercio agroalimentario se refiere y también la creación de propuestas e ideas innovadoras que mejoren este intercambio a nivel bilateral, regional e incluso mundial. A últimas fechas, el 3 y 4 de marzo de 2008, se celebró en Ottawa, Canadá la Reunión de la Alianza México-Canadá en donde personalidades importantes de ambos gobiernos hicieron hincapié en que esta asociación debe responder a las exigencias del nuevo contexto internacional de manera competitiva, basándose siempre en la cooperación bilateral. En esta reunión sesionaron los seis grupos de trabajo que la conforman, incluyendo el Grupo de Agronegocios, el cual concluyó que se trabajaría

para intercambiar información que amplió principalmente los sectores: hortícola, ganadero, genético, cárnico y de las leguminosas por ser los productos más exportados entre ambos países.

Con este tipo de encuentros se puede dilucidar que la relación mejorará indiscutiblemente a medida que exista un mayor conocimiento entre ambas naciones, ya que este es un problema básico sobre todo entre México y Canadá. Aunque se encuentran relativamente cerca y forman parte de una misma región, ambos países presentan diferencias circunstanciales, pero a su vez también pequeñas coincidencias que pueden servir como ventajas competitivas y para reforzar el carácter estratégico de su relación sobre todo en temas tan cruciales como el de la agricultura, los alimentos y los intercambios comerciales que se desprenden de ellos. Aquellos que participan en esta dinámica están conscientes de estos aspectos, es por eso que los reconocen. En Octubre del 2006 en la XIV Reunión Interparlamentaria de México y Canadá, líderes y legisladores de ambos países afirmaron que:

México y Canadá, garantizan un gran potencial de cooperación, dada la orientación y las condiciones de sus respectivas economías y estructuras industriales, así como por sus estructuras demográficas, científico-tecnológicas y agrícolas, entre otras. En los últimos diez años se han suscrito más de 50 acuerdos bilaterales en sectores que incluyen desde la agricultura, las comunicaciones, la educación, la cultura, el medio ambiente, el buen gobierno, el desarrollo social, la salud, la justicia, entre otros.¹¹⁶

De esta manera, la cooperación entre México y Canadá sigue siendo fundamental para el sector y debe continuarse procurando para desarrollarla y expandirla. Esto sólo se logrará si se vencen los siguientes retos:

- Por parte de México revertir la balanza comercial deficitaria en la región y específicamente con Canadá mediante la tecnificación del campo mexicano y la inyección de fondos e inversión que mitiguen las condiciones de pobreza y generen más empleos, así como a través de la capacitación de la PEA agropecuaria.

¹¹⁶ Carpeta Informativa de la XIV reunión interparlamentaria México Canadá, 21-24 de Octubre de 2006, Ottawa Canadá, Cámara de Senadores, Coordinación General de Asuntos internacionales y relaciones interparlamentarias, en http://www.senado.gob.mx/internacionales/assets/docs/relaciones_parlamentarias/america/reuniones/canada1.pdf, investigado el 11 de Julio de 2007

- Por parte de Canadá, procurar un mayor acercamiento con México que se traduzca en una verdadera cooperación en el sector, mediante el asesoramiento de nuevas técnicas y tecnologías utilizadas en el campo y el compromiso conjunto para su mejoramiento.
- Por parte de ambos, la lucha contra las prácticas desleales del comercio y las altas subvenciones que imponen países como Estados Unidos a algunos productos básicos en el intercambio comercial.
- Pugnar por una mayor diversificación del comercio en cuestión de bienes liberalizados aprovechando las ventajas comparativas de México, pero trabajando para hacerlas competitivas y poder ofrecer al mercado canadiense bienes intermedios y de capital, lo cual puede revertir o disminuir los efectos deficitarios de la balanza comercial mexicana con ese país.

El tercer punto es de suma importancia sobre todo porque es uno de los aspectos nodulares del presente trabajo. Los intercambios en materia de agricultura y agronegocios tienen todo un campo de oportunidades entre ambos países, pero en la mayor parte de las ocasiones se ven obstaculizadas o retrasadas por los compromisos que tanto México y Canadá tienen con Estados Unidos. Uno de los puntos en los que convergen estos países es la cuestión del capítulo 11 y 19 del TLCAN y todo el debate que ha girado en torno a su aplicación. Al respecto hay pugnas y controversias, así como debates que aún no han podido destrabarse. La urgencia de revisar estos capítulos es primordial ya que los vicios en la ejecución de las leyes pactadas siguen existiendo. México y Canadá han sufrido las disputas en contra de Estados Unidos por acciones proteccionistas o agresivas en contra de la soberanía e independencia de ambas naciones. En suma, las controversias se acentúan debido a la ineficiencia de los órganos trilaterales y a la diferencia entre leyes, políticas, economía y estructuras institucionales de los países del TLCAN. Al no poder solucionar sus disputas a nivel regional estas transitan a un nivel internacional o se recurre a instancias nacionales creando confusión y dificultando el proceso. Este es uno de los grandes retos que los tres países tendrán que vencer, sobre todo Canadá y México quienes resultan mayormente afectados por las decisiones unilaterales y nocivas para el comercio justo y el intercambio cordial entre las tres naciones. Es por ello que deberán encontrar opciones para enfrentar

conjuntamente esta situación y crear mecanismos que ayuden a destrabar las negociaciones y las disputas que sostienen a nivel local, regional e internacional.

3.2 Conflictos en el intercambio competitivo de producción agropecuaria de México y Canadá hacia Estados Unidos

Cuando el TLCAN entró en vigor en 1994 el primer objetivo a cumplir era la creación de una zona de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, consecuentemente y, como se asienta en el primer capítulo del texto jurídico del tratado, se buscaba eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, promover condiciones de competencia leal en la zona, aumentar las oportunidades de inversión y suscitar los beneficios del acuerdo para los tres países de manera equitativa, empero, en la actualidad no se puede afirmar que todos estos puntos se hayan cumplido al pie de la letra. Una de las razones que sin duda merman la posibilidad de consumarlos se relaciona directamente con las asimetrías entre los tres socios comerciales, sobre todo en el caso de México. Este no es un factor nuevo, ya que desde el comienzo de las negociaciones para concluir la firma del tratado se sabía de la gran disparidad entre este país y sus ahora socios del norte y el reto que significaría hacer frente a esta cuestión tanto para México como para Estados Unidos y Canadá. También se suponía que ambos países y en especial Estados Unidos sirvieran de plataforma para impulsar y apoyar la frágil economía mexicana y de esta manera reducir las brechas existentes.

Lo cierto es que esta tarea no se ha llevado a cabo. Por el contrario existe una propensión al crecimiento de las disparidades entre los integrantes del TLCAN y en algunos casos la obstrucción de lo acordado en el tratado debido a políticas internas que caen en el proteccionismo y unilateralismo dejando fuera del juego a países como México y que se enfrentan a francas desventajas. Está claro que la responsabilidad de ser un país competitivo recae parcialmente en los Estados, pero no existen economías totalmente cerradas en el mundo y el espectro interno de un país siempre estará ligado con el exterior y en consecuencia será afectado por este. En el caso de México no se ha fallado en la creación de políticas destinadas a la solución de los problemas que lo aquejan en este sentido, sin embargo, no se ha sido exitoso en la correcta instrumentación de estas es por ello que en la mayoría de los casos los resultados no son los que se esperaban.

Aunado a esto, la situación externa se vuelve un obstáculo más que obstruye el camino para intentar revertir los efectos negativos del acuerdo en México particularmente en el caso del libre flujo comercial de bienes y servicios, los cuales han perdido protagonismo en la región sumándose al ahondamiento de una situación deficitaria del comercio en la zona. Hay que destacar que México no es el único país que tiene este tipo de repercusiones en el área. Canadá aunque es una nación desarrollada, con altos índices de crecimiento, competitividad, tecnología y en contraste bajo niveles de pobreza, analfabetismo e inseguridad también es sujeto de los impactos negativos del acuerdo. Es un hecho que existe una mayor afinidad entre Canadá y Estados Unidos derivada de las semejanzas culturales, económicas, políticas e incluso lingüísticas, no obstante, no se puede dejar de lado que este último país es la primera potencia económica, política y militar a nivel mundial y que por años Canadá también ha mostrado una gran dependencia hacia Estados Unidos. Esta cuestión es reconocida por los mismos canadienses:

Es una realidad que los Estados Unidos son el socio más grande de México y Canadá así como el más importante inversionista en ambos países. México dirige el 87 % de sus exportaciones totales hacia Estados Unidos y el 70 % de sus importaciones totales provienen de allá. Canadá compra el 70 % de sus importaciones totales en Estados Unidos y dirige el 80 % de sus exportaciones totales.¹¹⁷

Esto demuestra la notable dependencia conjunta del intercambio con Estados Unidos, tanto para México como para Canadá, a pesar de los intentos por diversificar su comercio y redireccionarlo hacia socios potenciales que pueden aliviar un poco su excesiva concentración de los intercambios con este país.

Por otra parte, se creía que el TLCAN dotaría de las instituciones e instancias necesarias para hacer frente a los abusos cometidos y prácticas desleales dentro de la interacción comercial trilateral, pero es claro que no han sido suficientes y son sobrepasados por la casi inmunidad que posee Estados Unidos al dominar en la región. México y Canadá se encuentran en muchas ocasiones más preocupados por otro tipo de aspectos y por mantener una relación cordial con el hegemón y pasan por alto las arbitrariedades que se suscitan. Esta situación también fue abordada en la reunión interparlamentaria entre México y Canadá en donde se destacó que:

¹¹⁷ Carpeta Informativa de la XIV reunión interparlamentaria México- Canadá, op. cit.

Podría pensarse que México y Canadá, al ser menos poderosos, ganarían más con la puesta en marcha de procedimientos, reglas e instituciones comunes que tuvieran como consecuencia aminorar la influencia estadounidense. Pero no es así porque ambos están preocupados por el hecho de que Estados Unidos, en razón de su tamaño, podría dominar los mecanismos trilaterales que serían instaurados debido a que, incluso con mecanismos que salvaran esta primera dificultad, la integración por sí misma reforzaría la dominación estadounidense. Además, los canadienses, en particular, se encuentran inquietos frente al debilitamiento de su cultura y frente a la eventualidad de que sus políticas y redes sociales se disuelvan igualmente. Los mexicanos se preocupan del cada vez más grande control sobre sus industrias, del debilitamiento de su cultura, así como del temor de que Estados Unidos acapare sus recursos naturales.¹¹⁸

Estas preocupaciones seguirán latentes mientras no se realicen acciones para contrarrestar los efectos negativos de ser socios y vecinos del país más poderoso del mundo. Desgraciadamente en términos reales no se puede afirmar que México y Canadá harán un frente común a su vecino compartido, a pesar de coincidir en diversas situaciones. Como menciona la Dra. Gutiérrez-Haces, es indiscutible que en la región existirán relaciones trilaterales y otras estrictamente bilaterales, es decir cuestiones que sólo pueden ser tratados en el marco de la relación Canadá- Estados Unidos, México- Estados Unidos y por supuesto México y Canadá, pero la cooperación entre estos dos últimos países nunca podrá negar el componente que representan los Estados Unidos. Por lo tanto pensar en la conformación de un bloque México-Canadá frente a Estados Unidos está muy lejos de ser real.¹¹⁹

Lo que si se ha hecho es establecer estrategias para mejorar la relación que tienen ambos con Estados Unidos, pero solamente en algunos casos por lo que es preciso profundizar en la cooperación entre México y Canadá y visualizarlos aspectos en los que si se pueden unir y hasta qué punto, con el fin de contrarrestar las implicaciones dañinas para ambas naciones. Un ejemplo claro de estas posibles coincidencias se dio cuando en el año 2001 después de los ataques terroristas del once de septiembre en Estados Unidos se da una reconversión en su política, cerrando parcialmente sus fronteras y adoptando una actitud proteccionista ante la región y el mundo. La seguridad y lo que implica se convierte en el tema central de todas las políticas y declaraciones del hegemón y esta situación se mantiene hasta nuestros días. Dichos acontecimientos no tiene que ver directamente con los intercambios comerciales en la región, pero si se debe reconocer que en la medida en que las medidas de

¹¹⁸ *Idem.*

¹¹⁹ Entrevista a la Dra. Teresa Gutiérrez-Haces, op. cit.

seguridad comenzaron a dominar todo el espectro interno y externo de las relaciones estadounidenses. Las fronteras y los respectivos vecinos fronterizos se vieron igualmente implicados en este proceso de creación de un cerco de seguridad en América del Norte e incluso el mundo, afectando entonces el cruce de bienes y servicios tanto mexicanos como canadienses. La siguiente declaración también fue hecha como parte de los intercambios interparlamentarios de México y Canadá:

(...) los acontecimientos de ese mismo año (2001) condujeron a una revisión completa de la política exterior de Estados Unidos desplazando las prioridades en cuanto a las relaciones con México y Canadá. La resolución de los diferendos comerciales y la redefinición de las políticas de inmigración, dos asuntos importantes en toda estrategia de integración, perdieron su urgencia. En su lugar, las cuestiones de seguridad se convirtieron en los asuntos centrales de la colaboración entre los tres gobiernos. México y Canadá reconocieron la importancia de la seguridad como tal, pero siguieron consientes de que, habida cuenta de los cambios de prioridades en Estados Unidos, la cooperación en la materia era esencial para mantener el comercio transfronterizo, los flujos de capital y traslado de personas. Aunque los objetivos comunes de los tres países son sin duda menos convergentes hoy que antes del 11 de septiembre, todos tienen interés, aunque por razones diferentes, de fortalecer su integración.¹²⁰

El sector agropecuario y alimentario fue precisamente uno de los más castigados con estas medidas de seguridad, las cuales en ocasiones interrumpían el libre paso de este tipo de productos al ser detenidos en las respectivas fronteras para pasar por tardados procesos de revisión e inspección antes de ser ingresados a los Estados Unidos, en caso de haber sido aceptados. Otros no corren con la misma suerte y son rechazados excusando cualquier particularidad por más pequeña que sea. En la mayoría de los casos los productos que se comercian son bienes perecederos y frescos, especialmente con respecto a México, quien exporta un gran número de bienes de consumo que llegan a descomponerse o perder calidad por las inspecciones sanitarias estadounidenses.

Por otra parte, la imposición de grandes apoyos y ayudas en forma de subvenciones a los granjeros estadounidense y a los bienes que se producen crean una competencia desleal por parte de este país con sus dos socios comerciales, quienes desde luego no logran igualar los enormes subsidios de Estados Unidos por lo que sus productos pierden competitividad en el mercado regional. Asimismo, se da pie a distorsiones en lo acordado en el tratado peculiarmente sobre las estipulaciones que se dan alrededor del carácter de nación más favorecida y que deben mantener los tres

¹²⁰ Carpeta Informativa de la XIV reunión interparlamentaria México- Canadá, op. cit.

socios comerciales. Igualmente se presenta un efecto negativo cuando los bienes de Estados Unidos comienzan a inundar los mercados mexicano y canadiense al recibir más apoyos de su país de origen.

En suma, se reconocen dos obstáculos principales al intercambio competitivo de bienes agropecuarios y alimentarios en la relación de México y Canadá con respecto a su socio comercial: el primero concierne a la utilización de las medidas sanitarias y fitosanitarias como excusa para rechazar principalmente el ingreso de bienes de consumo y proteger el mercado estadounidense de importaciones que compitan con su propia producción, aceptando sólo aquellas que sean primordiales. El segundo obstáculo es la gran cantidad de subsidios y cuotas compensatorias que aplica Estados Unidos a sus productos y productores, dejando en una situación de desventaja a sus socios regionales e incluso mundiales ante la imposibilidad de igualarlas y mucho menos superarlas, lo que causa que los productos de este país sean más fáciles de comerciar e injustamente más competitivos. Esto dos aspectos han fungido como obstáculos al libre comercio porque se han salido de control regional, es decir, los países son libres de regular que es lo que entra y no entra a sus respectivos mercados así como las cantidades de apoyos a sus productores, pero no pueden pasar por alto las condiciones mínimas para que exista una sana competencia.

3.2.1 Las medidas sanitarias y fitosanitarias como obstáculo al comercio competitivo de productos agropecuarios con Estados Unidos

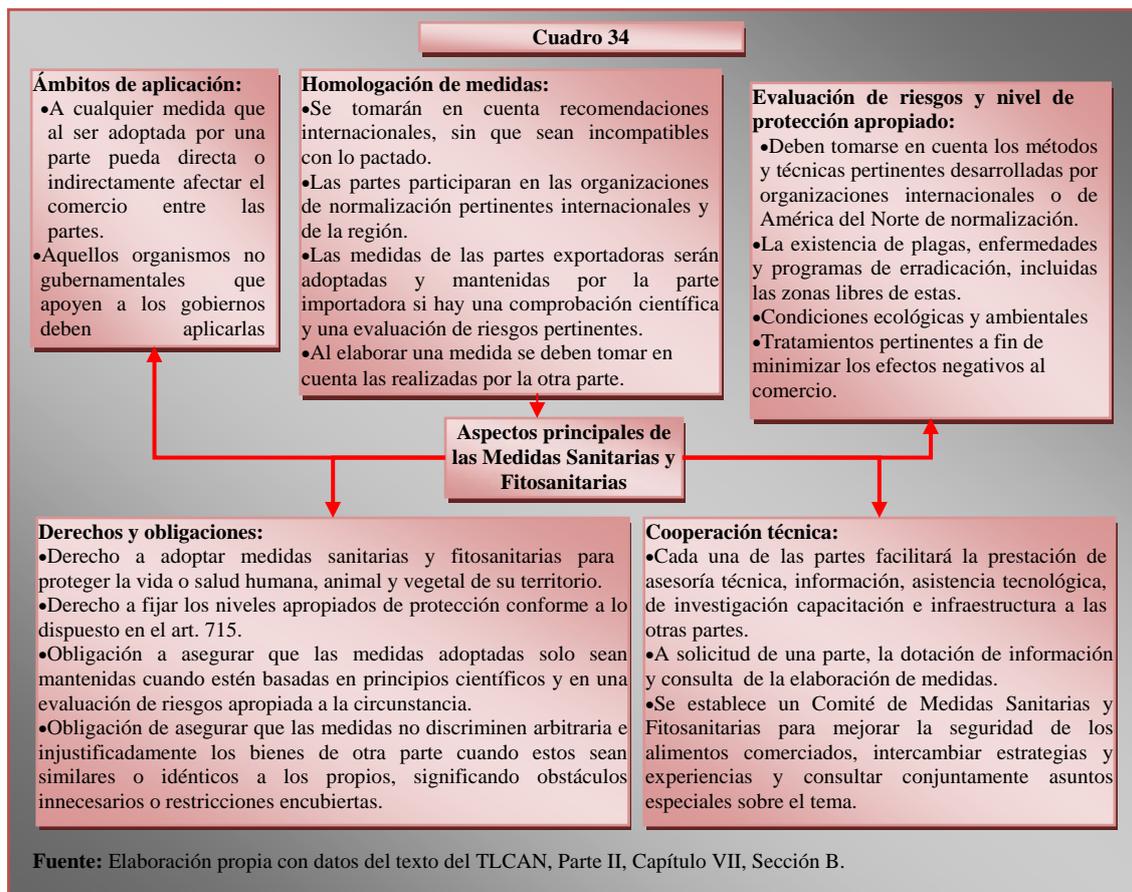
Como inicio es preciso señalar que las medidas sanitarias y fitosanitarias se encuentran estipuladas en la segunda parte del texto del tratado, específicamente en el capítulo VII, sección B, el cual lleva por nombre este título precisamente. Igualmente es indispensable detallar el significado de las medidas y detallar cuáles son. Según el texto del TLCAN, en su artículo 724, las medidas sanitarias y fitosanitarias son aquellas que una parte, (socio comercial), mantiene o aplica para:

- proteger la vida o la salud animal o vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad;

- proteger la vida o la salud humana o animal en su territorio de riesgos provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina o un organismos causante de la enfermedad en un alimento, bebida o forraje;
- proteger la vida o la salud humana en su territorio de los riesgos provenientes de un organismo causante de enfermedades o una plaga transportada por un animal o vegetal o un derivado de éstos; o
- prevenir o limitar otros daños en su territorio provenientes de la introducción, radicación y propagación de una plaga;

incluyendo un criterio relativo al producto final; un método de proceso o producción relacionado con el producto; una prueba, inspección, certificación o procedimiento de aprobación; un método estadístico relevante; un procedimiento de muestreo; un método de evaluación de riesgo; un requisito en materia de empaque y etiquetado directamente relacionado con la seguridad de los alimentos; y un régimen de cuarentena, tal como un requisito pertinente asociado con el transporte de animales o vegetales, o con el material necesario para su sobrevivencia durante el transporte.¹²¹

Para un mejor entendimiento de las medidas fitosanitarias, el siguiente cuadro presenta los aspectos más importantes de su aplicación, creación, adopción y homologación:



¹²¹ “Artículo 724, Capítulo VII Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias”, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, en http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_s.aspx?DetailID=655#A724, investigado el 11 de Junio de 2007.

Con las conceptualizaciones y caracterizaciones anteriores se tiene un conocimiento más amplio y claro de lo que son las medidas sanitarias y fitosanitarias y como se instrumentan en el caso de los tres países. La parte siguiente consiste en visualizar como estas medidas han significado en algunos casos la obstaculización del comercio agropecuario de Canadá y México a Estados Unidos. Para ello se presentaran casos específicos en los que se ha incurrido en estas fallas o abuso de aplicación.

3.2.1.1 El caso del aguacate Hass de Michoacán, México



El caso del aguacate mexicano Hass y su exportación hacia los Estados Unidos es uno de los más sonados y representativos de la problemática comercial. Quizás es el más importante por todo el largo proceso que ha tenido que recorrer para poder ser ingresado en el mercado estadounidense. En 1912 Estados Unidos impuso un cerco que posteriormente se convertiría en un verdadero muro fitosanitario al aguacate mexicano. A partir de esa fecha México dejó de exportar el producto e interpuso un gran número de quejas para poder romper con las barreras establecidas. El intercambio del aguacate mayormente producido en Michoacán mantuvo un vedó total hasta que después de 85 años, por fin en 1997 el gobierno estadounidense permitió la importación de la fruta mexicana, pero únicamente en 13 Estados del noreste y sólo en los meses de noviembre a febrero. Posteriormente el 1° de noviembre de 2001 se aprobó la entrada de aguacate a 19 Estados más y se amplió el periodo de importación significando la compra por parte de 31 Estados y el Distrito de Columbia de la unión americana en el periodo del 15 de

Octubre al 15 de Abril.¹²² En el año 2004 el periodo de apertura se incrementó permitiendo el acceso a 51 Estados de la unión americana a excepción de California, Florida y Hawai. El 30 de Noviembre de 2004 el Departamento de Agricultura de Estados Unidos emitió un comunicado en el que mencionaba de acuerdo a las instrucciones administrativas gobernantes del movimiento de aguacate Hass de Michoacán, México, lo siguiente:

Los aguacates frescos de la variedad Hass (*Persea americana*) pueden ser importados de Michoacán, México, en los Estados Unidos sólo bajo el número de permiso acordado 319.56-3, y sólo bajo las siguientes condiciones: (...) entre enero 31 de 2005 y enero 31 de 2007, el aguacate debe ser importado en el país y distribuido en todos los Estados excepto California, Florida y Hawai. Después de enero 31 de 2007, los aguacates deben ser importados y distribuidos en todos los Estados.¹²³

En el año 2007 finalmente se abren las puertas al comercio de aguacate Hass en su totalidad incluyendo a los Estados de California, Florida y Hawai. En febrero de 2007 el Presidente Felipe Calderón dio luz verde a los primeros camiones del producto de esta temporada con destino a los estados antes mencionados. Este logro es fundamental para México ya que a nivel mundial es el principal productor de aguacates seguido por Estados Unidos e Indonesia. Tan sólo en el año 2006 se exportaron 208 mil toneladas con un valor de 345 millones de dólares, de los cuales a Estados Unidos se vendieron 134 mil 723 toneladas, 65% del total de exportaciones de este producto.¹²⁴ La producción y exportación de aguacate Hass es primordial para México, ya que son pocos los productos agrícolas que se han logrado colocar a nivel mundial en primer lugar, además, debido a las fuertes barreras que se le han impuesto a esta fruta los productores han avanzado significativamente en el cumplimiento de los estándares y

¹²²“Se amplia el mercado en Estados Unidos para el aguacate mexicano”, *Xiranhua. Periodismo indígena P’uhépecha de México*, 2 de diciembre de 2004, en <http://www.xiranhua.com.mx/noticias/noticia241.htm>, investigado el 10 de julio de 2007

¹²³ Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Registro Federal, vol. 69, Núm. 299, martes 30 de noviembre de 2004, Reglas y regulaciones, en http://www.aphis.usda.gov/plant_health/spotlights/downloads/avocado_amendment.pdf, investigado el 10 de Julio de 2007.

¹²⁴ Ixel González, “Quieren frenar la entrada de aguacate mexicano a EU”, *El universal*, Finanzas, 30 de Marzo de 2007, en <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/57042.html>, investigado el 10 de Julio de 2007.

normas más altos y estrictos de seguridad y calidad, logrando de esta manera permanecer en el gusto de los consumidores a nivel nacional e internacional.

Michoacán es el lugar que más aguacates produce para exportación y la cuna de la variedad Hass por excelencia. Actualmente la siembra de esta fruta abarca aproximadamente 3 mil 315 huertas certificadas para la exportación, lo que representa una superficie de 29 mil 611 hectáreas. Por otro lado, no es de sorprenderse que el principal destino de exportación del aguacate Hass mexicano sea Estados Unidos, seguido por Japón y Canadá.¹²⁵ El siguiente cuadro expone una comparación entre el periodo 1996-2007 en la dinámica en las exportaciones de aguacate Hass mexicano al mundo:

| Cuadro 35 | | | | | |
|--|------|-------|----------|------|--------------------|
| México: exportaciones de aguacate por país de destino 1996-2007 | | | | | |
| Miles de toneladas | | | | | |
| País | 1996 | 2007 | PROMEDIO | % | TMAC (%) 1996-2007 |
| Estados Unidos | 10,4 | 192,7 | 55,6 | 47,3 | 30,4 |
| Japón | 2 | 24,8 | 10,6 | 9 | 25,6 |
| Canadá | 4,9 | 19,6 | 10,6 | 9 | 13,4 |
| El Salvador | 20,7 | 9,3 | 11,6 | 9,9 | -7 |
| Francia | 23,4 | 9 | 11,8 | 10 | -8,3 |
| Subtotal | 61,5 | 255,4 | 85,7 | 73 | 13,8 |
| Otros | 17 | 19,1 | 17,4 | 14,9 | 1,1 |
| Total | 78,6 | 274,6 | 117,5 | 100 | 12 |

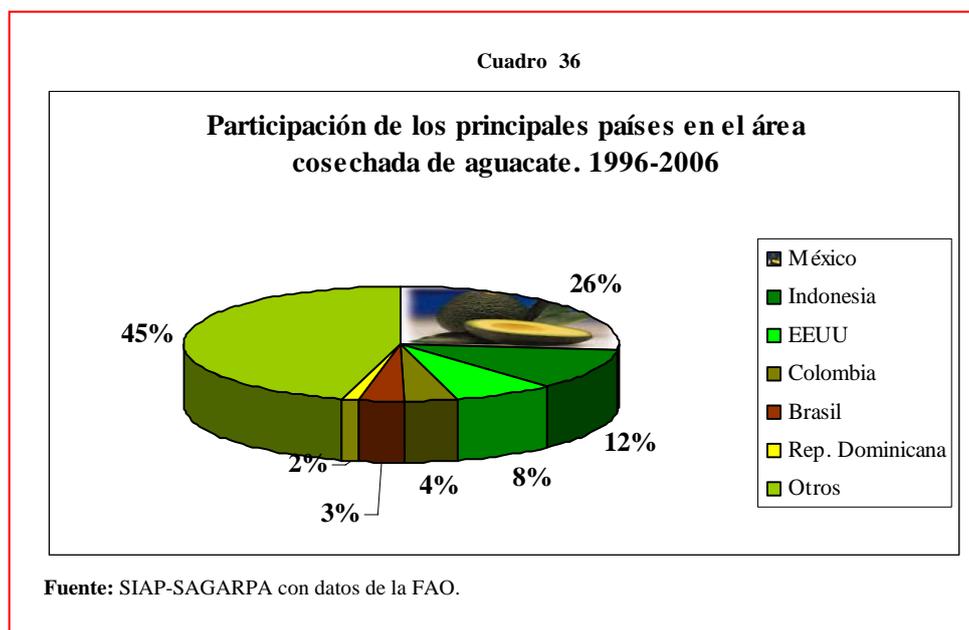
Fuente: SIAP-SAGARPA con datos del INEGI y el Sistema de Información de Comercio de México (SICM)

Como se puede apreciar en los últimos diez años el comercio de esta fruta se ha exponenciado de manera importante preponderantemente a Estados Unidos, Japón y Canadá, mientras que países a los que en 1996 se les vendía en mayor medida ahora ocupan un lugar inferior como es el caso de El Salvador y Francia. En total en 2007, según cifras del INEGI se exportaron 274 mil 600 toneladas de este producto.

México cosecha actualmente más de la cuarta parte del total a nivel mundial, lo que reitera su superioridad en la especialización del aguacate Hass. En el periodo 1996-2006 se ubica en el primer lugar con el 26.6 % de las siembras cosechadas a nivel internacional, lo cual significa 105 mil 800 hectáreas cosechadas en 2006, en

¹²⁵ “Aguacate Hass: exportaciones nacionales”, SIAP-SAGARPA, Sistemas-producto, ver en <http://www.aguacate.gob.mx/index.php?portal=aguacate>

comparación con las 89 mil 900 que se obtuvieron en 1996, la gráfica que sigue ejemplifica de mejor manera esta situación:



Las cifras anteriores señalan que México es un importante productor y exportador del aguacate Hass en el mundo, pero también que compite de cerca con otros países entre los que se encuentra Estados Unidos, como el tercer cosechador en el mundo y el primer importador de este producto, por lo tanto es también uno de los mercados más atractivos para los exportadores. Es por ello que el muro que este país impuso a México por más de noventa años causó serias repercusiones el aguacate mexicano que van desde el desprestigio hasta la afectación directa a sus productores.

Al respecto, la principal razón de Estados Unidos desde 1912 para bloquear la importación del fruto mexicano en su territorio se basa en afirmar que el aguacate tiene una plaga que se denomina “escama” o “armored scale insects” ,por su nombre en inglés. Esta peste consta de minúsculos insectos que se alojan principalmente en los troncos o las ramas de los árboles. A pesar de su diminuto tamaño pueden llegar a abarcar un área considerable de las varas, además tienden a reproducirse o expandirse rápidamente en otros árboles, ya que viajan con el aire. Los principales efectos de estos insectos radican en la formación de una costra oscura y abultada que daña la imagen del producto en el menor de los casos o en grandes cantidades incluso puede contribuir a que las ramas se sequen y se muera el fruto, esto en los más extremos.

Cabe mencionar que este tipo de plaga se aloja principalmente en las ramas y troncos de los árboles, pero hasta ahora no se ha detectado su presencia en el follaje o en el fruto. De todas formas, los aguacates mexicanos que se exportan no son empacados con follaje alguno. Este tipo de insectos existen en todo el mundo, no obstante, curiosamente de las 28 familias de insectos de escamas 11 se encuentran alojadas en plantas originarias de la Florida en Estados Unidos.¹²⁶ En México, se albergan seis tipos de la plaga escama, empero, desde hace diez años no se reporta ni un solo caso de quejas o problemas fitosanitarios de ninguno de los destinos comerciales a los que se exporta el aguacate y otras frutas en el mundo excepto por las que provienen de Estados Unidos. Las barreras que ha impuesto este país a la fruta tienen origen principalmente en las presiones internas de algunos estados de la Unión, los cuales han buscado la forma de sabotear y evitar por años que su gobierno abra las puertas al aguacate mexicano. California y Florida son los dos estados que abarcan el grueso de la producción de la llamada *persea americana* en ese país y saben que competir con el primer productor y exportador en el mundo no es tarea fácil.

Este tipo de obstáculos no han desaparecido, a pesar de los acuerdos realizados entre ambas naciones a nivel federal plasmados siempre en leyes internas por común acuerdo. Incluso antes de que el plazo se cumpliera el mismo Departamento de Agricultura de los Estados Unidos se aseguró mediante estudios minuciosos con expertos en este tipo de plagas de que los aguacates mexicanos no contuvieran ningún insecto que pudiera causar daño o amenaza a sus producciones. En febrero de 2007, después de innumerables condicionamientos a los productores mexicanos y severas inspecciones se abren las puertas para ingresar la fruta a California y Florida, pero tan sólo unos días después autoridades fronterizas emitieron una alerta en la que se afirmaba que los cargamentos introducidos por Arizona con destino a California estaban infectados con un tipo de plaga de la que no se tenía documentación previa.

Posteriormente se desmintió la noticia diciendo que la plaga ya estaba anteriormente establecida en California y en adición oficiales del Departamento de Agricultura afirmaron que la plaga no era dañina, ya que por sus características físicas no era capaz de reproducirse ni expandirse. Por su parte, el Departamento de Agricultura de California enfatizó que de cualquier forma no se sabía si la plaga pudiera significar una amenaza para la especie humana y que era un riesgo permanente

¹²⁶ Universidad de Florida. Instituto de Ciencias Alimentarias y Agrícolas. Departamento de Entomología y Nematología. “escama lobada de laca”, ver en http://creatures.ifas.ufl.edu/orn/scales/lobate_lac_sp.htm

para las cosechas californianas, las cuales incluso podrían perderse. Ante esta situación exigían firmemente regresar inmediatamente los cargamentos a su país de origen.¹²⁷

La Comisión de Productores de Aguacates de California (CAC, por sus siglas en inglés) continua argumentando que la plaga no ha sido eliminada y recientemente volvió a amenazar a los productores michoacanos promoviendo una ley estatal para imponer normas fitosanitarias e impedir el acceso del aguacate.¹²⁸ Según un documento entregado al Departamento de Agricultura estadounidense en el 2001 la misma comisión afirma que la plaga denominada “escama” que contienen los aguacates mexicanos puede afectar y reproducirse primordialmente en cultivos como cítricos y otras frutas entre las que se encuentran: toronjas, naranjas, limas, peras, manzanas y duraznos, además del aguacate Hass. En suma la CAC declaró ese mismo año que de no impedirse el ingreso de las importaciones del producto el país sufriría una pérdida aproximada de 3 mil 300 millones de dólares anuales.¹²⁹

Lo anterior demuestra entonces que ni las desgravaciones arancelarias ni la apertura comercial y de mercados que contempla el tratado y tampoco el común acuerdo entre las partes asegura de ninguna forma que un producto sea introducido de manera óptima a los otros socios del TLCAN ya que imperan los intereses unilaterales por encima del interés regional. Esto se ve explicado cuando se analiza el contexto de la situación y se descubre que detrás de las intenciones del gobierno estadounidense por sabotear la entrada del llamado en California “oro verde” hay todo un trasfondo que se debe conocer. Por ello, es preciso destacar que después de más de 85 años es incongruente que este país siga alegando por una plaga que ya se ha demostrado por las propias autoridades estadounidenses que no causa ningún riesgo para sus productos y mucho menos para sus ciudadanos. Además, hay demasiadas inconsistencias y contradicciones en lo que afirman oficiales estatales. A ciencia cierta aún no se ha podido comprobar claramente que el producto mexicano está infectado.

California es el principal Estado de la unión americana que produce aguacate Hass, acapara el 95% del cultivo de esta fruta. Florida es el segundo productor, pero representa una producción muy baja en comparación con el estado del suroeste. Para

¹²⁷ Loret Fleming, “Oficiales de Estado dicen que los cargamentos de aguacate son una amenaza”, North County Times, marzo 1 de 2007, ver

http://www.nctimes.com/articles/2007/03/02/news/top_stories/21_55_063_1_07.txt

¹²⁸ *Idem*

¹²⁹ “Rechazan importar más aguacate en EU”, *El Universal*, Finanzas, viernes 24 de agosto de 2001, en http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=19774&tabla=finanzas, investigado el 10 de julio de 2007.

California el aguacate Hass es un verdadero “oro verde” y por décadas los productores no admiten competencia en ningún lugar del mundo imponiendo barreras a su producto y adoptando una posición proteccionista frente al mercado externo.

El siguiente cuadro comparativo entre el estado de Michoacán, quien también es el principal productor de la fruta con el 95% a nivel nacional y California que se encuentra en la misma situación, demuestra la enorme y dispar competencia que representa México para los estadounidenses y la clara desventaja que sus productores encuentran en el aguacate Hass mexicano. Lo que explica porque el gobierno estadounidense ha impuesto por años tantas barreras a este cultivo y la protección a ultranza a sus productores y comercializadores.

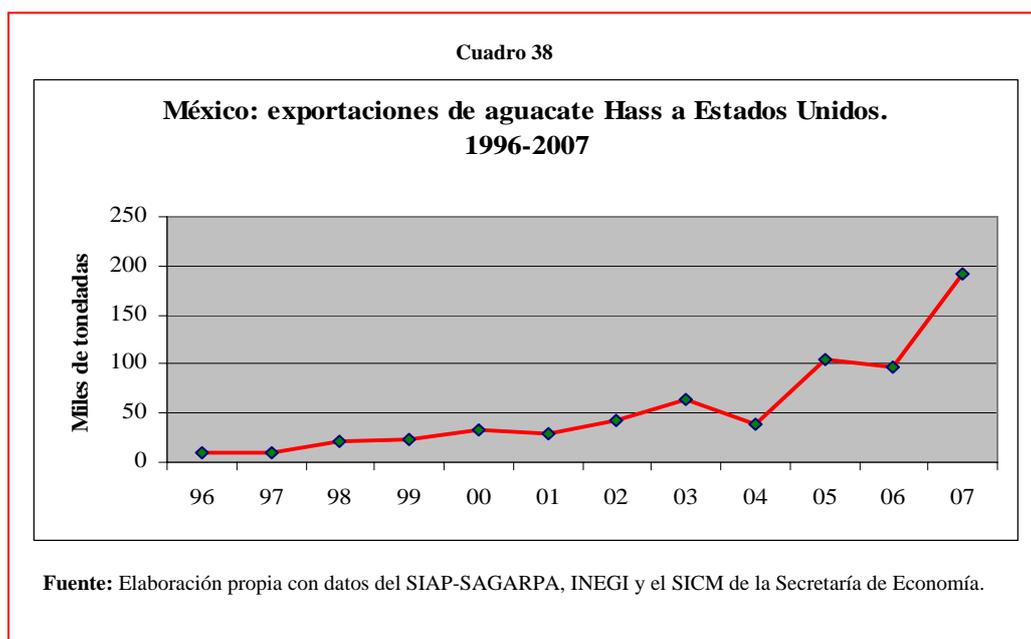
| Cuadro 37 | | |
|--|-------------------------|-------------------|
| Comparación de la producción y comercialización del Aguacate Hass en el periodo 2004-2005 | | |
| | Michoacán | California |
| Producción, temporada 2004-2005 | 950,000,000 Kg. | 136,079,107 Kg. |
| Extensión cultivada en temporada 2004-2005 | 86,000 hectáreas | 24,973 hectáreas |
| Disponibilidad | Todo el año | Diciembre-October |
| Porcentaje en el total de la industria | 95% | 95% |
| Costo de Cosecha | USD\$0.03/kg | USD\$0.30/Kg. |
| Principales mercados de comercialización | México, EEUU, UE, Japón | EEUU |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Agricultura Estados Unidos, en <http://www.avocadosource.com/world.asp#>

El cuadro expone que no sólo la producción del aguacate michoacano es más grande en cuanto a volumen y extensión cultivada, sino también presenta ventajas competitivas como menores costos de cosecha, una diversificación comercial al exterior más amplia y disponibilidad durante todo el año. Por lo tanto Estados Unidos no quiere ni puede competir con el producto mexicano y ante esta situación no ha dejado de intentar sabotear la comercialización de este producto.

El 30 de Marzo de 2007, un mes después del gran logro de los mexicanos la CAC volvió a impugnar las importaciones mexicanas promoviendo una ley a nivel estatal que de ser aprobada contemplará regulaciones más estrictas para impedir la infección de frutas y cítricos por la plaga que declaran aún contiene el producto mexicano. Es

evidente que las medidas adoptadas por dicha comisión no son más que presiones injustificadas a su gobierno para respaldar toda una campaña de desprestigio del producto de alta calidad mexicano y crear un ambiente de prácticas desleales de comercio fundamentadas en la mala utilización de las medidas sanitarias y fitosanitarias. En posteriores declaraciones por parte de los productores mexicanos a las amenazas de la CAC, se ha mencionado que se están preparando en caso de resultar satisfactorias las pugnas de los californianos y que confían en que no se haga caso a las peticiones de los productores estadounidenses. México ha transitado por un lento proceso a lo largo de casi cien años para innovar y mejorar las condiciones de este producto con el objetivo de ser ingresado al mercado estadounidense el cual es el principal destino de exportación de México. La confianza de los aguacateros mexicanos reside en que la mayor parte de la fruta exportada proviene de huertos certificados, aunque esta certificación también ha sido un proceso progresivo, ya que según la consultoría IQOM Inteligencia Comercial, a los productores michoacanos les lleva hasta un año concluir con el proceso en el que se reconoce el cumplimiento de las normas fitosanitarias por Estados Unidos para poder vender los frutos.¹³⁰ Los años en los que se ha permitido la inclusión de más estados de la Unión americana han sido fundamentales para México, pero específicamente 1996, 2001, 2004 y 2007 son años claves en este proceso. Esto coincide con el incremento de las exportaciones de aguacate a ese país. La siguiente gráfica nos muestra este avance:



¹³⁰ Ixel González, op. cit.

Por otro lado, este avance no fue fortuito ya que el gobierno mexicano tuvo que aceptar todas las condiciones que se le impusieron para poder exportar el producto además de aprobar que desde 2005 se permitiera el ingreso a tierras mexicanas de aguacates californianos, los cuales podrían entrar al mercado nacional a excepción de Michoacán, Puebla, Jalisco, Morelos y Nayarit, aunque después de un plazo de doce meses a partir de septiembre de 2005 este producto podría ingresar a todo el territorio mexicano. De esta forma es injusto que Estados Unidos siendo el principal promotor del liberalismo a nivel mundial y el que más aboga por la desregulación de trámites para hacer de las economías mercados más competitivos fomente y proteja casos en los que se violan estas demandas. Este tipo de incongruencias merman en innumerables ocasiones los intercambios regionales y mundiales de este tipo de productos y en general del resto de las mercancías. Ante esta situación los productores nacionales no pueden esperar hasta que se tenga la voluntad de ejecutar adecuadamente los artículos del TLCAN o hasta que los Estados Unidos dejen de castigar con medidas proteccionistas a este cultivo. El aguacate Hass mexicano, como ya se demostró, es uno de los más competitivos a nivel mundial, se encuentra por encima de productores de América Latina, el Caribe y Europa y ciertamente tiene lo necesario para competir a nivel internacional.

Dado el panorama lo mejor es pensar en las opciones que se tienen fuera de América del Norte y acomodar el producto en lugares de alta demanda como Japón, Francia y Alemania, por citar un ejemplo. El gobierno mexicano debe proveer las vías necesarias para que esto ocurra, particularmente en el facilitamiento de trámites y en la búsqueda y convencimiento de nuevos mercados. Dicha labor ya se está llevando a cabo gracias al esfuerzo de las instituciones correspondientes y a los productores para ingresar este fruto en el gusto de más paladares a nivel internacional. En 2005 el aguacate Hass logró conquistar el mercado de Corea del Sur tras la visita de técnicos especializados de ese país que certificaron las altas medidas y estándares de seguridad fitosanitarias en el cultivo del aguacate Hass michoacano. En consecuencia se permitió el ingreso de nuestro producto a su mercado en 2006. Como se menciona en un comunicado de la SAGARPA, Corea se caracteriza por ser un importador de productos agroalimentarios, sus consumidores tienen un alto poder adquisitivo y buscan alimentos

diferentes con nuevos sabores y de fácil preparación, lo que abre grandes oportunidades a los productores de aguacate del país.¹³¹

Asia es una excelente opción a considerar para este producto y otros en el sector agropecuario y agroalimentario. El haber podido ingresar a un mercado tan exigente como el de Corea del Sur es un gran avance y una magnífica oportunidad de llegar a nuevos rumbos en la región. En la actualidad Asia es un continente con un crecimiento envidiable y en consecuencia el poder adquisitivo de su población ha aumentado, asimismo, la densidad poblacional de esta zona representa un mercado potencial. En suma desde hace unos años los asiáticos han sufrido un proceso de apertura y de asimilación de la cultura occidental y en general del mundo entero, por lo que son más flexibles que antes a nuevas cosas y costumbres. En cuestiones agrícolas países como China, Japón y las dos Coreas poseen en común la desventaja comparativa en relación con México de ser países altamente industrializados y tecnificados, pero de presentar una enorme distorsión entre su oferta de bienes de consumo y su producción. En este sentido, México podría buscar en este mercado mayores oportunidades de insertar en el gusto de su población productos nuevos e incluso desconocidos para los asiáticos, así como la negociación de nuevos tratados de libre comercio que faciliten y agilicen esta tarea.

Si se tiene éxito en esta experiencia se podría dar un gran impulso a diversos municipios mexicanos, además, el reconocimiento y elogio de mercado difíciles como Corea del Sur con respecto a las altas normas sanitarias y fitosanitarias mexicanas genera una buena imagen a nivel mundial, lo cual sirve para abrir paso a mercados altamente potenciales, así como para presionar de alguna manera a los Estados Unidos a que revierta los procesos de obstrucción al comercio que tanto lastiman a los intercambios de México en la región y en el mundo.

3.2.2 Impacto de cuotas compensatorias y subsidios como obstáculo al comercio competitivo de productos agropecuarios a Estados Unidos

Cuando en 1994 se liberaliza una gran parte del intercambio agropecuario entre Estados Unidos y Canadá la preocupación principal era la enorme competencia que tendrían los productores frente a los países socios, es por ello que los apoyos internos jugaron y

¹³¹ SAGARPA, *Exportará México aguacate Hass de Michoacán a Corea del Sur*, comunicado núm. 294/05, ver <http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/octubre/B294.pdf>, investigado el 26 de octubre de 2006.

siguen jugando un papel importante para resguardar de alguna manera los productos y productores nacionales y dotarlos de condiciones más equitativas de competencia. El problema surge cuando se crea una distorsión en los apoyos recibidos y se construyen relaciones peligrosamente asimétricas entre los países signatarios. En el caso de América del Norte, México sale perdiendo ya que los subsidios inyectados a sus productos no son ni mínimamente equiparables con los de Estados Unidos y Canadá.

Esta situación no es nueva, se visualizó posteriormente a la firma del acuerdo por lo que se pactó que la liberalización de productos mexicanos se diera periódicamente a partir de 1994 hasta su conclusión a principios de 2008. Esta última etapa incluye al maíz y frijol mexicano que por cierto son productos extremadamente sensibles para la economía mexicana. En el caso de Canadá el rubro de los cereales requiere mayor atención por sus peculiaridades y por ser el producto de exportación por excelencia de este país, además cabe señalar que esta nación es uno de los sembradores más importantes del mundo y en cuestión de comercio intraregional es uno de los proveedores más significativos para Estados Unidos y México.

Los apoyos internos están contemplados igualmente en el texto jurídico del TLCAN, el cual menciona expresamente en su segunda parte: comercio de bienes, capítulo VII del sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias, sección A, en su artículo 704 que:

Las Partes reconocen que las medidas de apoyo interno pueden ser de vital importancia para sus sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción. Además, reconocen que pueden surgir compromisos sobre reducción de apoyos internos en las negociaciones agropecuarias multilaterales en el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De esta manera, cuando una Parte decida apoyar a sus productores agropecuarios, deberá esforzarse por avanzar hacia políticas de apoyo interno que:

- (a) tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción; o
- (b) estén exceptuadas de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudiera ser negociado conforme al GATT.

Las Partes reconocen también que cualquiera de ellas podrá modificar a discreción sus medidas internas de apoyo, incluyendo las que puedan estar sujetas

a compromisos de reducción, conforme a sus derechos y obligaciones derivados del GATT.¹³²

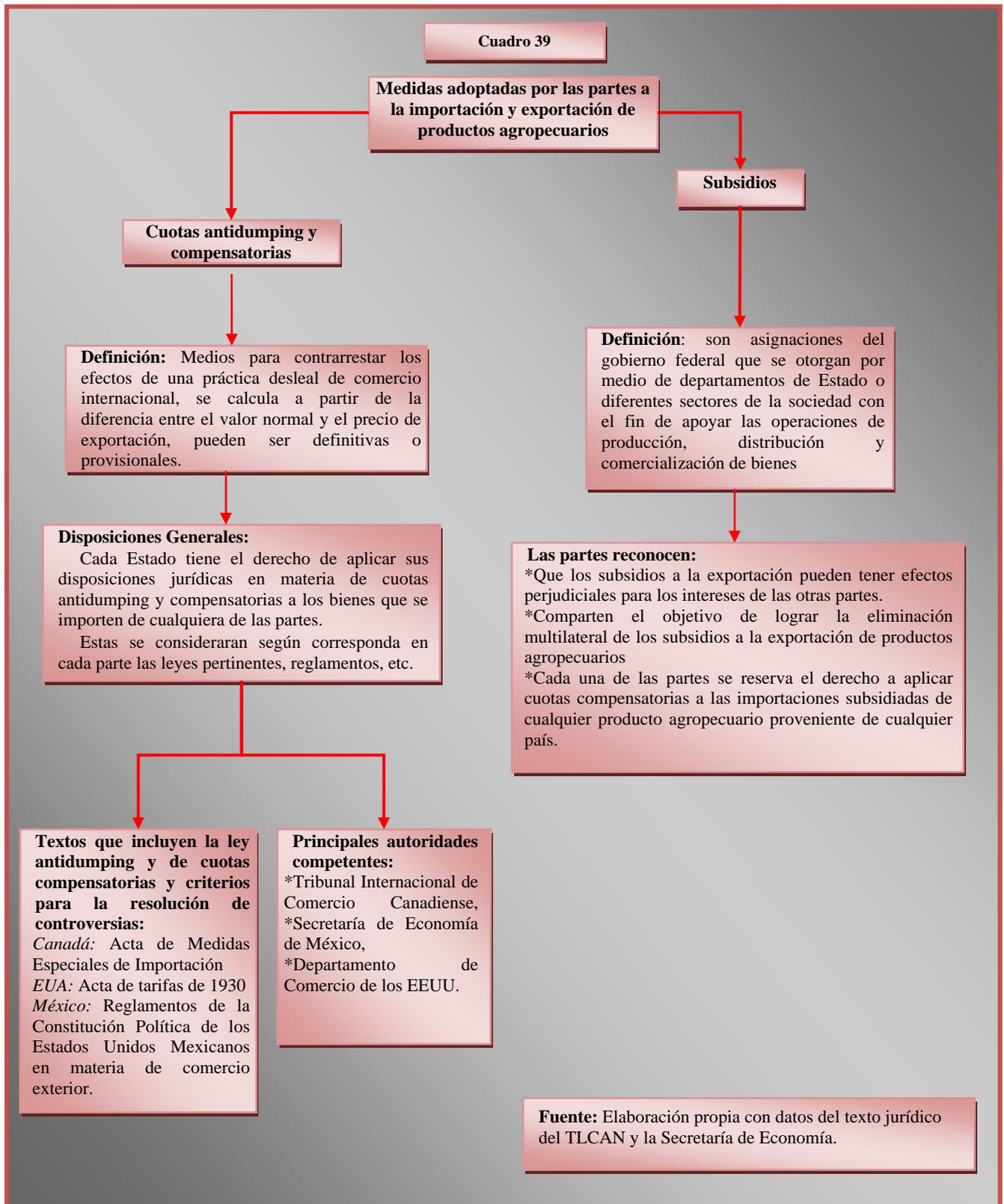
A su vez las cuotas *antidumping* y compensatorias juegan un papel decisivo como medidas aplicables a las importaciones y exportaciones que contengan subsidios, es decir apoyos internos por parte de alguno de los países partes. Las regulaciones internas en cuanto a subsidios y cuotas compensatorias son hasta cierto punto libres en cada una de las partes. Esto hace que se susciten un gran número de controversias al respecto, ya que cada país instrumenta o aplica lo que cree pertinente, aunque haya que tomar en cuenta, como lo es en el caso de las cuotas compensatorias y de *antidumping*, a la otra parte.

Por otra parte, se reconoce conjuntamente que los subsidios pueden causar distorsiones o afectaciones en el mercado. Dichas prácticas son recurrentes entre los países. Igualmente, una situación que contribuye al aumento de controversias es la disparidad que enfrentan los gobiernos de la región en cuanto a apoyos internos y características propias de sus economías se refiere, lo que representa un factor clave para entender las grandes dificultades para mantener un equilibrio de medidas impuestas y subsidios otorgados a productores nacionales.

El afán de unir estas medidas es vincular su aplicación en un proceso más amplio que es el del comercio interregional *per se*, tomando en cuenta que el gran dinamismo y cambio que registra y el arrojamiento de ciertos resultados son imprevisibles, aunque por lo general se tengan prospectados. Cabe mencionar que las reglamentaciones y leyes comerciales de los tres países en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias deben ser compatibles con lo estipulado en el TLCAN y en la OMC respectivamente y que los procesos de solución de controversias por estas cuestiones actualmente son más claros y reglamentados, pero esto no quiere decir que se cumplan al pie de la letra, ya que se siguen dando casos de prácticas desleales de comercio. El problema se deriva en parte por la discrecionalidad que existe para determinar el daño y el valor normal de las cuotas compensatorias, lo cual está permitido en todos los países y genera constantes desencuentros en sus relaciones comerciales. El siguiente cuadro provee un plano más amplio de lo que significan las cuotas compensatorias y de *antidumping*, menciona qué instancias nacionales están involucradas en la solución de controversias con respecto a

¹³² Texto jurídico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op. cit.*

estos temas y qué texto de cada país contiene estas leyes. De igual forma especifica los acuerdos y reconocimientos que se hicieron en cuestión de subsidios.



3.2.2.1 El caso de la disputa comercial por el maíz entre Canadá y Estados Unidos en el seno del TLCAN y la OMC.

Dentro de los paneles de resolución de controversias del TLCAN se encuentra el caso pendiente de Canadá con respecto al grano de maíz no procesado con exclusión de maíz para semilla (para propósitos de reproducción), maíz dulce y para palomitas originario o exportado de Estados Unidos de América. La queja fue interpuesta por la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá al encontrar prácticas de dumping y altos subsidios con respecto a este producto, no obstante, el caso de los reclamos manifestados por dumping y subsidios al maíz exportado de su socio comercial no es nuevo. La Organización Mundial del Comercio ha sido árbitro por años de esta disputa, empero, en la mayoría de los casos ha emitido fallos favorables a los Estados Unidos.

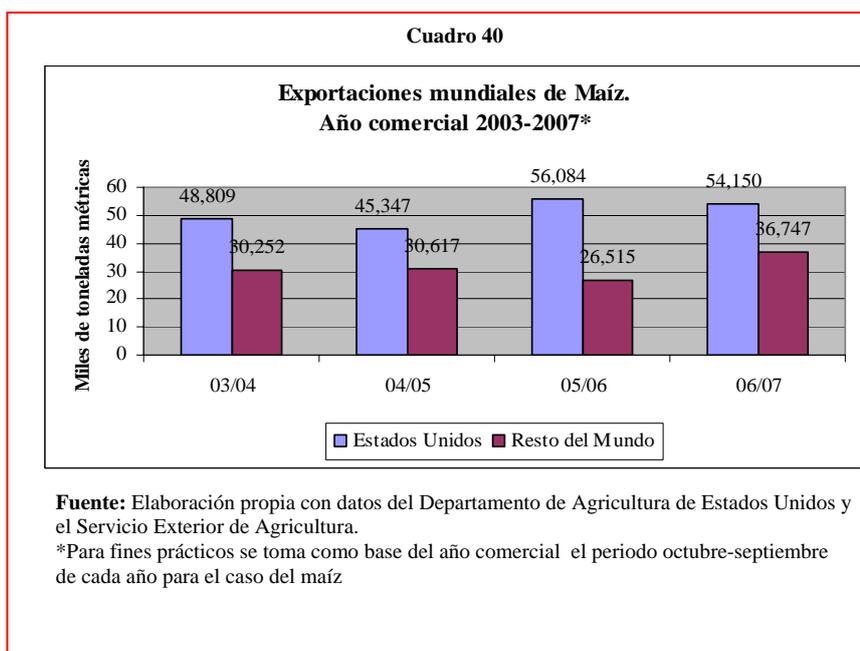
La situación ha sido tratada en seno de las rondas de las OMC y los encuentros oficiales que se han producido en ellas. Muchos han sido los países que se han quejado de los altos apoyos otorgados por Estados Unidos a sus productores, pero las voces de estos no parecen escucharse. Estados Unidos es el principal productor y exportador de maíz a nivel mundial, ocupa la primera posición en el *ranking* global de producción de este grano en la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO (por sus siglas en inglés). En 2005 alcanzó las 28 millones 228 mil 400 toneladas métricas, mientras que en el mismo año Canadá sólo produjo 8 millones 392 mil toneladas métricas, ocupando la posición trece en el mismo *ranking*.¹³³ En 2007, tan solo abarcando el periodo de enero a mayo, Estados Unidos exportó a Canadá 163 mil 244 toneladas métricas, ubicándose como su principal proveedor de maíz.¹³⁴

La supremacía de Estados Unidos como exportador mundial de maíz es innegable, produce y exporta más de la mitad del total a nivel mundial. Según las cifras del Sistema Exterior de Agricultura del Departamento de los Estados Unidos, en el último año comercial que abarca el periodo de octubre de 2006 a septiembre de 2007, este país exportó 54 millones 150 mil toneladas métricas del grano a diferencia de las 36 millones 747 mil toneladas del resto del mundo. Por su parte, Canadá es uno de los exportadores más pequeños contribuyendo con tan sólo 322 mil toneladas métricas. En

¹³³ Principales productores y productos de alimentos y agricultura, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Departamento socioeconómico, en <http://www.fao.org/es/ess/top/commodity.html?lang=en&item=56&year=2005>, investigado el 10 de julio de 2007.

¹³⁴ “Top 10 de los mercados de exportación para el trigo, maíz, soya, y algodón, por volumen”, Servicio de Investigación económica del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, en <http://www.ers.usda.gov/data/FATUS/>, investigado el 10 de julio de 2007.

contrasentido, este país se encuentra entre los diez principales importadores de este producto. En el mismo periodo introdujo a su país 2 millones 226 mil toneladas métricas de maíz en su mayoría provenientes de Estados Unidos. El siguiente cuadro muestra el comportamiento comparado de las exportaciones de Estados Unidos con respecto al mundo:



Tomando en cuenta el contexto anterior no es extraño que el caso de las disputas por el maíz entre Canadá y Estados Unidos tuviera tal resonancia a nivel interno y externo. Es por ello que salió de los paneles de resolución de controversias regionales y se llevo ante la OMC ventilando de esta manera toda una serie de irregularidades por parte de los Estados Unidos no sólo causadas a su socio comercial sino a otros países como Brasil en el caso del algodón y Europa en el caso de los granos. En consecuencia, varias naciones se sumaron a las quejas por los altos subsidios dotados a los productores estadounidenses de manera ilegal y por medio de aportaciones disfrazadas, como se dio en el caso de la enmienda Byrd.

A continuación, el cuadro explica la cronología de los hechos más importantes registrados en la disputa entre Estados Unidos y Canadá, desde la formación de la controversia, hasta la actualidad.

Cuadro 41

Cronología de hechos de la disputa entre Canadá y EEUU por el maíz

| Año | Suceso |
|------|---|
| 1989 | <ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de aranceles bajo el Acuerdo de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos. • Cerca del 99 % de importaciones canadienses de maíz provienen de Estados Unidos. |
| 1994 | <ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de aranceles de maíz entre EEUU y Canadá bajo el TLCAN. • Durante los 90's el programa de remuneraciones al maíz provenientes de EEUU pasó de menos de 1 millón de toneladas métricas a 2 mil 800 millones por año. |
| 2000 | <ul style="list-style-type: none"> • El programa de remuneraciones claves al maíz significo un aumento del doble al situarse en las 5 mil 500 millones de toneladas métricas al año. • Los sucesos anteriores despiertan la inconformidad de los productores canadienses quienes afirman que los exportadores estadounidenses fueron beneficiados por el programa y redujeron sus costos de exportación ingresando maíz bajo prácticas de dumping. |
| 2005 | <ul style="list-style-type: none"> • En agosto, los productores canadienses crean una coalición compuesta por las Asociaciones de Productores de Maíz de Ontario y Manitoba y la Federación de productores de culturas comerciales de Québec, para ejercer presión separadamente en contra de las injustas importaciones de EEUU. |
| 2006 | <ul style="list-style-type: none"> • Los productores canadienses piden a su gobierno incluir en la lista de revanchas al maíz estadounidense por su negativa a repeler la Enmienda Byrd^o. En consecuencia, los hechos dan inicio a una disputa ante la OMC. • El Congreso canadiense rechaza la enmienda Byrd hasta que una corte estadounidense decide no aplicarla a importaciones de Canadá. • El 15 de marzo, la Agencia Fronteriza de Servicios Canadienses, anunció una determinación final por dumping y subsidios y declaró que continuaría imponiendo \$1.65 dólares por bushel en las importaciones de maíz de EEUU, por concepto de cuotas compensatorias y <i>antidumping</i>. |
| 2007 | <ul style="list-style-type: none"> • La delegación de la OMC realiza consultas a la delegación estadounidense instituyendo el establecimiento de la disputa. • Se realizan tres alegaciones por parte de Canadá ante la OMC: <ol style="list-style-type: none"> 1.- Canadá declara que los subsidios y apoyos internos de EEUU a sus exportaciones, causaron efectos adversos a su productores de 1996 a 2006. 2.- Canadá argumenta que el programa de garantías de crédito a las exportaciones estadounidenses operan como subsidios disfrazados y por lo tanto ilegales, ya que los beneficios financieros que de este se desprenden son regresados al mismo para cubrir sus costos de operación. 3.- Los apoyos internos de los productores estadounidenses exceden los límites impuestos por la OMC de 19 mil 100 millones de dólares. • El 2 de Mayo, el Ministerio Internacional de Comercio de Canadá anunció la suspensión de cualquier acción contra EEUU en el proceso de disputa, por lo menos hasta final de año, ante la expectativa de la celebración de las negociaciones de la Ronda Doha. |

^oLa enmienda Byrd, por su autor Robert C. Byrd, imponía sanciones a las compañías extranjeras en EE.UU. que causaban dumping por el fisco federal, a su vez estas recaudaciones eran revertidas a las empresas estadounidenses demandantes.

Fuente: elaboración propia con datos del Reporte para el Congreso "EE.UU.-Canadá, disputa comercial por el maíz en la OMC", de la Comisión de Investigación para el Congreso de Estados Unidos, en <http://www.nationalaglawcenter.org/assets/crs/RL33853.pdf>

En suma los esfuerzos por revertir esta agresión al maíz canadiense se vieron materializados por las peticiones de las principales asociaciones productoras de este grano, estas acciones se concretan en cuatro medidas:

1. Se lanzó una queja antidumping aunada a la exigencia del pago de impuestos compensatorios bajo el acta de Medidas de importación Especial (SIMA por sus siglas en inglés), con el fin de revertir principalmente la depresión de los precios del producto y los efectos negativos a sus productores.
2. Se pugna por la inclusión del maíz estadounidense en la lista de represalias permitida por la OMC, para contrarrestar a la enmienda Byrd, declarada por este organismo como ilegal. Con esto se establece un impuesto del cien por ciento adicional a la importación de granos de maíz de Estados Unidos en cualquiera de sus presentaciones.
3. Pedir a las autoridades federales iniciar una disputa de acuerdo a los procedimientos de la OMC para recibir asesoría sobre la ilegalidad de los subsidios al maíz proveniente de este país. Países productores de granos y cereales interesados como México y Argentina han secundado esta medida.
4. Los productores canadienses han pedido a su gobierno mejorar el Programa de Estabilización del ingreso Agrícola para satisfacer temporalmente las necesidades de los productores canadienses mientras se lleva a cabo la disputa en la OMC.¹³⁵

Lo que hay que destacar es que los productores canadienses han sabido cohesionarse y exigir que sus demandas sean cumplidas tanto a su gobierno como a las instancias pertinentes en la OMC y en las instituciones correspondientes dentro del marco del TLCAN. Esta actitud representa un gran ejemplo para países como México, ya que existe en ocasiones la falta de cooperación entre los campesinos y esto dificulta que sus pugnas sean tomadas en cuenta. La otra parte es la labor del gobierno, el cual debe actuar con firmeza y claridad para proteger a sus productores y proveer los medios adecuados para servir como intermediario entre las organizaciones internacionales, el país demandado y sus productores.

¹³⁵ Cfr. Confere, *Implementa Canadá acciones para combatir prácticas dumping del agro en su país*, en http://www.teorema.com.mx/articulos.php?id_sec=47&id_art=2976, investigado el 27 de octubre de 2007.

Asimismo, el seguimiento que Canadá le da a este caso también puede servir como impulso a otros países como México y Argentina interesados en el tema debido a las afectaciones similares sufridas por prácticas de dumping estadounidense para sumarse a la demanda conjunta de mejores y más justas condiciones de intercambio comercial de granos y cereales. Por lo menos para México este es un tema fundamental, la experiencia y estrategia de Canadá puede significar un gran ejemplo a seguir para futuras controversias que seguramente se generarán a partir de 2008 con la liberalización total del maíz y el frijol mexicano. Entre más se unan los países demandantes de este tipo de acciones, ante organismos internacionales y en específico ante la OMC, mayor será la atención que se ponga en el tema. El libre comercio incluye competencia y esta debe ser legal y justa, pero también contempla cooperación.

Para México y Canadá esta cuestión puede significar un objetivo en común que genere un acercamiento entre ambas naciones. Sus diferencias se disuelven cuando ambos países se encuentran ante la misma situación. Anteriormente se observó que a pesar de que Canadá tiene una economía con más coincidencias con Estados Unidos, en relación a su nivel de desarrollo y la aparente similitud de condiciones económicas y políticas, ha sufrido los efectos de las prácticas desleales cometidas por este último país y en consecuencia se ha visto forzado a imponer cuotas compensatorias y antidumping a productos como el maíz, siendo este uno de los más importantes para los canadienses, primordialmente por su utilización como forraje para alimentación de ganado.

Después de exponer los casos particulares de México y Canadá se pueden notar los claros obstáculos propiciados por las acciones estadounidenses que dañan el intercambio competitivo de bienes comerciales, a pesar de que los tres países se mueven bajo un plano jurídico en común. El problema es que cuando se crea esta estructura jurídica se subestima el factor de las grandes asimetrías existentes entre las partes y las consecuencias que de este se desprenderían. Si bien es obvio que en un tratado multilateral no se pueden imponer reglas específicas para cada país, es preciso que antes de suscribirse a un tratado se tengan presentes las diferencias que podrían mermar el cumplimiento adecuado de este, aunque ya se demostró que dichas diferencias son sobrepasadas y casi borradas cuando se trata de controversias comerciales, ya que los países, independientemente de su grado de crecimiento y desarrollo son víctimas de las medidas proteccionistas a sus productos y la ventaja injustificada sobre otras naciones.

La situación impacta a nivel internacional, pero de manera más profunda cuando existe de por medio un acuerdo de libre comercio como el de América del Norte que supone eliminar estas prácticas. Cuando esto sucede el tratado *per se* pierde sentido y las relaciones se afectan no sólo en el aspecto económico, sino también político. Discutir este tipo de cuestiones a nivel regional y lograr acuerdos podría significar el destrabe de controversias en el marco de la OMC, ya que en la mayoría de los casos las demandas que llegan a la organización son resultado de la ineficiencia de los paneles instituidos en el marco del TLCAN y es por esto que pasan a órganos de mayor jerarquía, lo cual satura a los organismos y muestra la incapacidad de los regionalismos para resolver sus controversias por medio de sus propios mecanismos.

3.3 La OMC y las negociaciones comerciales de las rondas en materia de agricultura. Implicaciones para América del Norte

El tema de la agricultura en la OMC ha sido históricamente clave para todas las naciones del mundo, tanto para las más desarrolladas como es el caso de Canadá y Estados Unidos como para las que se encuentran en vías de desarrollo, en específico México. Esto se debe a que es precisamente en el seno de esta organización y en específico de las rondas comerciales celebradas, Doha y Uruguay, donde se contempla la discusión de las controversias a los intercambios injustos, desiguales y benéficos para los países más poderosos y a su vez se toman las decisiones que afectan todas las naciones por igual. Cuando en 1986 se inician las negociaciones de la Ronda Uruguay los países comienzan una nueva era en la discusión de asuntos comerciales de suma importancia en el contexto actual de la globalización. En este caso los países participantes tienen éxito en cuanto a negociaciones internacionales se refiere. La ronda logra reunir a sectores fundamentales del comercio internacional y la prueba es la conformación de la OMC como plataforma de discusión y trabajo sobre los aspectos más importantes en los intercambios a nivel mundial.

Por otra parte, el proceso de liberalización que se acuerda en la Ronda Uruguay postula inicialmente un desencadenamiento paulatino de beneficios para los países en vías de desarrollo, quienes al cumplir con lo negociado lograrían integrarse a la dinámica mundial comercial, empero, estos objetivos no han sido alcanzados a pesar de haber realizado los ajustes necesarios para ello. La Dra. Ma. Cristina Rosas menciona que:

Después de que se llevó a cabo la discusión de acuerdos comerciales en la Ronda de Uruguay de 1986 a 1994, la insatisfacción fue expresada de muchas maneras por los países en todo el mundo, particularmente en los menos desarrollados, ya que fueron obligados a cumplir con los compromisos hechos al mismo tiempo que carecían de los recursos humanos y materiales para llevarlos a cabo. Es por ello, que se debe añadir que muchos países en desarrollo abrieron sus mercados en acuerdo la Ronda de Uruguay, a un gran costo en términos competitivos, productivos y de ajustes estructurales que no podían evadir, los cuales tenían que hacerse con el desmantelamiento de mecanismos de protección para las economías internas.¹³⁶

Con respecto al sector agropecuario este tipo de negociaciones han sido fundamentales por representar uno de los temas más sensibles del comercio mundial ya que las implicaciones para este rubro han sido definitivas. Las negociaciones comerciales del sector han fracasado en los últimos años y se debe substancialmente al continuo ahondamiento de la crisis agroalimentaria mundial, sus repercusiones en el aumento de la pobreza de las naciones y el deterioro de sus sectores rurales e incluso de su medio ambiente. La falla de las reuniones ministeriales deja ver evidentemente lo que la Dra. Rosas cataloga como la crisis del sistema comercial multilateral, además de la profundización de las diferencias entre los países desarrollados y de menor nivel de desarrollo, estos últimos, incluso casi relegados de la toma de decisiones en el interior de las negociaciones. En suma constata la subordinación de los productores rurales ante las grandes empresas transnacionales.

En la década de los noventa los países desarrollados se encuentran ante la existencia de excedentes productivos alimentarios e industriales, primordialmente porque, en el marco de lo negociado en la Ronda de Uruguay y aprovechando la ola liberalizadora del comercio, deciden construir mecanismos que ayudan a liberar estos capitales, es así que se crean procesos de integración como el de América del Norte y se profundiza en la unificación europea. Blanca Rubio explica la situación de la siguiente manera:

(...) durante la década de 1990 los países no desarrollados ingresaron a una nueva etapa, al reestructurar sus deudas e insertarse en el mercado mundial como exportadores de bienes industriales (maquilas) y de bienes agrícolas no tradicionales de exportación. Durante estos años, los países emergentes se convirtieron en el polo más dinámico internacionalmente. Esto generó el interés

¹³⁶ María Cristina Rosas, "La OMC después de Cancún. ¿Que está en juego?", *Voices of Mexico*, núm. 65, octubre-diciembre, 2005, pp. 28-29

de los países desarrollados por fortalecer su expansión en los mercados agroalimentarios de tales países. De esta suerte se profundizó el mecanismo de lucha por las zonas de influencia alimentarias, para lo cual se impulsaron, entre otros mecanismos, los acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre Estados Unidos, México y el Canadá.¹³⁷

Canadá, Estados Unidos y México han tenido tanto repercusiones como actuaciones significativas con respecto a las rondas de negociación. Concerniente a los primeros dos países debido a su condición como importadores y exportadores de alimentos. Con respecto a México por la actual dependencia de estos productos primarios y lo que el sector representa para la economía de este país, básicamente 4.8% del PIB nacional en 2006.

A pesar de contar con una plataforma jurídica para la resolución de sus controversias incluida en el texto del TLCAN, los países de la región de América del Norte se han visto obligados a recurrir a mecanismos internacionales ante la incapacidad de solucionar sus disputas a nivel local. Esto no es fortuito ya que la mayor parte de los casos presentados contemplan violaciones a las reglas básicas de comercio justo a nivel mundial, la otra cuestión es que los paneles que se conforman no son completamente objetivos por estar conformados y regulados por las mismas partes del tratado, además de la existencia de insuficiencia de normas para resolver los problemas internos.

En teoría México, Canadá y Estados Unidos por medio del capítulo XIX del TLCAN funge como la primera instancia a la que deben recurrir los estados parte, sólo en caso de ser necesario se acudirá a la OMC optando por alguna de las instancias. Esta recomendación se ha llevado a cabo, pero sin mucho éxito debido a lo que se mencionaba anteriormente. El problema no para aquí, la complicación real viene cuando los países de América del Norte no encuentran solución ni a nivel regional, ni aún cuando llevan sus controversias ante la OMC, lo cual complica la situación y retarda la expectativa de obtener soluciones a corto plazo y deteriora la relación entre el trinomio de países. Al respecto la Dra. Gutiérrez-Haces opina que:

(...) la OMC francamente está atorada en una no negociación prácticamente desde hace dos años, entonces, ha perdido fuerza como un organismo internacional en donde se dirimen las controversias o se llevan a cabo políticas multilaterales, lo que se ve es una multiplicación de acuerdos bilaterales, por

¹³⁷ Blanca Rubio, "Quinta Cumbre Ministerial de la OMC en Cancún: ¿Fractura o consolidación del poder alimentario global?", *Debate Agrario. Análisis y Perspectivas*, núm. 37, Lima, Perú, Diciembre de 2004., p. 217.

ejemplo con los Estados Unidos que están sustituyendo lo que se podría haber hecho en la OMC, entonces el organismo ha perdido poder moral en el concierto de naciones, no en su totalidad, pero por ejemplo en el hecho de que no logra resolver el problema de agricultura y que incluso países sumamente importantes se han retirado prácticamente de la Ronda Doha. En consecuencia, lo que hacen México, Canadá y Estados Unidos es buscar otras instancias, generando una tendencia a crear diversos acuerdos en materias específicas como inversión entre ellos y con los países que les interesan; entonces llega un momento en el que se crea el famoso “plato de spaghetti”, como se le denomina actualmente, es decir, se crean tantos acuerdos y tantos arreglos que es como un plato de spaghetti, todo enmarañado. Esto provoca definitivamente un gran problema a un mediano plazo.¹³⁸

En este orden de ideas, mecanismos que debieran solucionar los problemas a nivel local como la OMC se encuentran bloqueados y atascados en una serie de debates y discusiones que ya hubieran podido superarse desde hace varios años. Las rondas han corrido sin suerte y al ser finalizadas muestran un obvio fracaso sobre lograr conciliar con los requerimientos de las diferentes naciones independientemente de su nivel de desarrollo. Como ya lo mencionaba la Dra. Gutiérrez-Haces es cuando se crea una tendencia a formular acuerdos entre países, o entre Estados y personas morales, para buscar soluciones que por lo general son cortoplacistas y no resuelven de fondo los problemas estructurales por los que se atraviesa en la agricultura mundial.

Uno de los temas agrícolas principales en las rondas de negociación ha sido por años el de los subsidios impuestos a exportaciones primordialmente provenientes de Estados Unidos y la Unión Europea, pugna en la que se encuentran inmerso por supuesto México y Canadá. Igualmente, es tema central desde las negociaciones de la Ronda de Uruguay y ha tenido un largo seguimiento hasta la actualidad, principalmente a partir de la era de la Ronda Doha, que retoma las cuestiones que se pactan en la Ronda Uruguay para trabajar sobre ellas. Los temas más tratados hasta el momento y de mayor importancia para los países de América del Norte y en general son los siguientes:

- La creación de un Acuerdo sobre Agricultura,
- Las concesiones y compromisos que los miembros han de asumir respecto al acceso de mercados,
- La ayuda interna y las subvenciones a la exportación,
- El Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitaria y,

¹³⁸ Entrevista a la Dra. Teresa Gutiérrez-Haces, op. cit.

- Las decisiones ministeriales relativas a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netas de alimentos.¹³⁹

Con base a lo antes señalado las Rondas desempeñan procesos de revisión y monitoreo de lo que se había acordado inicialmente desde la Ronda Uruguay. El cuadro que a continuación se presenta plantea las controversias más importantes sobre el tema agroalimentario en el marco de la OMC y las reuniones que se han celebrado, así como la participación de los países de la región de América del Norte en estas.

| Cuadro 42 | | |
|---|-----------------------------|---|
| Temas principales en el marco de las tres últimas Rondas Ministeriales celebradas en el marco de la OMC | | |
| Lugar | Fecha | Temas principales |
| Doha, Qatar | 9-13 de noviembre de 2001 | <ul style="list-style-type: none"> • Compromiso de ayuda por parte de los países desarrollados para ayudar a los que están en vías de desarrollo en la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias con respecto a la inocuidad de los alimentos. • Se aprueba la adhesión de China a la OMC. • Fracasan las negociaciones para liberalizar el comercio internacional debido a la lucha por obtener ventajas en los mercados agrícolas, por parte de las grandes potencias, empresas y lobbies. • La negociación se centra más en el libre comercio que en el comercio justo. • Los países menos desarrollados pierden participación ante la falta de ganancias en un foro donde los temas centrales se basan en los intereses de las potencias. |
| Cancún, México | 10-14 de septiembre de 2003 | <ul style="list-style-type: none"> • El tema central en materia de agricultura fue el de las afectaciones a países africanos en el caso del algodón debido a las subvenciones de los países ricos por lo que se exige el pago de compensaciones a los países en cuestión. • EEUU se defiende declarando que las distorsiones al comercio de algodón no están sólo en las subvenciones sino también en la cadena de producción de algodón por lo que exigió una revisión a este. • La Unión Europea también se defiende y menciona que sus exportaciones son muy pequeñas para causar repercusiones en los precios mundiales de algodón. • Los subsidios a las importaciones como el trigo han disminuido pero los precios se incrementan en el mercado internacional. Además la reducción de subsidios provoca desestabilizaciones en el sector porque las producciones con subsidios reducidos disminuyen. |
| Hong Kong, China | 13-18 de diciembre de 2005 | <ul style="list-style-type: none"> • Se retorna a la cuestión del algodón ya que aún hay diferencias frente a los intercambios del producto. • Se recolectan nuevos fondos para la asistencia a países en desarrollo en la instrumentación de medidas sanitarias y fitosanitarias. • Se hace público el caso de madera blanda que se disputa entre EEUU y Canadá. • Se publica el informe sobre el caso de reclamación de EEUU a |

¹³⁹ Resumen del Acta Final de la Ronda de Uruguay, en textos jurídicos de la OMC, ver http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#aAgreement, investigado el 7 de Julio de 2007.

México por la imposición de medidas *antidumping* a carne bovina y arroz.

- La OMC da a conocer estadísticas sobre las medidas de salvaguarda.
- Se hace público el informe por subvenciones aplicadas por parte de la Unión Europea al azúcar.
- Se prolonga el periodo de transición para las subvenciones a la exportación de los países en desarrollo por un año más.

Fuente: Elaboración propia con datos de los informes de la Reuniones Ministeriales en la OMC, http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/minist_s.htm, investigado el 10 de julio de 2007

Las rondas de negociación han resultado insuficientes para resolver los problemas que se gestan a nivel internacional por las prácticas desleales de comercio exterior, los países mantienen un gran reto frente a esta cuestión. La renovación de verdaderos acercamientos que sean además incluyentes de aquellos países menos favorecidos por las políticas agroalimentaria mundiales es necesaria a todas luces. Es imperante encontrar soluciones para construir verdaderos consensos que aminoren las grandes diferencias entre las naciones participantes en estos foros. Este último punto es básico si se quiere tener éxito en la construcción de foros como los de la OMC; reducir las asimetrías es una cuestión básica empezando por la situación en la región de América del Norte, especialmente en referencia al papel de México frente a Estados Unidos y Canadá, en cuanto a disimilitudes se trata.

La otra cuestión es que los países desarrollados deben cooperar para propiciar las coincidencias entre ambos, pero con la salvedad de incluir en sus decisiones y acciones a los demás países, sólo de esta manera se crea un espectro de real interacción entre las naciones a nivel mundial. Esta tarea es fundamental y debe provenir y recaer directamente en la voluntad y disposición de los países desarrollados ya que la organización no funcionaría ni existiría si estos no participaran en esta dinámica. A lo largo del tiempo se ha observado que los países menos beneficiados por la organización son aquellos en vías de desarrollo. Esto tiene una lógica muy simple, la organización fue creada para satisfacer los intereses de los países desarrollados, en ningún momento se creó como un organismo con fines y objetivos en el desarrollo de los países ni para estos.

Ante este panorama el debate más importante se ha centrado en la cuestión de si los países en desarrollo deben retirarse de la organización o la organización no es democrática y por lo tanto no es funcional para fines internacionales. No obstante, la respuesta no es fácil, los países en desarrollo no tienen porque retroceder en la

conformación de organizaciones y en general de un mundo más incluyente y respetuoso de las diferencias, ya que esto significaría un grave retroceso en la democratización de los organismos internacionales y en los esfuerzos por crear procesos de cooperación más eficientes y acabados.

Por otro lado, la disolución de la OMC crearía un ambiente de anarquía y unilateralismo que afectaría seriamente al sistema multilateral de comercio y a los intereses conjuntos en materia de comercio y economía internacional. Crear un nuevo sistema de GATT/OMC son palabras mayores y no es una tarea fácil. Han tenido que pasar muchos años antes de que la OMC ocupara la importancia que tiene ahora como para desaparecerla. Lo que si se puede hacer es llevar a cabo una reforma desde las estructuras más básicas del GATT/OMC, esta tampoco es una opción segura, pero es mejor que abandonar los intentos por encontrar instancias más democráticas e incluyentes. De nuevo gran parte de la tarea recaerá en los países desarrollados más importantes, entre ellos Estados Unidos y Canadá. Estas naciones actuarán en la medida en la que encuentren intereses a la reforma, hasta ahora el organismo ha servido relativamente bien a la satisfacción de estos, pero este sistema no podrá mantenerse por largo tiempo. Las soluciones que se han encontrado en el seno de al OMC son en gran medida cortoplacistas y no durarán por mucho tiempo. Canadá es un caso especial, ya que ha fungido como víctima, pero también victimador. Es parte de las naciones que imponen subsidios elevados, empero, ha sufrido la implementación de estos. Esta debiera ser una experiencia aleccionadora para buscar influir en la región, aliarse con México y pugnar por un GATT/OMC que cumpla las expectativas de todos los países, tanto desarrollados como subdesarrollados, de no ser así se corre peligro de presenciar un empeoramiento de la crisis comercial a nivel mundial que puede desencadenar en la ruptura del sistema multilateral de toma de decisiones.

CONCLUSIONES

En el año 2008 se cumplieron catorce años desde que el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte entró en vigor y la situación actual por la que transitan los países firmantes, en específico en el sector agropecuario, sigue siendo tan asimétrica como lo era en 1994. Las diferencias son tanto cualitativas como cuantitativas, particularmente en el caso de México con respecto a sus dos socios comerciales. Cuando se firma el acuerdo los objetivos principales giraban en torno a dos cuestiones: la primera era hacer frente a la inminente competencia que significa aún la Unión Europea y la segunda se refería a crear un corredor norteamericano que suponía la integración de México, Canadá y Estados Unidos en la región. Concerniente al primer punto, América del Norte como regionalismo tiene un gran peso a nivel internacional y significa una competencia real para la Unión Europea, sin duda se ha logrado conformar como un bloque de poder y decisión en el mundo, además cabe recordar que está constituido por la primera potencia por excelencia, un país altamente desarrollado como lo es Canadá y México que se encuentra dentro de las economías más importantes en la esfera mundial, en contraste la Unión Europea está compuesta a la fecha por veintisiete países todos de muy diverso grado de desarrollo.

Otro punto que es preciso señalar es que tanto la Unión Europea como América del Norte tienen orígenes diferentes en espacio, tiempo, objetivos y circunstancias pero ambos coinciden en que actualmente son dos actores fundamentales en la dinámica económica y comercial internacional y por lo tanto representan competencia en muchos sentidos. Asimismo, América del Norte como regionalismo ha tenido éxito en su intento de generar un contrapeso a otros bloques, no sólo en Europa si no también en Asia. Este logro no puede ser descartado, pero si se reconoce que hablar de qué tan exitosa ha sido la integración entre México, Estados Unidos y Canadá merece una discusión aparte.

En 1994 cuando entra en vigor el acuerdo se tenía contemplado que la liberalización y apertura comercial fungieran como los medios para lograr la integración económica en la región y de esta manera romper con las barreras y fronteras que incluye el intercambio de bienes y servicios. Se tenía previsto también que no todos los sectores de una economía reaccionarían de igual forma ante los cambios estructurales y las nuevas políticas comerciales, es por ello que en el caso del sector agropecuario se pactó una eliminación arancelaria paulatina para

los tres países tomando en consideración especial a los productos más sensibles, es decir aquellos de mayor importancia comercial o de consumo interno. En este lapso de tiempo los socios comerciales tendrían tiempo para prepararse para la apertura total de las importaciones y exportaciones sin aranceles de estos productos porque internamente ya habrían gestionado que esta liberalización no afectara a su mercado y consumo interno. Por supuesto este representa el escenario deseable cuando se firma el tratado, pero desgraciadamente sigue siendo la visión de muchos que aún están esperanzados en el resultado fortuito de las aplicaciones y seguimiento de estos lineamientos. Lo que sucede es que ni el comercio ni el mercado se ha liberalizado como se tenía pactado en ninguno de los tres casos. Estados Unidos es uno de los más interesados en que sus socios comerciales en todo el mundo sigan estos postulados al pie de la letra, pero en un sentido contradictorio es el primero que impone barreras a sus productos por medio de subsidios altos a sus productores muchas veces disfrazados como programas de apoyo a los granjeros o las exportaciones.

Por su parte, Canadá se ha quejado ante instancias internacionales como la OMC de los abusos cometidos por Estados Unidos y la Unión Europea en cuanto a los subsidios se refiere, pero también es uno de los países que mantiene estándares altos en cuanto a este tema. En el caso de México se han adoptado las reformas estructurales religiosamente, instrumentando posibles soluciones en una realidad que no corresponde con la de países como Estados Unidos y Canadá. Al mismo tiempo se ha abandonado al campo y dejado a merced de las grandes transnacionales y a las voluntades de los malos gobiernos que con un total desconocimiento del sector han pasado incluso sobre de él para favorecer intereses externos.

En suma, se ha dejado desprotegido a un sector primordial y estratégico como lo es el alimentario, reduciéndolo dentro de la región a una cuestión meramente comercial y si bien es cierto que la balanza comercial agropecuaria norteamericana en su conjunto se ha incrementado estrepitosamente desde que el tratado entró en vigor, también es cierto que el comercio no es sólo una cuestión de importaciones y exportaciones y balanzas superavitarias o deficitarias. El comercio implica necesariamente aspectos políticos que incluyen la participación imperiosa del Estado, aunque los cánones liberalizadores digan lo contrario. Abarca aspectos sociales, sobre todo en el sector agropecuario que como ya se ha analizado es una actividad neurálgica para las poblaciones en general ya sean urbanas o rurales, e incluso tiene que ver con cuestiones históricas y culturales que van desde los

primeros colonos estadounidenses y canadienses hasta los antepasados y su total relación con la tierra y lo que se cultiva en ella.

En la actualidad lamentablemente muchos de estos valores se han perdido y en su lugar se encuentra una situación realmente precaria ya no a nivel regional sino mundial de hambre y desnutrición, de luchas encarnizadas entre gigantes de la agroindustria para acaparar la producción y comercialización de alimento y las continuas pugnas entre Estados Unidos y la Unión Europea por los altos subsidios a sus alimentos, lo cual agrava la situación de los precios causando distorsiones a nivel mundial que en la mayor parte de los casos terminan pagando los países de menor desarrollo y sus poblaciones. En cuanto a la situación interna, los países del TLCAN han tenido como objetivo lograr, aunque sea de manera discursiva la integración económica en la región, no obstante, sus acciones reflejan lo contrario ya que definitivamente no se puede propiciar una integración con muros de concreto de por medio, con discriminaciones, con barreras comerciales y mucho menos desatendiendo la situación real cada vez que se celebran encuentros entre los plenipotenciarios. La diplomacia incluye hacer lo políticamente correcto y esta a su vez implica un cierto grado de pragmatismo, lo que conlleva a tratar de satisfacer los intereses propios sin descuidar los de la región. La globalización implica competencia, pero también cooperación y en este sentido América del Norte no puede competir con otros bloques económicos sin antes propiciar la cooperación entre sus partes, así como tampoco se puede dejar en manos de la OMC la solución completa de las controversias en materia de agricultura que se han generado a lo largo de la era TLCAN. En teoría acudir a estos paneles debe ser la última instancia a la cual llegar, ya que las que se contemplan en el artículo XIX no han sido suficientes o eficaces para la solución de la situación.

Una vez explicado de manera generalizada la situación en América del Norte, se continuará con el desglose de los resultados y las conclusiones que se obtuvieron en la investigación al final de cada capítulo para terminar con algunas opiniones y propuestas personales. En lo referente al capítulo uno se puede concluir que la globalización no está por venir, ni es un tren de la historia al que hay que subirse cuanto antes, la globalización es un hecho y existe actualmente, no tiene un origen preciso, pero no es un proceso ahistórico ya que es una continuación del pasado, principalmente del modo de producción imperante el capitalista y las relaciones que de este se desprende, por lo tanto es un proceso que abarca aspectos primariamente económicos, empero, no descarta los políticos, sociales y culturales. Hoy en día se puede hablar de la presencia

de una economía global que da paso a nuevos actores como las empresas transnacionales, no obstante, siguiendo la lógica de George Soros, se comparte la idea de la inexistencia de una sociedad global que tome decisiones colectivas sobre los asuntos de economía global, pero al mismo tiempo se descarta la posibilidad de la supresión o eliminación de los mercados y ante esta situación se reconoce la necesidad urgente de que los actores en cuestión se apeguen a las regulaciones e instituciones internacionales para generar relaciones más justas y equitativas.

Se concluye que definitivamente México y Canadá han sido fundamentales para los proyectos estratégicos y de geopolítica del capital de Estados Unidos en la cuestión de la obtención de recursos naturales, incluyendo a los alimentos. En este sentido el mayor problema es que estos dos países lejos de crear relaciones de cooperación con su respectivo vecino han ahondado la situación de dependencia y subordinación a los designios estadounidenses. El ejemplo más reciente es la firma de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte, (ASPAN), esta fue prácticamente impuesta por Estados Unidos en su afán de conformar una zona de seguridad que vaya más allá de sus fronteras. En este tenor, el hecho de haber creado una región o una alianza norteamericana no significa ni representa necesariamente la integración de la región. Cabe precisar que por integración no se entiende la homogenización de México, Canadá y Estados Unidos, en términos reales esto es definitivamente imposible. Se considera que la integración, entendida de manera simple como el aprovechamiento de ventajas mutuas basadas en la posesión e intercambio de recursos naturales, no ha sido del todo exitosa, ya que sólo algunos de los sectores han logrado complementarse y beneficiarse del acuerdo, como por ejemplo el sector industrial y el de servicios. Desafortunadamente el sector agropecuario no ha sido uno de los más favorecidos a pesar del incremento evidente en las exportaciones e importaciones en los tres países.

A pesar de esta situación se reconoce la existencia de relaciones heterárquicas interesantes, es decir que pasan de lo global a lo local por ejemplo la importante integración que han tenido en los últimos años las provincias de Ontario y Québec con México en materia de comercio agrícola e incluso de cuestiones diplomáticas. Hoy por hoy existe una representación de Québec en México y un grupo de trabajo entre la provincia y el país. Sobre este tema, cabe puntualizar que dentro de las integraciones económicas se reconoce una dicotomía peculiar que contempla la integración misma y la fragmentación como dos caras de una misma moneda. Al respecto, se considera que se han desarrollado integraciones económica importantes en los tres países del TLCAN

por medio de las relaciones mencionadas anteriormente, sin embargo, regionalmente existe una fragmentación también económica que no se ha podido superar y que encuentra origen esencialmente en las grandes asimetrías que hay en la región en cuanto a crecimiento y desarrollo. Estas diferencias son en parte las causantes de que las obligaciones que cada uno de los socios comerciales contrajeron se hayan cumplido parcialmente y que hasta ahora no se haya podido construir un sistema de reciprocidades que beneficie a todas las partes.

De manera añadida, se que los ataques terroristas del once de septiembre en Estados Unidos marcó una ruptura y redefinición en las relaciones de los países del TLCAN, redireccionando los intereses de cada país, lo que ha significado el difícil empatamiento de los objetivos que se tienen ahora. El hecho ha creado cierta crisis al interior de la región, además la comunicación se volvió más difícil y se retrocedió en el terreno ganado en la ya de por sí complicada integración. Igualmente, se puede ultimar que si comparamos América del Norte frente a otros bloques comerciales podemos decir que como regionalismo ha cumplido su objetivo como ya se describía en un principio. Sin titubear el hecho de contar con tres de las economías más importantes incluyendo a la primera potencia mundial ha sido un factor decisivo. Para ejemplificar la situación, si se toma en cuenta únicamente el PIB de América del Norte que es de 11.7 billones de dólares se habla de una tercera parte del PIB mundial, lo cual no es nada desdeñable. Empero, hay aspectos que minimizan esta ventaja como el hecho de que la Unión Europea si ha logrado edificar instituciones sólida y eficaces, ha alcanzado un nivel de integración económica que ha desembocado en la unión monetaria, además de generar una identidad europea y propiciar el libre flujo de personas. En adición, los llamados países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) han ganado terreno en la esfera mundial y actualmente son serios competidores para Europa y América del Norte.

Por último, sobre el comparativo de México y Canadá se puede decir que efectivamente ambos países poseen grandes diferencias, pero hay un vínculo geográfico e histórico que los une. De igual forma, TLCAN si ha propiciado el claro acercamiento entre las naciones, lo que resulta en la suscripción de alrededor de ochenta acuerdos, declaraciones y memorandos de entendimiento y por supuesto la ampliación de su comercio. Otro factor que se suma a la dinámica es que tanto México como Canadá han sufrido las barreras comerciales de Estados Unidos, lo que ha propiciado en algunos casos un mayor grado de cooperación sobre el tema.

Sobre el Capítulo 2, se realizó una investigación especializada de la situación del sector agropecuario del mundo, de América del Norte y de cada uno de los países que lo conforman, la cual arrojó los siguientes resultados y conclusiones. La situación alimentaria mundial es un tema primordial de las agendas de los Estados a nivel internacional, sin embargo, aún no se ha podido contrarrestar el hambre en 850 millones de personas que siguen a la fecha en estado de inseguridad alimentaria. Los Estados no han cumplido con las metas que se fijaron hace más de una década en la Cumbre Mundial de la Alimentación. El entorno se agrava cuando los precios de los productos se inflan, primordialmente por los altos subsidios, generando desestabilizaciones que afectan de manera directa a la sana competencia comercial de alimentos. Otra cuestión crucial es que el actual empoderamiento de las agroindustrias y agronegocios ha socavado la situación mundial de inseguridad alimentaria lo que ha conllevado a la urgencia ya no de una fase de seguridad alimentaria, sino a un estadio superior que desemboque en la soberanía alimentaria que no sólo contemple las necesidades más básicas de una población, también considere la utilización oportuna y bien aplicada de la tecnología, ya que este es un factor de crecimiento y desarrollo. Las cuestiones ambientales forman parte de este concepto, ya que se reconoce que no en todo el mundo ha habido un buen manejo de los recursos naturales y en consecuencia la degradación del medio ambiente sale a la luz e impacta directamente a la producción de alimentos. Como resultado en la medida en que se le de una correcta utilización y aprovechamiento a la naturaleza se propiciará la autosustentabilidad en el sector.

Se concluye que dejar en manos del sector privado una cuestión tan medular como la alimentación es un error grave, la lógica natural de las grandes empresas es la obtención de ganancias y la tarea de alimentar a una población no puede convertirse en una cuestión de simple negocio. Por más socialmente responsables que se hayan vuelto las compañías a nivel internacional el fin último de estos actores no cambiará. El ejemplo más claro de que los alimentos no deben ser proveídos por estas empresas es que en la actualidad los países subdesarrollados sufren la inundación de sus mercados por productos que no pueden llamarse alimenticios en el estricto rigor de la palabra porque cada vez son de menor calidad, forman parte de una dieta altamente calórica y poco nutritiva y además se encuentran, en algunos casos, modificados genéticamente o procesados químicamente. Lo más lamentable es que en ocasiones resultan más accesibles en cuanto a costos que los productos básicos de una buena ingestión como lo son las carnes, las frutas, los cereales y los vegetales principalmente. La situación no es

distinta concerniente a los países desarrollados a pesar de que tienen al alcance productos de mejor calidad, los índices de obesidad y las enfermedades desencadenadas de este padecimiento son alarmantes.

Por otra parte, la OMC no ha logrado destrabar muchas de las negociaciones que llegan a esta instancia o los procesos de solución de controversias son lentos y tortuosos. La crisis de este organismo deja ver que los intereses de regiones como Estados Unidos y la Unión Europea han sobrepasado las voluntades de otros Estados para dar fin a los conflictos. Sobre la situación del sector agropecuario en América del Norte se puede hablar de dos panoramas diferentes: el externo y el interno. El primero indica que la región contribuye con una parte significativa del comercio mundial agrícola, aproximadamente el 16 % del total en 2007. En este mismo año, el sector agropecuario representó el 7.9 % del PIB total en la región. En relación al dato se enfatiza que México aportó el 4.9%, lo que habla de un sector agropecuario con mayor peso en la economía mexicana a diferencia de sus socios comerciales. Sobre la Población Económicamente Activa (PEA) que está ocupada en el sector agropecuario se identificó que abarca un 16.3 % del total de la PEA en América del Norte. México contribuye nuevamente con el mayor número de mano de obra agrícola con un 13.6% de la cifra ya mencionada, por ende posee también la población rural más extensa ocupada en el sector en toda la región.

En el panorama interno, desde que el tratado entró en vigor las balanzas comerciales agropecuarias de los tres países se exponenciaron notablemente, aunque no de igual forma para todos. Estas diferencias tienen que ver fundamentalmente con el hecho de que en un principio las condiciones en el sector no eran iguales, por lo que la aplicación de medidas liberalizadoras y de apertura económica acentuó las asimetrías maximizándolas sobre todo en el sector agropecuario, el cual de por sí ha sido uno de los menos beneficiados en el tratado. Por último, en el caso particular de los países del TLCAN la investigación expone que con respecto a la situación del sector agropecuario en México hay un vínculo determinante con las estructuras y políticas creadas en el pasado y que a pesar de que dichas decisiones fueron tomadas con el objetivo de modernizar el campo mexicano sólo se ha logrado profundizar la crisis que impera en él. El sector ha transitado por diversas coyunturas y gobiernos, pero el rezago y abandono persisten y esto está relacionado internamente con la corrupción de los funcionarios públicos mexicanos, el saqueo de los fondos destinados a esta actividad, así como el mal manejo de los programas para incentivar el desarrollo y apoyo de los

agricultores, la poca planificación de las cosechas, la visión cortoplacista en la creación de nuevas políticas y la inversión científica y tecnológica deficiente principalmente.

Con respecto a la producción interna México se especializa en granos básicos, productos hortícolas y frutícolas frescos y congelados. Las exportaciones de los granos mexicanos como lo son el maíz, el trigo, la cebada y el sorgo, tienen como fin primordial servir de forraje para ganado, mientras que se siguen importando granos para el consumo interno, peculiarmente en el caso del maíz. Por su parte, los productos hortícolas y las frutas frescas y congeladas han corrido con mejor suerte ya que se ubican entre las exportaciones más importantes hacia Estados Unidos y Canadá y cuentan con buena aceptación en estos destinos. Estas ventas al exterior han ayudado a dinamizar el comportamiento de la balanza comercial agropecuaria en el marco del tratado, pero no a reducir la tendencia deficitaria. Tan sólo en el periodo 2006-2007 se reportó una variación del -86.2 % en la balanza comercial agroalimentaria mexicana, asimismo la dependencia comercial con los Estados Unidos continua siendo enorme, aproximadamente del 85% anual, lo que indica que no se ha conseguido diversificar la venta de estos productos hacia otros destinos incluyendo a Canadá.

Con respecto a la transnacionalización de la agricultura mexicana, es decir a la injerencia de la Inversión Extranjera Directa y el sector privado en general, se pueden apreciar dos realidades que corresponden a un campo altamente tecnificado, pero que sirve a intereses específicos de grandes empresas y por el otro lado a un campo pauperizado y casi agotado. Por lo que se concluye que el uso de las innovaciones tecnológicas es casi exclusivo y marginal. En el caso de la PEA cabe señalar que a pesar de que México cuenta con mayores recursos humanos para laborar en el campo, la tendencia de crecimiento de PEA agrícola es negativa y cada vez son menos los que poseen la propiedad de la tierra que se trabaja, lo que deriva en situaciones colaterales que ya se conocen como el abandono de tierras y la continua emigración de mano de obra campesina a las ciudades y a otros países como Estados Unidos y Canadá. Esto sucede mayormente cuando las tierras dejan de ser rentables y ya ni siquiera cumplen las expectativas más elementales de autoconsumo y supervivencia.

La situación en Estados Unidos y Canadá es en gran medida diferente a la de México, empezando por los orígenes del sector, los cuales radican en la colonización primordialmente por europeos de grandes extensiones de tierra que se convierten inmediatamente en propiedad privada y que a la fecha conservan esta denominación. El sector agropecuario canadiense y estadounidense se conforma por granjas operadas por

individuos que poseen la capacidad de decisión, organización y manejo de los recursos que se producen, además de mantener un estrecho vínculo con sus gobiernos, ya que estos cumplen con la tarea de apoyarlos y subsidiarlos.

En relación a Estados Unidos se observó que debido a su gran población este país requiere de una importante cantidad de alimentos para satisfacer sus necesidades, es por ello que se distingue como importador por excelencia, empero, también es considerado uno de los graneros más reconocidos. Actualmente es el que vende mayores cantidades de maíz en todo el mundo. La cuestión tecnológica y científica del sector agropecuario es nodular tanto para Canadá como para Estados Unidos, primordialmente por la extensión territorial que las granjas llegan a abarcar y los bajos índices de población que labora en esta actividad. De esta manera la adopción de maquinaria especializada muchas veces no es opción sino obligación para los granjeros.

La PEA agrícola es otra cuestión peculiar en ambos países, los índices de natalidad bajos no favorecen el poblamiento de las zonas no metropolitanas a su vez la población joven emigra a las ciudades para dedicarse a otras actividades y muestra poco interés con los asuntos del campo, lo que ha propiciado que estas regiones estén habitadas por personas cada vez más viejas. En 2006 el promedio de edad de las zonas rurales canadienses era de 52 años. Sobre la conformación racial de la PEA agrícola hay que resaltar que en el caso estadounidense los operadores de las granjas continúan siendo en mayoría pobladores originarios y blancos, mientras que Canadá alberga una mayor variedad racial, además de estar más dispersos en el territorio. En cuanto a producción, a pesar de que Canadá cuenta con climas más extremos que Estados Unidos, ambos países poseen condiciones naturales y climáticas propicias para el cultivo de granos y cereales y la crianza de ganado que es en lo que se especializan. De hecho los granos como el maíz, trigo y las oleaginosas como la cánola, en adición a la carne de res, se encuentran entre las exportaciones primordiales. Por su parte los frutos, principalmente tropicales y los vegetales frescos y congelados, figuran como las importaciones más comunes. En este sentido México tiene ventajas comparativas en este rubro que se pueden aprovechar.

La balanza comercial agropecuaria en ambas economías es superavitaria y se ha mantenido así a más de una década del acuerdo comercial, aunque las diferencias en cuanto a volumen son abismales. En 2007 Canadá exportó 2 mil 705 millones de dólares canadienses mientras que Estados Unidos exportó 81 mil 900 millones de dólares americanos. La diferencia en el tipo de cambio es mínima por lo que se pueden

visualizar las magnitudes del comercio estadounidense. La era TLCAN ha favorecido notoriamente a Estados Unidos y Canadá, los cuales han conseguido satisfacer su demanda de mano de obra agrícola con las continuas emigraciones de mexicanos. A la par muestran un crecimiento sostenido de sus intercambios comerciales manteniendo un superávit constante en la balanza comercial agropecuaria, también han podido colocar aquellos productos en los que poseen ventajas comparativas y satisfacer la demanda interna de productos.

A continuación se mostrarán las conclusiones en el Capítulo 3, que versan sobre los impactos del TLCAN al sector agropecuario de México y Canadá con respecto a su relación con Estados Unidos. La relación de México y Canadá es relativamente joven y no tiene mucho tiempo que comienza a generar mayor interés entre ambas partes, este acercamiento se da primordialmente cuando se firma el tratado de libre comercio. A pesar del poco tiempo que tienen estos países de convivir la relación entre los dos se ha estrechado y diversificado de manera interesante alcanzando rubros como el sector privado, el empresarial, la sociedad civil, el educativo, diversas instituciones canadienses y mexicanas e incluso organismos no gubernamentales. El sector agropecuario por su lado ha sido parte del escenario en el que México y Canadá se han complementado e interactuado, tanto exportadores como consumidores de alimentos.

En este sentido una de las preocupaciones que los une es definitivamente la gran dependencia que tienen con Estados Unidos. Uno de los temores más recurrentes es que este país se mueva según sus propios intereses y cuando lo hace lastima los de la región. De los tres países integrantes del TLCAN es Estados Unidos el que ha diversificado más su comercio y mantiene relaciones estrechas con países como China y Brasil que sin duda representan seria competencia para México y Canadá. A diferencia del comercio de México con Estados Unidos, la balanza comercial con Canadá no sólo se ha favorecido positivamente, sino que también se muestra superavitaria en ambos casos lo cual genera una relación comercial ciertamente más pequeña, pero más sana y estable. En el periodo 1994-1995 se exportaron 3 mil 519 millones de dólares en productos agroalimentarios mientras que en el año 2007 se exportaron 11 mil 378 millones de dólares.

El acuerdo permitió que México y Canadá se volvieran socios primordiales en cuanto a comercio de productos agroalimentarios se refiere, especialmente en el caso de hortalizas en donde México ocupa la posición número dos en la exportación de estos productos y el tercero en la venta de frutas frescas y congeladas. El comercio entre

ambos ha avanzado rápidamente, a pesar de que ha transcurrido relativamente poco tiempo desde que la relación se formalizó, empero, es innegable que el intercambio bilateral aún está intercedido por su posición geográfica en la región. Estados Unidos si es un factor de peso para que el acercamiento se estreche porque ambos reconocen la primacía que tiene este país en un sentido estratégico, económico, político y diplomático. Aún con este factor se puede concluir que la relación no es para nada desdeñable, además las diferencias en producciones y especialización han sido puntos a favor para propiciar la complementariedad, ya que al no contar con los mismos productos se han aprovechado mejor las ventajas comparativas de cada país propiciando la integración económica por medio de relaciones heterárquicas, si bien no con todo el territorio canadiense, que es muy extenso, si con provincias importantes como Ontario, Québec y Columbia Británica primordialmente.

No obstante, no todos los productos han tenido el mismo éxito en la región, ya que son los bienes de consumo los que registran un superávit en la balanza comercial, lamentablemente los bienes intermedios y de capital no se han dinamizado lo suficiente y en un balance de los primeros diez años del acuerdo se percibe un déficit acumulado que en 2002 significó un acumulado de 504.6 millones de dólares. Revertir esta situación podría significar una gran oportunidad para México si se considera un factor muy importante como lo es la diversidad étnica que siempre ha caracterizado a la población de Canadá. En este sentido se tiene la oportunidad de llegar en un solo lugar a una infinidad de mercados determinados por sus condiciones raciales, lo que implica diferente tipo de personas con necesidades y gustos muy variados.

En cuanto a la cooperación bilateral en materia de comercio agroalimentario el TLCAN ha servido como plataforma para la creación de diferentes modos de acercamiento en este rubro incluso hasta ha dado paso a cierta experimentación. Sin duda uno de los ejemplos más representativos es el del Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales, creado en 1974 bajo un memorando de entendimiento. El programa les ha dado la oportunidad ordenada y sobre todo legal a los campesinos mexicanos para ir a trabajar a Canadá, lo cual no soluciona el problema de la migración, pero por lo menos significa una medida más controlada.

Los acercamientos institucionales que realmente atañen a este trabajo son los que han surgido como necesidad de compenetrarse y cooperar más en el sector agropecuario, lo que parece un esfuerzo crucial para seguir fomentando la integración por medio de una primera instancia que sería la del conocimiento del sector en ambos

casos. Al respecto, el Acuerdo Agropecuario Trinacional en donde participa incluso Estados Unidos, el Comité Consultivo en Agricultura de la Alianza México-Canadá y el Grupo de Trabajo de Agronegocios son el resultado del trabajo conjunto en el sector y el interés por intercambiar información y experiencias propias en la realización de esta actividad. El 3 y 4 de marzo 2008 se celebró en Ottawa, Canadá la VI reunión de la Alianza México-Canadá en donde se concluyó que el grupo de agronegocios compartiría información sobre los sectores hortícola, ganadero, genético, cárnico y de leguminosas por ser los productos más exportados entre ambos países, con esto se ha fomentado incluso la correspondencia de instancias como el INEGI y Estadísticas Canadá, el Ministerio de Agricultura y Agroalimentos de Canadá y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, lo cual habla del interés de ambos países en complementar su relación y procurar la cooperación en el sector.

La relación entre ambos países se ve retrasado por los compromisos que tienen respectivamente con Estados Unidos y es que está claro que la responsabilidad de ser un país competitivo recae en gran medida en la gestión interna de un país, pero la situación externa a la que han tenido que enfrentarse continuamente México y Canadá no da cabida al fácil cumplimiento de este objetivo, mucho menos cuando se tiene a un país como Estados Unidos de vecino con todas sus implicaciones, ventajas y desventajas. Las repercusiones que surgen de esta relación no tienen que ver con el grado de desarrollo ya que el análisis del caso de México y Canadá demuestra que no importando que este último país posee un nivel de desarrollo superior al de México también ha sufrido las consecuencias de las acciones unilaterales que en materia de comercio agrícola ha tomado Estados Unidos. Aunada a esta situación la era post once de septiembre genera una crisis al interior de la región, México y Canadá se ven en la imperiosa necesidad de anteponer incluso sus propios intereses para atender los designios de Estados Unidos particularmente en materia de seguridad no importando que Canadá sea superior en cuanto a desarrollo o crecimiento. Al ser el sector agropecuario uno de los más castigado con estas medidas de seguridad México y Canadá se dieron cuenta de su relativa debilidad frente a su socio comercial, principalmente respecto a dos aspectos: el uso de las medidas sanitarias y fitosanitarias para obstruir el paso de productos agrícolas y la imposición de medidas proteccionistas por medio de altos subsidios que minimizan los efectos que se supone debieron tener las eliminaciones arancelarias.

Sobre el tema de las medidas sanitarias y fitosanitarias se reconoce específicamente el caso del aguacate Hass mexicano que por 85 años estuvo vedado del territorio estadounidense ya que se alegaba que el producto albergaba un insecto denominado “escama” el cual ponía en peligro las cosechas de este fruto e incluso a la misma población estadounidense. Después de un sin número de pugnas por parte del gobierno y de los productores michoacanos, quienes son los más interesados en esta cuestión, se logró que en 1997 se le abriera la puerta a este fruto nuevamente, aunque no en todos los estados de la Unión Americana. La entrada del producto mexicano ha sido muy lenta, han tenido que pasar diez años para que el aguacate se introdujera en este país, además las negociaciones no fueron fortuitas porque México también tuvo que permitir la entrada injusta de aguacates californianos porque este estado es el principal productor de aguacate Hass en Estados Unidos y son precisamente los productores locales los que han estado detrás de toda la campaña de desprestigio contra el aguacate mexicano. El análisis expone que el bloqueo y sabotaje de los productores californianos se debe primordialmente a que, haciendo una comparación de la situación del aguacate en ambos casos, se concluye que México es un competidor directo al producto californiano debido a mucho factores, entre ellos es el principal exportador a nivel mundial de este fruto, es el productor por excelencia con 208 mil toneladas exportadas en 2006, además la cosecha de aguacate mexicano ocupa más de la cuarta parte del total mundial con el 26.6% de las siembras, lo que abarca 105 mil 800 hectáreas en el periodo 1996-2006.

La investigación indica que de las veintiocho familias de insectos escama en el mundo once se encuentran alojadas originalmente en Florida, quien es peculiarmente uno de los últimos estados junto con California a los que se permitió la entrada del aguacate mexicano. Además no debería haber ningún problema en la importación ya que el mismo Departamento de Agricultura de los Estados Unidos se aseguró mediante estudios minuciosos con expertos en este tipo de plagas que no se contuviera ningún insecto en los cargamentos procedentes, de hecho antes de que los primeros cargamentos llegaran a California se informó que el producto presentaba nula o muy escasa presencia del insecto. En adición al punto anterior, la investigación realizada revela que este insecto se reproduce en las ramas y las varas del producto, ni si quiera en el follaje, cabe señalar que cuando el producto se exporta no contiene ninguno de esos componentes ya que se empaca sin hojas y sin ramas o varas. Hasta ahora no se tiene noticia de ningún caso de daño directo o indirecto a los seres humanos. Ante este

panorama sólo se puede concluir que Estados Unidos ha utilizado a su favor lo estipulado en el texto del tratado para maquillar la situación real, por ende se llega a la conclusión de que los productores, en su mayoría californianos, no pueden ni quieren competir con el producto mexicano porque saben, pero no reconocen que poseen ventajas competitivas que no podrán igualar, desde su producción hasta su exportación, sabor y calidad.

Por otro lado, el estudio sobre las medidas compensatorias demuestra que estas son muy ambiguas ya que su fijación y determinación está sujeta en gran medida a las voluntades de los Estados que las imponen. Se supone que los apoyos que se den a los productores deben tener efectos mínimos o inexistentes de distorsión al comercio y la producción y tienen que cumplir con los designios de lo pactado en el GATT, pero también se estipula que las partes cuentan con discrecionalidad para modificar los apoyos internos incluyendo los que desemboquen directamente en obligaciones derivadas del mismo Acuerdo de Aranceles, lo que significa que los países las establecen en la medida en que las crean pertinentes. Además cabe resaltar que las medidas compensatorias son aplicadas conforme a las posibilidades de cada nación entendiendo de esta manera que Estados Unidos y la Unión Europea podrán hacerlo en todo momento porque cuentan con los recursos necesarios para subsidiar de manera directa o indirecta a sus productores.

El caso de la disputa que inicia Canadá por el maíz estadounidense, el cual cuenta con altos subsidios por parte de su país de origen, es un ejemplo claro de esta situación. Estados Unidos es el principal productor y exportador de este grano, en 2005 alcanzó las 28 millones 228 mil toneladas métricas, mientras que Canadá sólo produjo 8 millones 392 mil toneladas métricas. Canadá ha sido por años uno de los importadores de maíz más importantes para Estados Unidos, pero cuando se pactó la eliminación arancelaria en el acuerdo comercial este país protegió su producto con cuotas compensatorias y altos subsidios que en algunos casos como el de la famosa enmienda Byrd estaban apoyado con fondos que indirectamente terminaban alterando los precios de exportación por medio de los continuos apoyos.

Tan sólo en 1994 los programas de remuneraciones al maíz provenientes de Estados Unidos pasó de 1 millón de toneladas métricas a 2 mil 800 millones por año; en el año 2000 esta cifra se duplicó y los apoyos se convirtieron en 5 mil 500 millones de toneladas. La oportuna intervención de los canadienses ante instancias internas e internacionales puso en evidencia el descontrolado y descarado apoyo excesivo a los

productores nacionales de maíz. Estados Unidos se aprovecha de su superioridad en cuanto a producción y exportación se refiere para fijar las cuotas compensatorias que mejor satisfagan y convengan a sus intereses. La controversia se llevó ante la OMC, pero aún no se ha logrado destrabar este proceso, las negociaciones están atoradas, este organismo ha suspendido cualquier acción contra Estados Unidos en espera de que la situación se solucione al final de las negociaciones de la Ronda Doha, lo que ha dejado claro la ineficacia de esta organización para mediar las situaciones de conflicto comercial en materia agroalimentaria y la imposición de los intereses de países como Estados Unidos sobre los principios más básicos que alberga el comercio internacional.

México y Canadá se encuentran ante franca desventaja para evitar que Estados Unidos actúe unilateralmente porque las instancias contempladas en el Capítulo XIX del texto del tratado no son suficientes y al recurrir al nivel internacional de solución de controversias se obtienen los mismos resultados. Una vez más se confirma la actual crisis del comercio internacional concertado y la inexistencia de una sociedad global que acompañe al proceso económico global en su desarrollo, así como la lamentable situación de los organismos democráticos de toma de decisiones más importantes del mundo como lo son la OMC y la ONU, lo que reaviva el debate del sentido de la existencia de estos mecanismos y la permanencia de países de menor desarrollo en estos.

Concerniente a la región, Canadá y México no tienen un camino fácil por delante, pero hasta ahora se ha conseguido un empatamiento importante e interesante en la conformación de mecanismos y grupos de trabajo, los cuales quizás puedan servir también como parte de la solución a las controversias y medidas de comercio injusto a las que se enfrentan. México incluso se ha solidarizado con la pugna por destrabar la negociación para que Estados Unidos baje los subsidios a sus exportaciones de maíz y se ajuste a lo que acordó en el seno de la OMC. En 2007 en el marco de la reunión del Comité Consultivo en materia de Agricultura dentro de la Alianza México-Canadá México informó por medio de la Secretaría de Economía que en caso de ser necesario se sumaría como una tercera parte en el panel que se conforme sobre el caso, ya que comparte la visión de Canadá ante el aumento injustificado de los subsidios estadounidenses que violan sus compromisos con la OMC.

Una vez que se han presentado las conclusiones y los resultados de cada uno de los capítulos se puntualizan una serie de propuestas y opiniones y que están enfocadas a exponer posibles soluciones a la problemática que se ha presentado a lo largo de este trabajo:

- Dejando en claro que la supresión de los mercados o la desaparición del modo de producción capitalista no son opciones probables ni deseables en un corto ni largo plazo es imperante que las decisiones y medidas que se tomen y lleven a cabo en un futuro sean compatibles con los compromisos que México, Canadá y Estados Unidos suscribieron en el TLCAN y organismos como la OMC, ya que el respeto a lo estipulado es básico para tratar de mitigar las asimetrías en la región y asegurar un mayor entendimiento en materia de comercio y todo lo que de este se desprende.
- Ligado a lo anterior se reconoce que el proceso globalizador está fundamentado en la apertura y liberalización comercial, pero la reducción de la participación del Estado en temas neurálgicos como la cuestión alimentaria y sus implicaciones no es viable. La promoción de desarrollo, la seguridad, pero sobre todo la soberanía alimentaria y la procuración del comercio justo son tareas innegables de este actor y no pueden ser minimizadas arbitrariamente. El libre comercio, la inversión extranjera y la apertura comercial no tienen porque estar peleadas con la intervención del Estado, el ejemplo más claro lo encontramos en nuestro país vecino.
- La inversión extranjera o nacional debe ser propiciada. Las compañías transnacionales pueden tener injerencia en el proceso de producción y comercialización de los alimentos, pero esta labor no debe recaer completamente en estos actores y es precisamente el Estado quien debe anteponer los intereses de sus productores que los de estas compañías. La responsabilidad social y el otorgamiento de certificaciones de las empresas deben corresponder con el cumplimiento verdadero de sus obligaciones.
- Con respecto a la situación del sector agropecuario en nuestro país, es necesario que, como lo menciona el Dr. José Luis Calva, el campo deje de ser considerado como un problema para ser considerado como parte de las soluciones de los grandes problemas nacionales. Esta visión estratégica y proactiva da cabida a la

articulación de los sectores productivos y su retribución a las actividades primarias. De esta manera se deja de considerar al campo como una causa perdida y se integra realmente a las cuestiones más importantes de la agenda nacional.

- Aunado al punto anterior, Se debe concientizar a la población mexicana de la actual situación del campo mexicano, ya que de alguna forma está implicada en la dinámica agroalimentaria, aunque sólo sea como consumidora. Actualmente hay una gran masa de profesionistas, estudiantes, funcionarios o simples interesados en el tema que producen ideas, propuestas y panoramas que si se tomarán a cabo por quienes tienen el poder de decisión y acción en temas que afectan al sector podrían significar soluciones reales a los problemas que aquejan a esta actividad.
- En este sentido, desde hace unos años se han venido desarrollando alternativas agrícolas interesantes como es el caso de los productos hidropónicos y orgánicos, los cuales han tenido gran aceptación en México y el mundo incluyendo a los socios del TLCAN. Desafortunadamente existe aún un gran desconocimiento de los beneficios y ventajas de estos productos entre los consumidores mexicanos e internacionales, además de ser caros para el grueso de la población. Ante esta situación el gobierno a través de la SAGARPA, los medios de comunicación y otras instituciones como Bacomext puede fomentar el conocimiento y consumo de la agricultura orgánica e hidropónica y lo que se cultiva en ella. Hasta ahora existen algunos programas de Bancomext que apoyan los proyectos de exportación de estos alimentos pero no todos los productores los conocen o tienen acceso a ellos por lo que es necesario hacerlos más inclusivos y proveer la información y apoyo necesario a la mayor cantidad posible de personas interesadas.
- La cooperación entre productores es otro punto básico, la experiencia ha demostrado que la unión de campesinos, técnicos y productores a lo largo del país son una forma de complementariedad que ha tenido éxito. Los productores michoacanos de aguacate Hass que se estudiaron en esta investigación son un ejemplo. Lo que se propone es que aquellos grupos que ya estén más consolidados y se encuentren cubriendo las necesidades nacionales y exportando a otros países incluyan entre sus actividades el apoyo a otros grupos que estén iniciando en esta labor mediante compartir experiencias e información que sean de utilidad para estos. La integración de campesinos puede significar una alternativa para mitigar

sus carencias y dispersión, además de representar mayor presión a las autoridades para atender sus demandas.

- Al dinamizarse el sector también se combate el despoblamiento acelerado de las tierras a causa de la emigración, asimismo las alternativas deben ser inclusivas, es decir tanto hombres como mujeres pueden participar en ellas de manera que se creen empleos y los campesinos vuelvan a ver viable el trabajar en sus tierras. Si se logrará esta situación de igual forma se estaría procurando la satisfacción de las necesidades alimentarias en las pequeñas comunidades y la posibilidad de integrarse a la dinámica nacional, así como la atenuación del efecto importador en México que impacta directamente en la balanza comercial agropecuaria.
- La recapitalización de la agricultura no será posible o será más difícil si el Estado no apoya a sus campesinos por medio de la creación de políticas que les favorezcan. La inyección de mayor presupuesto bien aplicado, la implementación de tecnologías y la capacitación apropiada de los campesinos para saber utilizarlas son algunas de las acciones que se han quedado en el discurso y hasta ahora no se han aplicado. Lo deseable es que tanto el sector público como el privado en conjunción con el esfuerzo y trabajo de los campesinos y productores se engranen de tal manera que la relación resulte favorable para todas las partes.
- En relación al punto anterior, México puede aprovechar la experiencia de sus socios comerciales, ya que tanto Estados Unidos como Canadá han tenido éxito en esta labor. El intercambio de información puede servir a México para generar nuevas ideas. De hecho esta cooperación ya se está dando por medio de la interacción del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, el Ministerio de Agricultura y Agroalimentos de Canadá y la SAGARPA en el Acuerdo Agropecuario Trinacional. En el caso de México y Canadá incluso han entrado en acción grupos como: el Grupo de Agronegocios de la Alianza México-Canadá y el Comité Consultivo en Agricultura, de los que han resultado negociaciones importantes y un mayor conocimiento del sector en ambos casos, así como la oportunidad de compartir experiencias en materia de seguridad y soberanía alimentaria, medidas sanitarias y fitosanitarias, estándares de calidad, cuestiones ambientales, preocupaciones mutuas como en el caso de algunos puntos de la “Farm Bill” de los Estados Unidos o productos clave como el maíz, el frijol y la carne de res.

- La educación y la tecnología son dos condiciones fundamentales para la competitividad, igualmente la articulación de las cadenas productivas es básica. Tomar el ejemplo de Estados Unidos y Canadá es importante para México. Se le debe devolver al campo por medio de retribuciones tecnológicas y educativas lo que por años ha producido y proveído para el resto de los sectores y la población en general.
- La cuestión ambiental es algo que debe preocupar en el sector agropecuario; como se sabe los recursos naturales son fundamentales para esta actividad por eso se debe procurar un manejo sustentable de ellos. Se debe educar a la población para cuidar el agua y no desperdiciarla, no tirar basura o desperdicios al suelo o a los ríos, lagos y mares. Por parte del gobierno efectivizar la recolección de estos desperdicios y sancionar a quien lo hace es crucial. Combatir la tala inmoderada de árboles para evitar la erosión del suelo y la extinción de especies animales que son parte del ciclo de la agricultura es fundamental.
- Con respecto a la relación de México y Canadá es preciso fomentar los intercambios institucionales para bienestar de sus sectores agropecuarios, así como pugnar conjuntamente por el respeto y cumplimiento de lo acordado en el TLCAN y la OMC. El texto del tratado contempla estipulaciones de las cuales se pueden afianzar, como es el caso de la cláusula de Nación más favorecida, las salvaguardas y protecciones contra prácticas desleales de comercio así como los mecanismos e instancias para la solución de controversias contempladas en el Capítulo 11, 14, 19 y 20 del acuerdo.
- Ambos países deben asegurar que lo que se ha pactado en el tratado se cumpla bajo los principios más elementales de derecho internacional consuetudinario: “pacta sunt servanda”, el cual trata sobre la necesidad de actuar de buena fe y “ex consensu advenit vinculum”, que dice que el consentimiento es la base de la obligación, esto va encaminado por supuesto para el resto de los países. El interactuar en una sociedad internacional semianárquica produce la necesidad de estipular obligaciones que ayuden a los países a actuar concertada y pacíficamente. México y Canadá siempre han sido tradicionalmente defensores del derecho internacional y es momento de serlo para su propio beneficio.
- México y Canadá han experimentado los bloqueos comerciales en las fronteras estadounidenses, las barreras comerciales y altos subsidios a sus productos. La

situación es tensa debido a los acontecimientos del once de septiembre y la creación de las llamadas fronteras inteligentes que cada vez restringen más el paso de mercaderías y personas, por lo que estos países deben unir esfuerzos para presionar a los Estados Unidos para que cumpla con sus compromisos en la región, asimismo, México y Canadá figuran respectivamente entre los principales socios comerciales de Estados Unidos y como tales deben recibir un trato preferencial. Esta complementariedad podría resultar en la cooperación con otros países de la región o involucrados en pugnas comerciales en el seno de la OMC y en el asunto de los altos subsidios que Estados Unidos y la Unión Europea imponen a sus productos agrícolas.

- Ya que Canadá ha transitado por largos conflictos y controversias con su país vecino debe aprender de la situación y hacer lo propio al interior de su economía para reducir los subsidios que también impone a sus productores.
- Por último, México y Canadá deben propiciar que su comercio se incremente y sea superavitario para ambos países mediante el continuo acercamiento, conocimiento y reconocimiento del sector agropecuario y de sus naciones en general. De igual manera, deben procurar no sólo el intercambio casi mecánico de sus productos, sino también que estos sean de excelente calidad y que beneficien a sus poblaciones, en esta cuestión la ayuda mutua en los procesos de certificación es necesaria para no retrasar u obstaculizar el comercio.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Agricultura: Es el conjunto de las actividades humanas que, basándose o influyendo en el medio natural, buscan la obtención de vegetales útiles para la subsistencia y la comercialización.

Agroindustria y Agronegocios: Estos conceptos contemplan la vinculación de productores, procesadores y comercializadores de un producto agrícola y todos aquellos que los proveen de insumos y les prestan servicios.

Alimentos: Se refiere a cualquier sustancia nutriente para el cuerpo humano que sirve para mantenerlo vivo y activo.

Balanza comercial agropecuaria: Es el reporte donde quedan asentadas las exportaciones e importaciones en materia de comercio de productos agropecuarios. El balance se obtiene de la diferencia entre exportaciones e importaciones, este puede ser superavitario o deficitario. Por lo general la balanza comercial agropecuaria de Estados Unidos y Canadá contempla las siguientes actividades: agricultura, ganadería, forestería, pesca, caza, alimentos y bebidas, mientras que la balanza comercial agrícola de México contempla a: la agricultura, ganadería, silvicultura, apicultura, pesca, alimentos y bebidas.

Cuotas antidumping y compensatorias: Se refiere a los medios para contrarrestar los efectos de una práctica desleal de comercio internacional. Se calcula a partir de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, pueden ser definitivas o provisionales.

Economía global: Se refiere al estadio económico que acompaña al proceso de la globalización, se caracteriza no sólo por el libre comercio de bienes y servicios, sino más aún por libre circulación de capitales de diversa índole entre los cuales se encuentra el capital financiero, uno de los más representativos en la actualidad. La

economía global no ha sido desarrollada a la fecha paralelamente con una sociedad global.

Enfoque del Nuevo Regionalismo: El Enfoque del Nuevo Regionalismo (ENR) surge principalmente con el fin de la Guerra Fría, ya que considera que este suceso tuvo significativas repercusiones para la cooperación regional, ya sea en Europa o en otro lugar. Dio paso a nuevas oportunidades para los Estados de cooperar en varias áreas, por ejemplo economía y seguridad, mientras se impulsa a los diferentes tipos de actores no estatales para intentar influenciar estructuras y procesos de regionalización. Contempla la inclusión analítica de varios tipos de actores ya sean estatales o no estatales. Es visto como un proceso más amplio. Es un fenómeno heterogéneo más completo y multidimensional ligado al cambio global estructural y especialmente a lo que es probablemente su rasgo dominante, la globalización.

Escama: Es considerada como una plaga que se denomina “armored scale insects” por su nombre en inglés; esta peste consta de minúsculos insectos que se alojan principalmente en los troncos o las ramas de los árboles. A pesar de su diminuto tamaño pueden llegar a abarcar un área considerable de las varas, además tienden a reproducirse o expandirse rápidamente en otros árboles ya que viajan con el aire. Los principales efectos de estos insectos radican en la formación de una costra oscura y abultada que daña la imagen del producto en el menor de los casos o en grandes cantidades incluso puede contribuir a que las ramas se sequen y se muera el fruto, esto en los casos más extremos. También es conocida como mosca de frutos.

Fase Agroalimentaria Mundial: Se refiere a la composición de tres procesos esenciales: 1) la utilización de los alimentos como mecanismo de competencia por la hegemonía económica de los países desarrollados; 2) la sobreproducción alimentaria como elemento de control de los precios internacionales y 3) el dominio de las empresas agroalimentarias transnacionales.

Fronteras inteligentes: El término de fronteras inteligentes o “smart borders” se refiere primordialmente al diseño e instrumentación de medidas tendientes a la aseguración de las fronteras norte y sur de los Estados Unidos. Estas medidas están

planeadas por medio de avances tecnológicos que hacen más competitiva la seguridad en las fronteras, pero paradójicamente más difícil el libre paso en ellas.

Geopolítica del capital: Se puede definir de manera concisa como el manejo estratégico de los recursos naturales de un país o de una región con fines económicos particulares y bien delimitados en la mayoría de las veces.

Globalismo: El globalismo es la ideología que enmarca al proceso de globalización, tiene origen primordialmente en las recomendaciones económicas neoclásicas conocidas, surgidas del Consenso de Washington.

Globalización: Se refiere a la nueva realidad económica mundial y a los cambios económicos y sociales que experimenta el mundo como consecuencia de la nueva División Internacional del Trabajo. Se entiende como la internacionalización de las redes de producción, el comercio y las finanzas y con dicho proceso los cambios que conlleva no sólo en el contexto internacional, sino también al interior de las economías nacionales.

Granja: Se refiere a cualquier lugar en donde se produzcan o comercien \$1000 dólares o más de productos agrícolas, que hayan sido vendidos durante el Censo anual. La definición ha cambiado nueve veces desde que se estableció en 1850. La definición más común fue utilizada por primera vez en el Censo de Agricultura de 1974 y se aplicó en los censos posteriores. Esta definición está de acuerdo con la del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

Granos básicos: Incluye arroz palay, frijol, maíz en grano y trigo,

Integración económica: El término descansa sobre la base de economías que tienen diferencias en recursos, es decir, diferentes dotaciones de recursos y que en consecuencia mediante el comercio exterior estarían en condiciones de lograr cierta especialización y aprovechar lo que se llaman las ventajas comparativas. El término va más allá de simples uniones aduaneras para dar paso de manera más completa a un proceso positivo de causalidad acumulativa.

Integración informal: La integración informal consiste en patrones intensos de interacción que se desarrollan sin la intervención deliberada de las decisiones de los gobiernos, sigue la dinámica de los mercados, la tecnología, las comunicaciones, las redes de intercambio social o bajo la influencia de movimientos políticos, sociales o religiosos (transfronterizos).

Medidas sanitarias y fitosanitarias: Son las medidas que una parte (socio comercial), mantiene y aplica para proteger la vida o la salud animal o vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad a causa de un vegetal o animal infectado.

Nuevo Orden Mundial: El Nuevo Orden Mundial como idea fue mencionado por primera vez en el discurso sobre el estado de la Unión en 1991 por el entonces Presidente George Bush, quien hace un llamado mundial a unirse en contra de Iraq y Saddam Hussein, ya que lo que está en juego no es un país sino el Nuevo Orden Mundial. La creación de un Nuevo Orden Mundial también ha generado su propio debate, no obstante, por lo general esta concepción se relaciona con el fin de la Guerra Fría dando paso a un proceso de apertura y aceleramiento económico a nivel mundial, además de que la caída del socialismo significa relativamente el éxito del capitalismo que se expande en el sistema internacional como principal modelo de producción. La implicación de este fenómeno es la dinamización de la economía internacional.

Población Económicamente Activa Agrícola: Se refiere al sector de la población que se encuentra laborando actualmente y está ocupada en la actividad agropecuaria. En el caso de Estados Unidos se toman en cuenta a todas las personas con estas características mayores de 16 años, con respecto a Canadá la edad es de 15 años, mientras que en México se contabilizan a las personas mayores de 14 años. Cabe mencionar que para fines prácticos de la investigación se homologaron los conceptos de Población Económicamente Activa para México y el de Fuerza Laboral para Estados Unidos y Canadá.

Plaga: Se refiere a cualquier agente patógeno, animal o vegetal extraño a los cultivos frutales o vegetales y que los dañe de alguna manera.

Regionalismo: Es entendido como el proyecto de un estado-líder o estados-líderes diseñado para reorganizar un espacio regional en particular mediante líneas económicas y políticas definidas como en el caso de la Unión Europea y el TLCAN. Estos son generalmente contruidos a partir de bloques económicos que proveen a los países implicados mayor seguridad frente a un escenario de gran competencia comercial.

Relaciones heterárquicas: Van más allá de las relaciones comunes que suponen una interacción jerárquica entre sus integrantes. Da paso a otro tipo de intercambios que van generalmente de lo local a lo global y de lo cuasi-local a lo cuasi-global, ya que si sólo se tiene en cuenta la verticalidad jerárquica resulta imposible entender y menos explicar los cambios en la ubicación de las partes en la estructura de las relaciones.

Seguridad Alimentaria: Existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana.

Sociedad Global: Se refiere a la creación de un sistema global de toma de decisiones políticas que respalden a la economía global. Cabe aclarar que una sociedad global no significa un Estado global ya que se considera que abolir los Estados y los mercados no es una opción viable ni deseable, pero en la medida que los intereses colectivos trascienden las fronteras es necesario que los Estados se organicen de tal manera que se de paso a nuevos mecanismos de cooperación y decisión.

Soberanía Alimentaria: Este concepto va más allá de lo que se entiende por seguridad alimentaria, significa que cada persona en el mundo debe contar con el alimento suficiente cada día, pero también se preocupa por la procedencia de este alimento y como se produce. De esta manera, la soberanía alimentaria se interpreta como el derecho de una nación a definir su propia política agraria, de empleo, pesquera, alimentaria y de tierras de manera tal que sean ecológica, social, económica y culturalmente apropiadas para sus condiciones únicas. Esto incluye el real derecho a la alimentación y su forma de producirlo implicando en ello que todos los pueblos tienen el derecho a una alimentación sana, nutritiva y culturalmente apropiada y a la capacidad de mantenerse a sí mismos y a sus sociedades.

Subsidios: Son las asignaciones del gobierno federal de cada país que se otorgan por medio de departamentos de Estado o diferentes sectores de la sociedad con el fin de apoyar las operaciones de producción, distribución y comercialización de bienes, en este caso agropecuarios.

Sustentabilidad ambiental: Según el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 de México, se entiende por sustentabilidad ambiental como la administración eficiente y racional de los recursos naturales, de manera tal que sea posible mejorar el bienestar de la población actual sin comprometer la calidad de vida de las generaciones futuras.

Tierra arable: Se refiere a la tierra trabajada para cultivos como el trigo, el maíz y el arroz que son replantados después de cada cosecha.

Zona rural o no metropolitana: En el caso de Canadá, según el Censo Agropecuario del 2001 se considera zona rural a todas las áreas con menos de 1.000 habitantes o menos de 400 habitantes por kilómetro cuadrado. Según el Consejo Nacional de Población de México se define zona rural como todas las comunidades con menos de 2,500 habitantes, la Oficina del Censo de Estados Unidos también considera a las zonas rurales o no metropolitanas en las que habiten menos de 2,500 habitantes.

FUENTES DE CONSULTA

Fuentes bibliográficas:

1. Álvarez Bejar, Alejandro, *Integración económica. Impactos regionales, sectoriales y locales en el México del siglo XXI*, Ed. Itaca, México, 2007.
2. Ayres, Jeffrey y Laura Macdonald, *Contentious politics in North America: National protest and transnational collaboration under continental integration*, University of Toronto Press, Canadá, manuscrito en revision, 2007.
3. Batra Armando, *Crónica de un desastre anunciado. México y el TLC*, ed. Memoria, septiembre de 2005.
4. Bailey John, (comp.), *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos suregionales del comercio y la integración económica*, FLACSO, Georgetown University, ED. Porrúa, México, 2003.
5. Bloomfield, Lincoln P. Jr., *Global markets and national interests. The new geopolitics of energy, capital and information*, CSIS Press, Washington D.C., 2006.
6. Brown, Craig, (coomp.), *La historia ilustrada de Canadá*, FCE, México, 1994.
7. Calva, José Luis, (coord.), *Desarrollo agropecuario, forestal y pesquero. Agenda para el desarrollo*, vol. 9, ed. M.A. Porrúa, México, 2007.
8. Casares, Enrique R., *Diez años de TLCAN en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 2004.
9. Chambers, J. Edward, and Peter H. Smith, *NAFTA in the millennium*, Center for US-Mexican Studies of the University of California and The University of Alberta Press, Edmonton, 2002.
10. Del Valle Rivera, María del Carmen, *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo en el contexto de la mundialización*, UNAM-IIE-Plaza y Valdés, México, 2004.
11. Gambrill, Mónica, (comp.), *Diez años del TLCAN en México*, UNAM-CISAN, México, 2006.
12. Gutiérrez-Haces, Teresa, *Canadá. Un Estado posmoderno*, Plaza y Valdés Ed., México, 2000.
13. Gutiérrez-Haces, Teresa, *Procesos de integración económica en México y Canadá. Una perspectiva histórica comparada*, UNAM, IIE, México, 2002.
14. Haynes, Jeffrey, *Comparative politics in a globalizing World*, Polity Press, Gran Bretaña, 2005
15. Held, D., *The global Transformations Reader*, Polity Press, Gran Bretaña, 2003.
16. Miranowski, John A., (edit.), *Perspectives in world food and agriculture*, Blackwell publishing, Gran Bretaña, vol. 2, 2005.

17. Morales, Eliézer y Consuelo Dávila, *La nueva relación de México con América del Norte*, UNAM, México, 1994.
18. Pereyra, Carlos, *Historia ¿para qué?*, 19ª edición, siglo veintiuno editores, México, 2002.
19. Piñón, Rosa María, (coord.), *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, México, 1999.
20. Romero Sánchez, José Antonio, (coord.), *El neoliberalismo en el sector agropecuario en México*, UNAM, México, 2001.
21. Roy Joaquín, Chanona Alejandro, Domínguez Roberto, (coord.), *La Unión Europea y el TLCAN*, UNAM, México, 2004
22. Saxe-Fernández, John, *Globalización: crítica a un paradigma*, Plaza y Janes, México, 1999.
23. _____, *La compra-venta de México*, Plaza y Janés, México, 2002.
24. _____, y James Petras, *Globalización, imperialismo y clase social*, Grupo Editorial Lumen Humanitas, Argentina, 2001.
25. Schirm, Stefan A., *Globalization and the new regionalism*, Polity Press, Gran Bretaña, 2002.
26. Soros, George, *La crisis del capitalismo global*, traducción de Fabián Chueca, Plaza y Janés, México, 1999.
27. Steven Globerman and Michael Walter, *Assesing NAFTA: A trinationnal Analysis*, The Fraser Institute, Columbia Británica, Canadá, 1993.

Fuentes documentales:

28. *Agricultural Census 2002*, United Status Summary and State Data, vol. 1, part 51, en [http:// /Census_of_Agriculture/index.asp](http://Census_of_Agriculture/index.asp), investigado el 30 de abril de 2007.
29. *Anexo del Primer Informe de Gobierno 2007*, Estadísticas nacionales, Sector rural, en www.siap.sagarpa.gob.mx/AnxInfo/
30. “Artículo 724, Capítulo VII Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias”, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, en http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_s.aspx?DetailID=655#A724, investigado el 11 de Junio de 2007.
31. *Canadá y México: Socios Estratégicos*, publicación gratuita del Gobierno de Canadá, Embajada de Canadá en México.

32. *Censo Agropecuario 2001*, Ministerio de Agricultura y Agroalimentos de Canadá, en <http://www.statisticscanada.ca/english/agcensus2001/faq/faq7.htm>, investigado el 23 de febrero de 2008.
33. *Estado de la Población Mundial 2004*, Fondo de Población de las Naciones Unidas, en <http://www.unfpa.org/swp/2004/espanol/ch4/index.htm>, investigado el 26 de mayo de 2007.
34. *Occupational Outlook Handbook. Edición 2008-2009*, Departamento del Trabajo de Estados Unidos, con base en datos del Bureau de Estadísticas Laborales para los trabajadores agrícolas, en <http://www.bls.gov/oco/ocos285.htm>, investigado el 22 de febrero de 2008.
35. *Presupuesto de Egresos de la Federación 2008*, SCHP, ver en <http://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/temas/pef/2008/index.html>., investigado el 25 de marzo de 2008.
36. *Reglas y regulaciones*, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Registro Federal, vol. 69, Núm. 299, martes 30 de noviembre de 2004, en http://www.aphis.usda.gov/plant_health/spotlights/downloads/avocado_amendment.pdf, investigado el 10 de Julio de 2007.
37. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Organización de Estados Americanos, en http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/Indice1.asp

Fuentes hemerográficas:

38. *Boletín Analítico del Canadá rural y sus pequeñas poblaciones*, vol. 5, No.4, junio de 2004, <http://www.statcan.ca/english/freepub/21-006-XIE/21-006-XIE2004004.pdf>, investigado el 29 de mayo de 2007.
39. InterCambios boletín, *Agroindustrias transnacionales y soberanía alimentaria*, año 6, no. 70, en <http://www.rimisp.cl/boletines/bol70/>, investigado el 26 de mayo de 2007.
40. Carlberg, Jared y James Rude, “Intercambio de Comercio agroalimentario entre Canadá y México bajo el Tratado de Libre Comercio”, *Revista Mexicana de Agronegocios*, julio-diciembre, año/vol. 8, núm. 015, Universidad Autónoma de la Laguna, Torreón, Coahuila, 2004.
41. Castañon Rosario, et. al., “Estructura y perspectiva de la industria de alimentos en México”, *Comercio Exterior*, vol. 53, núm., 2, febrero de 2003.
42. Celaya Figueroa, Roberto, “La apertura comercial, la agricultura y la autosuficiencia alimentaria en México y en China”, revista *Comercio Exterior*, vol. 54, no., 11, noviembre de 2004.
43. Chanona, Alejandro, “Regional integration and security: a comparative perspectiva of the European Union and North America”, *Norteamérica*, Enero-Junio, Año 1, núm. 1, 2006.

44. Cruz Zamorano, Alma Rosa, "Agricultura mundial: perspectivas para 2030", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 8, agosto de 2003.
45. Dávila Aldas, Francisco R. "Cooperación e integración económica: la experiencia europea y su contribución al desarrollo", *Globalización y problemas del desarrollo, III encuentro internacional de economistas del 29 de enero al 2 de febrero del 2001*, Palacio de las convenciones, La Habana, Cuba.
46. Deblock, Christian, "Relaciones económicas entre México y Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense", revista *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 1, enero de 2002.
47. Gal- Or, Noemí, "The future of Canada-Mexico relations according to Canada's internacional policy statement", *Revista de Estudios Canadienses*, Verano, nueva época, núm. 11, 2006.
48. González, Ixel, "Quieren frenar la entrada de aguacate mexicano a EU", *El Universal*, Finanzas, 30 de Marzo de 2007, en <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/57042.html>, investigado el 10 de Julio de 2007.
49. González, Liliana, "Rechazan importar más aguacate en EU", *El Universal*, Finanzas, viernes 24 de agosto de 2001, en http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=19774&tabla=finanzas, investigado el 10 de julio de 2007.
50. Gutiérrez, Elvia, "Análisis Económico", *El Financiero en línea*, en <http://www.elfinanciero.com.mx/ElFinanciero/Portal/cfpages/contentmgr.cfm?docId=59427&docTipo=1&orderby=docid&sortby=ASC>, investigado el 25 de mayo de 2007.
51. Olivier, Pavón, "Negativo, el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá", *La Crónica de Hoy en línea*, Nacional, 23 de Enero de 2008, en http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_nota=343738, investgado el 25 de mayo de 2007.
52. Olmedo Carranza, Bernardo, "Is Mexico losing the U.S. and canadian markets?", *Voices of Mexico*. Núm. 70, Enero-Marzo, 2005.
53. Pastor, Robert A., "A North American Community", en revista *Norteamérica*, año. 1, no. 1, enero-junio, 2006, p. 209.
54. Pérez Haro, Eduardo, "De la crisis agrícola al desarrollo rural" en *Economía Informa*, Facultad de Economía-UNAM, no. 302, noviembre de 2001.
55. Ramírez, Didier, "Aumenta 18% exportación agroalimentaria", *Revista T21 en línea*, Comercio Exterior, Junio 4-Julio 17, 2007, en http://www.t21.com.mx/comercio_t21/02.06.07/pdf/pg_4.pdf, investigado el 20 de Marzo de 2008.
56. Rodríguez-Barocio, Raúl, "Mexico in North America: The relegated neighbor?", *Voices of Mexico*, núm. 76, julio-septiembre, 2006.
57. Rosas, María Cristina, "La OMC después de Cancún. ¿Que está en juego?", *Voices of Mexico*, núm. 65, octubre-diciembre, 2005.
58. Rozental, Andrés, "Perspectivas for Mexico-U.S. bilateral relations", *Voices of Mexico*, núm. 65, octubre-diciembre, 2005.

59. Rubio, Blanca, “Quinta Cumbre Ministerial de la OMC en Cancún: ¿Fractura o consolidación del poder alimentario global?”, *Debate Agrario. Análisis y Perspectivas*, núm. 37, Lima, Perú, Diciembre de 2004.
60. Rubio, Blanca, “La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano”, en revista *Comercio Exterior*, vol. 54, no. 11, noviembre de 2004.
61. Valtonen, Pekka, “Canadá y México: ¿intereses convergentes en el ámbito de América del Norte”, *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 1, enero de 2002, México.

Fuentes digitales:

62. World CIA Fact Book 2007, en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2004.html>, investigado el 23 de Marzo de 2007.
63. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Participación de la APEC en el comercio exterior de México*, ver <http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/contenidos/articulos/economicas/apec.pdf>, investigado el 24 de Marzo de 2007.
64. North America Free Trade Agreement, *Overview of the NAFTA*, en <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/over-en.asp>, investigado el 24 de Marzo de 2007.
65. Representative Office of the Ministry of Economy, *Mexico-Canada trade and investment from Canada in Mexico 2006*, en http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/sala_prensa/pdfs/3-2-638-BCIED2006NOV.pdf, investigado el 2 de marzo de 2007.
66. Ministry of Economy, Underministry of International Trade Negotiations, *Estadísticas de comercio y IED*, en <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>, investigado el 10 de Marzo de 2006.
67. *Agriculture and Agri-Food Canada*, en http://ats-sea.agr.ca/stats/Mexico_x_e.pdf, investigado el 25 de marzo de 2006.
68. Eagleton, dominic, *Power Hunger. Six reasons to regulate global food corporations*, Actionaid International, 2006, p.4 en <http://www.rimisp.cl/boletines/bol70/>, investigado el 26 de mayo de 2007.
69. World CIA Fact Book, 2007, en <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/us.html>, investigado el 1 de mayo de 2007.
70. *Indicadores básicos del sector agroalimentario y pesquero*, SIAP, SAGARPA, en <http://www.siap.gob.mx/>, investigado el 6 de noviembre de 2007.
71. *Producto Interno Bruto en México durante el cuarto trimestre de 2007*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comunicado de Prensa, en <http://www.siap.gob.mx/>, investigado el 19 de febrero de 2008.

72. *United States of America*, FAO statistical yearbook, country profiles, en http://www.fao.org/waicent/st/level_2_cp.asp?main_id=10&sub_id=335, investigado el 19 de agosto de 2007.
73. *An enhanced quality of life for rural americans*, USDA, Economic Research Service, en <http://www.ers.usda.gov/Emphases/Rural/>, investigado el 25 de mayo de 2007.
74. *Rural Population and Migration: Trend 5—Diversity Increases in Nonmetro American*, ERS-USDA, en <http://www.ers.usda.gov/Briefing/Population/Diversity.htm>, investigado el 1 de junio de 2007
75. Canadá, fAO Libro anual estadístico, Perfiles por país, en http://www.fao.org/es/ess/yearbook/vol_1_2/pdf/Canada.pdf, investigado el 25 de mayo de 2007.
76. *Perfil rural canadiense*, Censo analítico de diez años 1991-2001, en http://www.rural.gc.ca/research/profile/nat_e.pdf, investigado el 29 de mayo de 2007.
77. *Estadísticas Canadá*, en <http://www.statcan.ca/Daily/English/070426/d070426a.htm>, investigado el 29 de mayo de 2007.
78. *El traslape demográfico de Agricultura y sector Rural*, <http://www.statcan.ca/english/research/21-601-MIE/21-601-MIE2006081.pdf>, investigado el 29 de mayo de 2006.
79. *Las exportaciones agroalimentarias de México a Canadá crecieron 35 por ciento: SAGARPA*, SAGARPA, boletín núm. 119/07, 30 de Mayo de 2007, en <http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2007/mayo/B119.htm>, investigado el 2 de Junio de 2007.
80. Arellanes Jiménez, Paulino, *Geopolítica mexicana a la deriva*, ver <http://www.tvaztecapuebla.com.mx/opinion.php?credito=Paulino%20Arellanes%20Jimenez>, investigado el 27 de octubre de 2007.
81. *Mexico At a Glance*, Ministerio de Agricultura y agroalimentos de Canadá, en <http://atn-riac.agr.ca/stats/mexico.pdf>, investigado el 10 de julio de 2007.
82. *Carpeta Informativa de la XIV reunión interparlamentaria México Canadá, 21-24 de Octubre de 2006*, Ottawa Canadá, Cámara de Senadores, Coordinación General de Asuntos internacionales y relaciones interparlamentarias, en http://www.senado.gob.mx/internacionales/assets/docs/relaciones_parlamentarias/america/reuniones/canada1.pdf, investigado el 11 de Julio de 2007.
83. “Se amplía el mercado en Estados Unidos para el aguacate mexicano”, *Xiranhua. Periodismo indígena P’uhépecha de México*, 2 de diciembre de 2004, en <http://www.xiranhua.com.mx/noticias/noticia241.htm>, investigado el 10 de julio de 2007.
84. *Aguacate Hass: exportaciones nacionales*, SIAP-SAGARPA, Sistemas-producto, ver en <http://www.aguacate.gob.mx/index.php?portal=aguacate>, investigado el 5 de marzo de 2008.
85. *Escama lobada de laca*, Universidad de Florida. Instituto de Ciencias Alimentarias y Agrícolas. Departamento de Entomología y Nematología. ver en

- http://creatures.ifas.ufl.edu/orn/scales/lobate_lac_sp.htm, investigado el 2 de marzo de 2008.
86. Fleming, Loret, *Oficiales de Estado dicen que los cargamentos de aguacate son una amenaza*, North County Times, ver http://www.nctimes.com/articles/2007/03/02/news/top_stories/21_55_063_1_07.txt, investigado el marzo 1 de 2007.
87. *Exportará México aguacate Hass de Michoacán a Corea del Sur*, SAGARPA, comunicado núm. 294/05, ver <http://www.sagarpa.gob.mx/cgcs/boletines/2005/octubre/B294.pdf>, investigado el 26 de octubre de 2007.
88. *Principales productores y productos de alimentos y agricultura*, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Departamento socioeconómico, en <http://www.fao.org/es/ess/top/commodity.html?lang=en&item=56&year=2005>, investigado el 10 de julio de 2007.
89. *Top 10 de los mercados de exportación para el trigo, maíz, soya, y algodón, por volumen*, Servicio de Investigación económica del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, en <http://www.ers.usda.gov/data/FATUS/>, investigado el 10 de julio de 2007.
90. *Implementa Canadá acciones para combatir prácticas dumping del agro en su país*, en http://www.teorema.com.mx/articulos.php?id_sec=47&id_art=2976, investigado el 27 de octubre de 2007.
91. *Resumen del Acta Final de la Ronda de Uruguay*, en textos jurídicos de la OMC, ver http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#aAgreement, investigado el 7 de Julio de 2007.

Fuentes presenciales:

92. Entrevista realizada a la Dra. Teresa Gutiérrez-Haces en el Instituto de Investigaciones Económica de la UNAM, el 27 de Junio de 2007.
93. Entrevista realizada al Dr. Alejandro Álvarez Bejar en la Facultad de Economía de la UNAM, el jueves 22 de marzo de 2006.

ANEXO

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Capítulo VII: Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Sección A - Sector agropecuario

Artículo 701. Ámbito de aplicación

1. Esta sección se aplica a medidas adoptadas o mantenidas por una Parte relacionadas con el comercio agropecuario.
2. En caso de contradicción entre esta sección y cualquier otra disposición de este Tratado, esta sección prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.

Artículo 702. Obligaciones internacionales

1. El Anexo 702.1 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto al comercio agropecuario conforme a ciertos acuerdos entre ellas.
2. Una Parte, antes de adoptar una medida conforme a un acuerdo intergubernamental sobre bienes que pueda afectar el comercio de un producto agropecuario entre las Partes, deberá consultar con las otras Partes para evitar la anulación o el menoscabo de una concesión otorgada por esa Parte en su lista contenida en el Anexo 302.2.
3. El Anexo 702.3 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a medidas adoptadas o mantenidas conforme a un acuerdo intergubernamental del café

Artículo 703. Acceso a mercado (1)

1. Las Partes trabajarán conjuntamente para mejorar el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de barreras a la importación en el comercio de productos agropecuarios entre ellas.
Aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas y normas técnicas y de comercialización agropecuaria.
2. El Anexo 703.2 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas, comercio de azúcares y jarabes, y normas técnicas y de comercialización agropecuarias.

Disposiciones sobre salvaguardas especiales

3. Cada una de las Partes podrá, de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2, adoptar o mantener una salvaguarda especial en forma de aranceles-cuota sobre un producto agropecuario que se encuentre listado en su sección del Anexo 703.3. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), una Parte no podrá aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme a una salvaguarda especial, que exceda la menor de
 - a. la tasa de nación más favorecida, al 1º de julio de 1991; y
 - b. la tasa de nación más favorecida prevaleciente.

4. Respecto a un mismo producto y al mismo país, ninguna de las Partes podrá, al mismo tiempo:
 - a. aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme al párrafo 3; y
 - b. tomar una medida de emergencia prevista en el Capítulo VIII, "Medidas de emergencia".

Artículo 704. Apoyos internos

Las Partes reconocen que las medidas de apoyo interno pueden ser de vital importancia para sus sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción. Además, reconocen que pueden surgir compromisos sobre reducción de apoyos internos en las negociaciones agropecuarias multilaterales en el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De esta manera, cuando una Parte decida apoyar a sus productores agropecuarios, deberá esforzarse por avanzar hacia políticas de apoyo interno que:

- a. tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción; o
- b. estén exceptuadas de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudiera ser negociado conforme al GATT.

Las Partes reconocen también que cualquiera de ellas podrá modificar a discreción sus medidas internas de apoyo, incluyendo las que puedan estar sujetas a compromisos de reducción, conforme a sus derechos y obligaciones derivados del GATT.

Artículo 705. Subsidios a la exportación

1. Las Partes comparten el objetivo de lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación para los productos agropecuarios y cooperarán en el esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT para eliminar esos subsidios.
2. Las Partes reconocen que los subsidios a la exportación para productos agropecuarios pueden perjudicar los intereses de las Partes importadora y exportadora y, en particular, trastornar los mercados de las Partes importadoras. Por lo tanto, en adición a los derechos y obligaciones de las Partes especificados en el Anexo 702.1, las Partes afirman que no es apropiado que una de ellas otorgue subsidios a la exportación a un producto agropecuario exportado a territorio de otra Parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de ese producto a territorio de esa otra Parte.
3. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, cuando una Parte exportadora considere que un país que no es Parte está exportando a territorio de otra Parte un producto agropecuario que goza de subsidios a la exportación, la Parte importadora deberá, a solicitud escrita de la Parte exportadora, consultar con esta última para acordar medidas específicas que la Parte importadora pudiera adoptar con el fin de contrarrestar el efecto de cualquier importación subsidiada. Si la Parte importadora adopta las medidas acordadas, la Parte exportadora se abstendrá de aplicar, o cesará inmediatamente de aplicar, cualquier subsidio a la exportación de ese producto a territorio de la Parte importadora.
4. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, una Parte exportadora notificará por escrito a la Parte importadora, al menos con tres días de antelación, excluyendo los fines de semana, la adopción de un subsidio a la exportación de un producto agropecuario exportado a territorio de esa otra Parte. Previa solicitud por escrito de la Parte importadora, y en el transcurso de las 72 horas siguientes a la recepción de esa solicitud, la Parte exportadora consultará con la Parte importadora para eliminar el subsidio o minimizar cualquier efecto desfavorable en el mercado para ese producto de la Parte importadora. Al mismo tiempo que solicite consultas con la Parte exportadora, la Parte importadora notificará por escrito a una tercera Parte sobre la solicitud. Una tercera Parte podrá pedir su participación en dichas consultas.
5. Reconociendo que los subsidios a la exportación de un producto agropecuario pueden tener efectos perjudiciales para los intereses de las otras Partes, cada una de ellas tomará en cuenta estos intereses, al otorgar uno de esos subsidios.

6. Las Partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de cada una de ellas, que se reunirá por lo menos semestralmente o según lo acuerden las Partes, para avanzar hacia la eliminación de todos los subsidios a la exportación que afecten el comercio agropecuario entre las Partes. Las funciones del grupo de trabajo incluirán:
 - a. el seguimiento del volumen y precio de las importaciones a territorio de cualquier Parte de los productos agropecuarios que se hayan beneficiado de subsidios a la exportación;
 - b. el establecimiento de un foro en que las Partes puedan elaborar criterios y procedimientos mutuamente aceptables que les permitan alcanzar un acuerdo para la limitación o eliminación de subsidios a la exportación para las importaciones de productos agropecuarios a territorio de las Partes; y
 - c. la presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario, establecido en el Artículo 706, sobre la aplicación de este artículo.

7. No obstante lo previsto en cualquier otra disposición de este artículo:
 - a. si las Partes importadora y exportadora acuerdan un subsidio a la exportación de un producto agropecuario a territorio de la Parte importadora, la Parte o Partes exportadora(s) podrá(n) adoptar o mantener tal subsidio; y
 - b. cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes de territorio de cualquier país, sea o no Parte.

Artículo 706. Comité de Comercio Agropecuario

1. Las Partes establecen un Comité de Comercio Agropecuario, integrado por representantes de cada una de ellas.
2. Las funciones del comité incluirán:
 - a. el seguimiento y el fomento de la cooperación para aplicar y administrar esta sección;
 - b. el establecimiento de un foro para que las Partes consulten sobre aspectos relacionados con esta sección, que se lleve a cabo al menos semestralmente y según las Partes lo acuerden; y
 - c. la presentación de un informe anual a la Comisión sobre la aplicación de esta sección.

Artículo 707. Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios

El comité establecerá un Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios, integrado por personas con experiencia o con conocimientos especializados en esta clase de controversias. El comité asesor presentará informes y recomendaciones al comité encaminadas a la elaboración de sistemas en territorio de cada una de las Partes, para lograr la solución rápida y efectiva de esas controversias, tomando en cuenta cualquier circunstancia especial, como el carácter precedero de ciertos productos agropecuarios.

Artículo 708. Definiciones

Para efectos de esta sección:

arancel-cuota significa el mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto en particular hasta determinada cantidad (cantidad dentro de la cuota), y una tasa diferente a las importaciones de ese producto que excedan tal cantidad;

aranceles aduaneros significa "aranceles aduaneros" según se define en el Artículo 318, "Trato nacional y acceso de bienes al mercado - Definiciones";

fracción arancelaria significa "fracción arancelaria" según se define en el Anexo 401;

libre de impuestos significa "libre de impuestos" según se define en el Artículo 318;

material significa "material" según se define en el Artículo 415, "Reglas de origen - definiciones"

producto agropecuario significa un producto descrito en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado.

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

| | | | |
|-----|---|---------------|---|
| (a) | Capítulos 1 a 24, (excepto pescado y productos de pescado); o | | |
| (b) | subpartida | 29.05.43 | manitol |
| | subpartida | 29.05.44 | sorbitol |
| | partida | 33.01 | aceites esenciales |
| | partidas | 35.01 a 35.05 | materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados |
| | subpartida | 38.09.10 | aprestos y productos de acabado |
| | subpartida | 38.23.60 | sorbitol n.e.p. |
| | partidas | 41.01 a 41.03 | cueros y pieles |
| | partida | 43.01 | peletería en bruto |
| | partidas | 50.01 a 50.03 | seda cruda y desperdicios de seda |
| | partidas | 51.01 a 51.03 | lana y pelo |
| | partidas | 52.01 a 52.03 | algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado |
| | partidas | 53.01 | lino en bruto |
| | partida | 53.02 | cañamo en bruto |
| | | | |

azúcar o jarabe significa "azúcar o jarabe" según se definen en la Sección C del Anexo 703.2;

pescado y productos de pescado significa pescado o crustáceos, moluscos o cualquiera otros invertebrados acuáticos, mamíferos marinos y sus derivados, descritos en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado:

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

| | | |
|----------|-------|--|
| capítulo | 03 | pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos |
| partida | 05.07 | marfil, concha de tortuga, mamíferos marinos, cuernos, astas, cascos, pezuñas, uñas, garras y picos, y sus productos |
| partida | 05.08 | coral y productos similares |
| partida | 05.09 | esponjas naturales de origen animal |
| partida | 05.11 | productos de pescado o crustáceos, moluscos o |

| | | |
|------------|----------|---|
| | | cualquier otro marino invertebrado; los animales muertos del Capítulo 3 |
| partida | 15.04 | grasas o aceites y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos |
| partida | 16.03 | extractos y jugos que no sean de carne |
| partida | 16.04 | preparados o conservas de pescado |
| partida | 16.05 | preparados o conservas de crustáceos o moluscos y otros invertebrados marinos |
| subpartida | 23.01.20 | harinas, alimentos, pellet de pescado |
| | | |

tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota significa la tasa de arancel aduanero que se aplica a las cantidades que excedan la cantidad especificada en un arancel-cuota.

Anexo 702.1: Incorporación de disposiciones comerciales

1. Los Artículos 701, 702, 704, 705, 706, 707, 710 y 711 del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, se aplican entre estos dos países y, para ese efecto, se incorporan a este Tratado y forman parte integrante del mismo.
2. Las definiciones de los términos especificados en el Artículo 711 del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos se aplicarán a los artículos incorporados conforme al párrafo 1.
3. Para los efectos de esta incorporación, toda referencia al Capítulo Dieciocho del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos deberá considerarse como una referencia al Capítulo XX, "Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias", de este Tratado.
4. Las Partes entienden que el Artículo 710 del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos incorpora los derechos y obligaciones de Canadá y Estados Unidos derivados del GATT, en lo referente a agricultura, alimentos, bebidas y ciertos bienes conexos, incluyendo las excepciones en virtud del párrafo (1)(b) del Protocolo de Aplicación Provisional del GATT y las exenciones otorgadas de conformidad con el Artículo XXV del GATT.

Anexo 702.3: Acuerdo intergubernamental del café

No obstante lo dispuesto en el Artículo 2101, "Excepciones generales", ni Canadá ni México podrán adoptar ni mantener una medida de conformidad con un acuerdo intergubernamental del café que restrinja el comercio de café entre ellos.

Anexo 703.2: Acceso a Mercado (2)(3)

Sección A - México y Estados Unidos

1. Esta sección se aplica sólo entre México y Estados Unidos.

Aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas

2. Con respecto a productos agropecuarios, el Artículo 309(1) y (2), "Restricciones a la importación y a la exportación", se aplica únicamente a los productos calificados.
3. Cada una de las Partes renuncia a los derechos que le otorga el Artículo XI:2 (c) del GATT y a esos mismos derechos incorporados en el Artículo 309, respecto a cualquier medida adoptada o mantenida sobre la importación de productos calificados.

4. Excepto lo dispuesto para un producto en las Secciones B o C del Anexo 703.3 o en el Apéndice 703.2.A.4, cuando una Parte aplique una tasa de arancel aduanero sobre el excedente de la cuota a un producto calificado conforme a un arancel-cuota señalado en su lista contenida en el Anexo 302.2, o incrementalmente un arancel aduanero para azúcar o jarabe, de conformidad con el párrafo 18, a una tasa que exceda la tasa de arancel aduanero aplicable para ese producto especificada en su Lista de Concesiones Arancelarias del GATT al 1º de julio de 1991, la otra Parte renunciará a sus derechos derivados del GATT respecto a la aplicación de esa tasa arancelaria.
5. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), "Desgravación arancelaria", cuando conforme a un acuerdo resultante de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT que haya entrado en vigor respecto a una de las Partes, esa Parte acuerde convertir una prohibición o restricción a sus importaciones de un producto agropecuario en un arancel-cuota o en un arancel aduanero, esa Parte no podrá aplicar a dicho producto, cuando sea un producto calificado, una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota que sea mayor que la menor entre las tasas arancelarias sobre el excedente de la cuota establecidas en:
 - a. su lista contenida en el Anexo 302.2; y
 - b. ese acuerdo;

y el párrafo 4 no se aplicará a la otra Parte con respecto a dicho producto.

6. Cada una de las Partes podrá tomar en cuenta la cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota aplicado a un producto calificado de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2 como parte del cumplimiento de los compromisos relativos a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota o al nivel de acceso para productos sujetos a una restricción a la importación:
 - a. que se hayan acordado en el marco del GATT, incluyendo los dispuestos en sus listas de concesiones arancelarias del GATT; o
 - b. que haya adoptado la Parte como resultado de cualquier acuerdo derivado de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT.
7. Para efectos del cumplimiento de un compromiso relativo a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota de su lista contenida en el Anexo 302.2, ninguna de las Partes tomará en cuenta un producto agropecuario admitido o ingresado a una maquiladora o a una zona libre y que sea reexportado, aun después de haber sido procesado.
8. Estados Unidos no adoptará ni mantendrá, con respecto a la importación de un producto calificado, ningún derecho que se aplique conforme a la Sección 22 del U.S. Agricultural Adjustment Act.
9. Ninguna de las Partes tratará de obtener un acuerdo de restricción voluntaria de la otra Parte respecto a la exportación de carne que sea un producto calificado.
10. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV, para los efectos de aplicar una tasa de arancel aduanero a un producto, Estados Unidos podrá considerar a un producto como si fuera no originario incluido en la:
 - a. partida 12.02 que sea exportado de territorio de México, si el producto no es obtenido en su totalidad en territorio de México;
 - b. subpartida 2008.11 que sea exportado de territorio de México, si cualquier material descrito en la partida 12.02 utilizado en la producción de ese producto no es un producto obtenido en su totalidad en territorio de México; y
 - c. fracción arancelaria estadounidense 1806.10.42 ó 2106.90.12 que sea exportado de territorio de México, si cualquier material descrito en la subpartida 1701.99 del SA utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.
11. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV para los efectos de aplicar una tasa de arancel aduanero a un producto, México podrá considerar a un producto como si fuera no originario incluido en la:
 - a. partida del SA 12.02 que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si el producto no es obtenido en su totalidad en territorio de Estados Unidos;

- b. subpartida del SA 2008.11 que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si cualquier material descrito en la partida 12.02 utilizado en la producción de ese producto no es un producto obtenido en su totalidad en territorio de Estados Unidos; o
- c. fracción arancelaria mexicana 1806.10.01 (excepto aquellos con un contenido de azúcar menor a 90 por ciento) o 2106.90.05 (excepto aquellos que contengan sustancias saborizantes adicionadas) que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si cualquier material descrito en la subpartida 1701.99 del SA utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.

Restricción a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados en condiciones idénticas o similares

12. A partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, ni México ni Estados Unidos podrán reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con cualquier producto agropecuario importado a su territorio que sea sustituido por un producto idéntico o similar posteriormente exportado a territorio de la otra Parte.

Comercio de azúcares y jarabes

13. Las Partes consultarán entre ellas a más tardar el 1º de julio de cada uno de los primeros 14 años a partir de 1994, para determinar, conjuntamente, de acuerdo con el Apéndice 703.2.A.13, si, y en qué cantidad, cada una de las Partes:
- a. se estima que será un productor superavitario de azúcar en el próximo año comercial; y
 - b. ha sido productor superavitario en cualquiera de los años comerciales a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, incluyendo el año comercial corriente
14. Por cada uno de los primeros 14 años comerciales a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, cada una de las Partes otorgará trato libre de impuestos a una cantidad de azúcares y jarabes que sean productos calificados, no menor a la mayor entre:
- a. 7,258 toneladas métricas en valor crudo;
 - b. la cuota asignada por Estados Unidos a un país que no es Parte, dentro de la categoría designada como "otros países y áreas específicas" conforme al párrafo (b)(i) de la nota estadounidense adicional 3 al Capítulo 17 del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de Estados Unidos; y
 - c. la estimación de producción de excedente neto de la otra Parte para ese año comercial, sujetándose a lo establecido en el párrafo 15 y como se determine tal estimación conforme al párrafo 13 y ajustada de acuerdo con el Apéndice 703.2.A.13.
15. Salvo lo dispuesto por el párrafo 16, la cantidad de azúcares y jarabes libre de impuestos conforme al párrafo 14(c) no excederá los siguientes límites:
- a. por cada uno de los primeros seis años comerciales, 25,000 toneladas métricas valor crudo;
 - b. para el séptimo año comercial, 150,000 toneladas métricas valor crudo; y
 - c. para cada uno de los años comerciales del octavo al decimocuarto, 110 % del límite máximo correspondiente al año comercial anterior.
16. Comenzando con el séptimo año comercial, el párrafo 15 no se aplicará cuando, de acuerdo con el párrafo 13, las Partes hayan determinado que la Parte exportadora es un productor superavitario:
- a. por dos años comerciales consecutivos a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado;
 - b. para el año comercial previo y el que esté corriendo; o
 - c. en el año comercial que corre y estimen que en el año comercial siguiente será un productor superavitario, a menos que subsecuentemente las Partes determinen que, contrario a la estimación, la Parte exportadora no fue un productor superavitario para ese año.
17. Comenzando a más tardar seis años después de la entrada en vigor de este Tratado, México aplicará, sobre la base de nación más favorecida un arancel-cuota para azúcares y jarabes, consistente en tasas arancelarias no inferiores que la menor de las correspondientes a las:
- a. tasas de nación más favorecida de Estados Unidos en vigor en la fecha en que México comience a aplicar el arancel-cuota; y

- b. tasas de nación más favorecida prevalecientes en Estados Unidos.
- 18. Cuando México aplique un arancel-cuota conforme al párrafo 17, no aplicará al azúcar o jarabe, que sea un producto calificado de Estados Unidos, una tasa de arancel aduanero mayor que la aplicada por Estados Unidos a dicho producto.
- 19. Cada una de las Partes determinará la cantidad de azúcar o jarabe que sea producto calificado con base en el peso real de dicho producto convertido, según corresponda, a valor crudo, sin considerar el empaque del producto o su presentación.
- 20. Si Estados Unidos elimina su arancel-cuota para azúcares o jarabes importados de países que no sean Parte, en ese momento otorgará a los productos que sean productos calificados, el mejor de los tratos que México escoja entre:
 - a. el trato estipulado en los párrafos 14 a 16; o
 - b. el trato de nación más favorecida otorgado por Estados Unidos a países que no sean Parte.
- 21. Excepto lo dispuesto en el párrafo 22, México no estará obligado a aplicar la tasa de arancel aduanero correspondiente prevista en este anexo o en su lista contenida en el Anexo 302.2 al azúcar o jarabe, o a un producto con contenido de azúcar que sea un producto calificado, cuando Estados Unidos haya otorgado o vaya a otorgar beneficios conforme a cualquier programa de reexportación o a un programa similar en conexión con la exportación del producto. Estados Unidos notificará a México por escrito en los siguientes dos días, excluyendo fines de semana, toda exportación a México de ese producto, para el cual el exportador haya solicitado o vaya a solicitar los beneficios de cualquier programa de reexportación o programa similar.
- 22. No obstante cualquier otra disposición de esta sección:
 - a. Estados Unidos otorgará trato libre de impuestos a las importaciones de:
 - i. azúcar mascabado que sea un producto calificado, que vaya a ser refinada en territorio de Estados Unidos y reexportada a territorio de México; y
 - ii. azúcar refinada que sea un producto calificado que haya sido refinada de mascabado producida en y exportada de territorio de Estados Unidos.
 - b. México concederá trato libre de impuestos a las importaciones de:
 - i. azúcar mascabado que sea un producto calificado, que vaya a ser refinada en territorio de México y reexportada a territorio de Estados Unidos; y
 - ii. azúcar refinada que sea un producto calificado que haya sido refinada de azúcar mascabado producida en y exportada de territorio de México; y
 - c. las importaciones que califiquen para el trato libre de impuestos de acuerdo con los incisos (a) y (b) no estarán sujetas a ningún arancel-cuota ni se tomarán en cuenta dentro de éste..

Normas técnicas y de comercialización agropecuarias

- 23. Cuando una de las Partes adopte o mantenga una medida respecto a la clasificación, calidad o comercialización de un producto agropecuario nacional, otorgará a un producto calificado similar de la otra Parte y que se destine a procesamiento, trato no menos favorable que el otorgado de acuerdo con esa medida al producto nacional destinado a procesamiento. La Parte importadora podrá adoptar o mantener medidas para asegurar que el producto importado sea procesado.
- 24. El párrafo 23 se aplicará sin perjuicio de los derechos de cualquiera de las Partes conforme al GATT o al Capítulo III, "Trato nacional y acceso de bienes al mercado", respecto a medidas referentes a la clasificación, calidad o comercialización de un producto agropecuario, sea o no destinado a procesamiento.
- 25. Las Partes establecen un grupo de trabajo integrado por representantes de México y Estados Unidos, que se reunirán anualmente o según se acuerde. El grupo de trabajo revisará, en coordinación con el Comité de Medidas Relativas a Normalización, establecido en el Artículo 913, "Comité de Medidas Relativas a Normalización", la operación de normas de clasificación y de calidad agropecuaria que afecten el comercio entre las Partes, y resolverá las cuestiones que puedan plantearse en relación con la operación de las normas. Este grupo de trabajo informará al Comité de Comercio Agropecuario establecido en el Artículo 706.

Definiciones

- 26. Para efectos de esta sección:

año comercial significa un periodo de 12 meses que comienza el 1º de octubre;

azúcar significa azúcar mascabado o azúcar refinada derivada directa o indirectamente de caña de azúcar o remolacha, incluyendo azúcar líquida refinada;

azúcar significa azúcar mascabado o azúcar refinada derivada directa o indirectamente de caña de azúcar o remolacha, incluyendo azúcar líquida refinada;

excedente de producción neto significa la cantidad de la producción nacional de azúcar de una de las Partes que excede a su consumo total de azúcar durante un año comercial, calculado de acuerdo con esta sección;

obtenido en su totalidad en territorio de significa cosechado en territorio de;

producto con contenido de azúcar significa un producto que contiene azúcar.

producto calificado significa un producto agropecuario que sea originario, excepto que, para determinar si tal producto es originario, las operaciones efectuadas en o materiales obtenidos de Canadá se considerarán como si fueran efectuadas en, u obtenidas de, un país no Parte.

productor superavitario significa que una Parte tiene un excedente de producción neto; y

valor crudo significa el equivalente de una cantidad de azúcar en términos de azúcar mascabado que tenga 96 grados en el polariscopio, calculado de la manera siguiente:

- a. el valor crudo de azúcar estándar equivale al número de kilogramos multiplicado por 1.03;
- b. el valor crudo de azúcar líquida y azúcar invertida equivale al número de kilogramos del total de azúcares multiplicado por 1.07; y
- c. el valor crudo de otros azúcares y jarabes importados equivale al número de kilogramos multiplicado por el mayor entre 0.93 ó 1.07 menos 0.0175 por cada grado de polarización inferior a 100 grados (y fracciones de un grado en proporción);

Sección B - México y Canadá (4)

1. Esta Sección se aplica únicamente entre México y Canadá.

Aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas

2. Con respecto a productos agropecuarios, el Artículo 309(1) y (2), "Restricciones a la importación y a la exportación", se aplica únicamente a productos calificados.
3. Excepto lo dispuesto para un producto en las secciones A o B del Anexo 703.3, cuando una Parte aplique una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota a un producto calificado conforme a un arancel-cuota señalado en su lista contenida en el Anexo 302.2, (o incremente un arancel aduanero para azúcares o jarabes a una tasa) que exceda la tasa arancelaria aplicable para ese producto especificada en su Lista de Concesiones Arancelarias del GATT al 1º de julio de 1991, la otra Parte renunciará a sus derechos derivados del GATT respecto a la aplicación de esa tasa arancelaria.
4. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), "Desgravación arancelaria", cuando conforme a un acuerdo resultante de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT que haya entrado en vigor respecto a una de las Partes, esa Parte acuerde convertir una prohibición o restricción a sus importaciones de un producto agropecuario en un arancel-cuota o en un arancel aduanero, esa Parte no podrá aplicar a dicho producto, cuando sea un producto calificado, una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota que sea mayor que la menor entre las tasas arancelarias sobre el excedente de la cuota establecidas en:
 1. su lista contenida en el Anexo 302.2; y
 2. ese acuerdo;

y el párrafo 3 no se aplicará a la otra Parte con respecto a dicho producto.

5. Cada una de las Partes podrá tomar en cuenta la cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota aplicado a un producto calificado de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2 como Parte del cumplimiento de los compromisos relativos a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota o a un nivel de acceso para productos sujetos a una restricción a la importación:
 - a. que se hayan acordado en el marco del GATT, incluyendo los dispuestos en sus listas de concesiones arancelarias del GATT; o

- b. que haya adoptado la Parte como resultado de cualquier acuerdo derivado de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT.
6. Conforme a lo dispuesto en esta sección y para los efectos de la misma, México y Canadá incorporan sus respectivos derechos y obligaciones con respecto a productos agropecuarios derivados del GATT y demás acuerdos negociados conforme al GATT, incluyendo sus derechos y obligaciones previstos en el Artículo XI del GATT.
7. No obstante lo dispuesto en el párrafo 6 y en el Artículo 309:
los derechos y obligaciones de las Partes contenidos en el Artículo XI:2(c)(i) del GATT y esos mismos derechos y obligaciones tal como están incorporados en el Artículo 309 se aplicarán respecto al comercio de productos agropecuarios únicamente a los productos lácteos, avícolas y de huevo establecidos en el Apéndice 703.2.B.7; y
- a. respecto a los productos lácteos, avícolas y huevo que sean productos calificados, cualquiera de las Partes podrá adoptar o mantener una prohibición o restricción o un arancel aduanero sobre la importación de dichos productos de conformidad con sus derechos y obligaciones derivados del GATT.
8. Sin perjuicio de lo dispuesto en el Capítulo VIII, "Medidas de emergencia", ninguna de las Partes tratará de obtener un acuerdo de restricción voluntaria de la otra Parte respecto a la exportación de un producto calificado.
9. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV, "Reglas de origen", México podrá tratar un producto incluido en la fracción arancelaria mexicana 1806.10.01 (excepto aquellos que contengan un contenido de azúcar en un porcentaje inferior al 90 por ciento) o 2106.90.05 (excepto aquellos que contengan una sustancia saborizante adicionada), que sea exportado del territorio de Canadá, como no originario para los efectos de la aplicación de una tasa de arancel aduanero a ese producto, si cualquier material descrito en la subpartida del Sistema Armonizado 1701.99 utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.
10. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV, Canadá podrá tratar un producto incluido en la fracción arancelaria canadiense 1806.10.10 o 2106.90.21, que sea exportado de territorio de México, como no originario para los efectos de la aplicación de una tasa de arancel aduanero a ese producto, si cualquier material descrito en la subpartida del Sistema Armonizado 1701.99 utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.

Comercio de azúcar

11. México aplicará una tasa de arancel aduanero igual a su tasa arancelaria de nación más favorecida sobre el excedente de la cuota al azúcar o jarabe que sea producto calificado.
12. Canadá podrá aplicar una tasa de arancel aduanero al azúcar o jarabe que sea un producto calificado igual a la tasa de arancel aduanero que aplique México conforme al párrafo 11.

Normas técnicas y de comercialización agropecuarias

13. Las Partes establecen un grupo de trabajo integrado por representantes de México y Canadá, que se reunirán anualmente o según se acuerde. El grupo de trabajo revisará, en coordinación con el Comité en Medidas Relativas a Normalización, establecido en el Artículo 913, "Comité de Medidas Relativas a Normalización", la operación de normas de clasificación y de calidad agropecuaria que afecten el comercio entre las Partes, y resolverá las cuestiones que puedan plantearse en relación con la operación de las normas. Este grupo de trabajo informará al Comité de Comercio Agropecuario establecido en el Artículo 706.

Definiciones

14. Para efectos de esta sección:

producto calificado significa un producto agropecuario que sea originario, excepto que, para determinar si tal producto es originario, las operaciones efectuadas en o materiales obtenidos de Estados Unidos se considerarán como si fueran efectuadas en, u obtenidas de, un país no Parte.

Sección C - Definiciones

Para efectos de este anexo:

azúcar o jarabe significa:

1.
 - a. para importaciones a Canadá, un producto incluido en alguna de las fracciones arancelarias vigentes 1701.11.10, 1701.11.20, 1701.11.30, 1701.11.40, 1701.11.50, 1701.12.00, 1701.91.00, 1701.99.00, 1702.90.31, 1702.90.32, 1702.90.33, 1702.90.34, 1702.90.35, 1702.90.36, 1702.90.37, 1702.90.38, 1702.90.40, 1806.10.10 y 2106.90.21, del listado de clasificación arancelaria canadiense;
 - b. para importaciones a México, un producto establecido en cualquiera de las fracciones arancelarias vigentes 1701.11.01, 1701.11.99, 1701.12.01, 1701.12.99, 1701.91 (excepto los que contengan saborizantes adicionales), 1701.99.01, 1701.99.99, 1702.90.01, 1806.10.01 (excepto los que contengan un contenido de azúcar menor a 90%) y 2106.90.05 (excepto los que tengan un contenido de azúcar menor al 90%) de la Ley del Impuesto General de Importación; y
 - c. para importaciones a Estados Unidos, un producto descrito en cualquiera de las fracciones arancelarias vigentes 1701.11.03, 1701.12.02, 1701.91.22, 1701.99.02, 1702.90.32, 1806.10.42, y 2106.90.12 del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de EE.UU., sin considerar la cantidad importada.

Apéndice 703.2.A.4

Productos no sujetos al Anexo 703.2.A.4

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

Lista de México

| Fracciones mexicanas | Descripción |
|----------------------|--|
| 2009.11.01 | Jugo de naranja congelado. |
| 2009.19.01 | Jugo de naranja, con un grado de concentración no mayor de 1.5 (simple). |

Lista de Estados Unidos

| Fracciones de EE.UU. | Descripción |
|----------------------|--|
| 2009.11.00 | Jugo de naranja congelado |
| 2009.19.20 | Jugo de naranja, no congelado, no concentrado (simple) |

Apéndice 703.2.A.13

Determinación y ajuste de la producción de excedente neto

1. Para efectos de la Sección A(14)(c), cuando las Partes estimen la producción de excedente neto de una Parte para el año comercial siguiente, el excedente estimado:
 - a. se incrementará en la cantidad, si la hay, por la que la producción de excedente neto efectiva excede a la producción de excedente neto estimada en el año comercial más reciente para el cual las Partes estimaron una producción de excedente neto para esa Parte, o

- b. se disminuirá en la cantidad, si la hay, por la que la producción de excedente neto efectiva excede a la producción de excedente neto estimada en el año comercial más reciente para el cual las Partes estimaron una producción de excedente neto para esa Parte,

como se especifica en las siguientes fórmulas:

$$\text{PENA} = (\text{PESy} - \text{CESy}) + \text{FC}$$

donde:

- PENA** = producción de excedente neto ajustada
CES = consumo total de azúcar estimado
FC = factor de corrección
y = siguiente año comercial

y

$$\text{FC} = (\text{PEFys} - \text{CEFys}) - (\text{PESys} - \text{CESys})$$

donde:

- PEF** = producción nacional efectiva de azúcar
CEF = consumo total efectivo de azúcar
ys = año comercial previo más reciente para el cual las Partes estimaron una producción de excedente neto para esa Parte

2. Para efectos del párrafo 1 solamente, no podrá considerarse que la producción de excedente neto estimada (PESys - CESys) ni la producción de excedente neto efectiva (PEFys - CEFys) en el año comercial más reciente para el que las Partes estimaron una producción de excedente neto para esa Parte:
- a. excede la cantidad, si la hay, del párrafo 15 de la Sección A aplicable a ese año; o
 - b. es menor que la mayor entre:
 - i. 7,258 toneladas métricas en valor bruto, o
 - ii. la cantidad del párrafo 14(b) de la Sección A aplicable a ese año.
3. En los casos que proceda, una Parte considerará la posibilidad de ajuste a las estimaciones de su producción de excedente neto cuando:

Fc sea mayor que (B + 10 %)

donde:

F el cambio porcentual en las existencias desde el principio hasta el final de un año comercial z, expresado como porcentaje positivo.

c año actual de comercialización.

F es calculada de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{F} = \frac{\text{Ei} - \text{Ef}}{\text{Ei}} \times 100$$

donde:

E_i existencias iniciales en el año comercial z.

E_f existencias finales en el año comercial z.

B el cambio promedio porcentual anual en las existencias en los 5 años comerciales anteriores, calculados de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$B = \frac{\sum_{N=1}^5 (FN)}{5}$$

N año comercial previo, con un rango de 1 (primer año precedente) al 5 (quinto año precedente).

4. Para efectos de determinar un excedente de producción neto o un excedente de producción neto estimado:
 - a. producción nacional significa todos los azúcares y jarabes derivados de caña de azúcar o remolacha cultivados en territorio de una de las Partes; y
 - b. consumo total significa todos los azúcares y jarabes consumidos directa, o indirectamente, en forma de un producto que contenga dichos productos, en territorio de una Parte.
5. Cada una de las Partes permitirá a representantes de la otra Parte hacer observaciones y comentarios sobre sus estadísticas de producción, consumo, comercio y existencias y sobre la metodología que utilice para preparar dicha información.
6. Las estadísticas de producción, consumo, comercio y existencias deberán ser proporcionadas por:
7. la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y
8. el U.S. Department of Agriculture (USDA).

Apéndice 703.2.B.7.

Productos lácteos, avícolas y de huevo

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

Lista de Canadá

Para Canadá, un producto lácteo, avícola o de huevo es un producto incluido en alguna de las siguientes fracciones canadienses:

| Fracciones arancelarias canadienses | Descripción |
|-------------------------------------|---|
| 0105.11.20 | Pollos de engorda para producción doméstica, de 185g o menos. |
| 0105.91.00 | Pollos, de más de 185g |
| 0105.99.00 | Patos, gansos, pavos, etc., de más de 185g |
| 0207.10.00 | Pollo no cortado en piezas, fresco o refrigerado |
| 0207.21.00 | Pollo no cortado en piezas, congelado |
| 0207.22.00 | Pavo no cortado en piezas, congelado |
| 0207.39.00 | Pollo en piezas o despojos, frescos |
| 0207.41.00 | Pollo en piezas o despojos, congelados |
| 0207.42.00 | Pavo en cortes, y despojos, congelados |
| 0207.50.00 | Hígados de pollo, congelados |
| 0209.00.20 | Grasas de pollo |
| 0210.90.10 | Carne de pollo, salada, seca, etc. |
| 0401.10.00 | Leche y crema con menos de 1% de grasa |
| 0401.20.00 | Leche y crema, con más de 1% y menos de 6% de grasa |
| 0401.30.00 | Leche y crema, con más de 6% de grasa |
| 0402.10.00 | Leche descremada en polvo |
| 0402.21.10 | Leche entera en polvo |
| 0402.21.20 | Crema entera en polvo |
| 0402.29.10 | Leche en polvo con más de 1.5% de grasa |
| 0402.29.20 | Crema en polvo con menos de 1.5% de grasa |
| 0402.91.00 | Leche y crema, conc., n.s. |
| 0402.99.00 | Leche y crema, no sólidos con endulzantes adicionados |
| 0403.10.00 | Yogur |
| 0403.90.10 | Mantequilla en polvo |
| 0403.90.90 | Leche y crema cuajados, etc. |
| 0404.10.10 | Suero en polvo |
| 0404.10.90 | Suero líquido |
| 0404.90.00 | Otros |
| 0405.00.10 | Mantequilla |
| 0405.00.90 | Grasas y aceites derivados de la leche |
| 0406.10.00 | Queso fresco |
| 0406.20.10 | Queso cheddar |
| 0406.20.90 | Quesos, no cheddar |
| 0406.30.00 | Quesos procesados |
| 0406.40.00 | Queso azul-veteado |
| 0406.90.10 | Queso cheddar, no procesado |
| 0406.90.90 | Queso, no cheddar no procesado |
| 0407.00.00 | Huevos de ave en cáscara |
| 0408.11.00 | Yemas de huevo secas |
| 0408.19.00 | Yemas de huevo, frescas |
| 0408.91.00 | Huevos de ave, sin cáscara, secos |
| 0408.99.00 | Huevos de ave, sin cáscara, frescos |
| 1601.00.11 | Embutidos o productos similares de carne de pollo, despojos o sangre, enlatados |
| 1602.20.20 | Pasta de hígado de pollo. |

| | |
|------------------|--|
| 1602.31.10 | Prep. alimenticias de carne o despojos de pavo |
| 1602.31.91 | Prep. o carne preservada, despojos o sangre, de pavo, que no sean embutidos o prep. alimenticios, enlatados |
| 1602.39.10 | Prep. alimenticios con contenido de carne o despojos de pollo de la especie (gallus domesticus) patos, gansos, o gallinas de Guinea, incl. mezclas |
| 1602.39.91 | Prep. o carne preservada, despojos o sangre, de pollo de la especie (gallus domesticus), patos, gansos, o gallinas de Guinea, diferentes de embutidos, hígados o prep, alimenticias, enlatados |
| 1602.39.99 | Prep. o carne preservada, despojos o sangre, patos, gansos, etc. diferentes de embutidos, hígados o prep, alimenticios, no enlatados |
| 1901.90.31 | Preparaciones de alimentos de las partidas |
| 04.01 a la 04.04 | con contenido mayor al 10 por ciento en una base de solidos lácteos, incluyendo mezclas para nieve o leche congelada o productos similares. |
| 2105.00.00 | Helados y productos similares, que contengan cacao o no |
| 2106.90.70 | Preparaciones alimenticias no especificadas en ningún otro lugar o incluyendo preparaciones de huevo |
| 2309.90.31 | Alimentos balanceados y suplementos alimenticios, incluyendo concentrados, con un contenido mayor al 50 por ciento por peso de solidos lácteos. |
| 3501.10.00 | Caseína |
| 3501.90.00 | Caseinatos y otros derivados de la caseína; pegamentos de caseína |
| 3502.10.10 | Albúmina de huevo, seca, evaporada, desecada o en polvo |
| 3502.10.90 | Albúmina de huevo |

Lista de México

1. Para México, un producto lácteo, avícola o de huevo es un producto incluido en alguna de las siguientes fracciones arancelarias:

| Fracciones arancelarias mexicanas | Descripción |
|--|--|
| 0105.11.01 | Pollitos de un día que no necesiten alimento durante el transporte |
| 0105.91.01 | Gallos de pelea |
| 0105.91.99 | Los demás (de gallos y gallinas) |
| 0105.99.99 | Los demás (de aves) |
| 0207.10.01 | Pavo |
| 0207.10.99 | Otros |
| 0207.21.01 | Gallos y gallinas |
| 0207.22.01 | Pavos |
| 0207.39.01 | Gallo, gallina o pavo mecánicamente deshuesados |
| 0207.39.02 | Pavo |
| 0207.39.99 | Otros |
| 0207.41.01 | Mecánicamente deshuesados |
| 0207.41.99 | Otros |
| 0207.42.01 | Mecánicamente deshuesados |
| 0207.42.99 | Otros |

| | |
|------------|--|
| 0207.50.01 | Hígados de aves congelados |
| 0209.00.01 | Grasas sin fundir de gallo, gallina o pavo |
| 0210.90.99 | Los demás (de despojos comestibles , salados o en salmuera) |
| 0401.10.01 | En envases herméticos (de leche y nata s/concentrar) |
| 0401.10.99 | Los demás (en otra presentación) |
| 0401.20.01 | En envases herméticos (de leche y nata con cierto contenido) |
| 0401.20.99 | Los demás (en otra presentación) |
| 0401.30.01 | En envases herméticos (de leche y nata con un contenido mayor al 6% de grasas) |
| 0401.30.99 | Los demás (en otra presentación) |
| 0402.10.01 | Leche en polvo o en pastillas |
| 0402.10.99 | Los demás |
| 0402.21.01 | Leche en polvo o en pastillas |
| 0402.21.99 | Los demás (con un contenido de grasa mayor al 6%) |
| 0402.29.99 | Los demás |
| 0402.91.01 | Leche evaporada |
| 0402.91.99 | Los demás |
| 0402.99.01 | Leche condensada |
| 0402.99.99 | Los demás |
| 0403.10.01 | Yogur |
| 0403.90.01 | Suero de leche en polvo, con contenido menor o igual al 12 por ciento |
| 0403.90.99 | Los demás (de sueros de mantequilla) |
| 0404.10.01 | Lactosuero, incluso concentrado, azucarado |
| 0404.90.99 | Los demás (de lacto suero) |
| 0405.00.01 | Mantequilla cuando el peso incluido, con un peso menor a 1 kg. |
| 0405.00.02 | Mantequilla cuando el peso incluido, con un peso mayor a 1 kg. |
| 0405.00.03 | Grasa butírica deshidratada |
| 0405.00.99 | Los demás (de mantequilla y materias grasas) |
| 0406.10.01 | Queso fresco (incluido el de lactosuero) |
| 0406.20.01 | Quesos de cualquier tipo, rayado o en polvo |
| 0406.30.01 | Queso fundido excepto rallado o en polvo |
| 0406.30.99 | Los demás (queso fundido) |
| 0406.40.01 | Queso de pasta azul |
| 0406.90.01 | Queso de pasta dura, denominado sardo |
| 0406.90.02 | Queso de pasta dura, denominado reggi |
| 0406.90.03 | Queso de pasta blanda, tipo colonia |
| 0406.90.04 | Queso de tipo duro o semiduro con un contenido de grasa menor o igual al 40 por ciento, y con un contenido de agua por peso en un contenido no graso menor o igual al 47 por ciento (llamado "grana", "parmigiano" o "reggiano"), o con un contenido de no grasa por peso mayor al 47 por ciento que no exceda el 72 por ciento (llamado "danloo, edam, fontan, fontina, fynbo, gouda, havarti, marimbo, samsoe, erson, itálico, kernhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin, o talegiol") |
| 0406.90.05 | Queso tipo petit suisse |
| 0406.90.06 | Queso tipo eggmont |
| 0406.90.99 | Los demás (de quesos duros y semiduros) |
| 0407.00.01 | Huevos fresco, incluso fértil |
| 0407.00.02 | Huevos congelados |
| 0407.00.99 | Los demás (de ave con cáscara) |
| 0408.11.01 | Secas (de yemas) |

| | |
|------------|---|
| 0408.19.99 | Los demás de yemas secas |
| 0408.91.01 | Congelados o en polvo |
| 0408.91.99 | Los demás |
| 0408.99.01 | Congelados o en polvo |
| 0408.99.99 | Los demás huevos de ave congelados |
| 1601.00.01 | Salchichas o productos similares de gallo o gallina, pavo |
| 1602.10.01 | Preparados homogeneizados de gallo o gallina, pavo |
| 1602.20.01 | Preparados o conservas de hígado de gallo, gallina o pavo |
| 1602.31.01 | Preparaciones de pavo |
| 1602.39.99 | Otros |
| 1901.90.03 | Preparaciones de alimentos de las que contengan más del 10 por ciento, en peso, de sólidos lácteos. |
| 2105.00.01 | Helado y productos similares |
| 2106.90.09 | Preparaciones de huevo |
| 2309.90.11 | Los demás (preparaciones que contengan más de 50%, en peso, de sólidos de lácteos) |
| 3501.10.01 | Caseína |
| 3501.90.01 | Colas de caseína |
| 3501.90.02 | Caseinatos |
| 3501.90.99 | Los demás de caseína |
| 3502.10.01 | Ovoalbúmina |

Anexo 703.3: Productos con salvaguardas especiales

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

Sección A - Canadá

| Fracciones arancelarias canadienses | Descripción |
|-------------------------------------|--|
| 0603.10.90 | Flores recién cortadas |
| 0702.00.91 | Tomates, frescos o refrigerados (periodo gravable) |
| 0703.10.31 | Cebollas o chalotes, verdes (periodogravable), frescos |
| 0707.00.91 | Pepino, fresco o refrigerado (periodo gravable) |
| 0710.80.20 | Brócoli y coliflor cocidos o no, congelados |
| 0811.10.10 | Fresas, para procesar, congeladas |
| 0811.10.90 | Fresas, congeladas, que no sean para procesar |
| 2002.90.00 | Tomates, que no sean enteros (pasta de tomate) |

Sección B - México

| Fracciones de la tarifa mexicana | Descripción |
|----------------------------------|---|
| 0103.91.99 | Animales vivos de la especie porcina en pie, con menos de 50 kilogramos cada uno, excepto animales de alto registro y aquellos con pedigree o certificado de registro |

| | |
|------------|---|
| 0103.92.99 | Animales vivos de la especie porcina en pie, con 50 kilogramos o más, cada uno, excepto animales de alto registro y aquellos con pedigree o certificado de registro |
| 0203.11.01 | Carne de la especie porcina en canales o medias canales, frescas o refrigeradas. |
| 0203.12.01 | Jamones, paletas y sus trozos, con hueso, frescas o refrigeradas |
| 0203.19.99 | Los demás cortes de carne de la especie porcina, frescos o refrigerados |
| 0203.21.01 | Carne de la especie porcina, canales y medias canales, congeladas |
| 0203.22.01 | Jamones, y sus cortes, con hueso, congelados |
| 0203.29.99 | Las demás carnes de puerco congeladas |
| 0210.11.01 | Jamones, paletas y sus trozos con hueso, salados, en salmuera, secos o ahumados |
| 0210.12.01 | Pancetas, tocino entreverado y sus trozos, salados, en salmuera, secos o ahumados |
| 0210.19.99 | Las demás carnes de puerco, en salmuera, secas o ahumadas |
| 0710.10.01 | Papas, crudas o cocidas en vapor o hervidas en agua, congeladas |
| 0712.10.01 | Papas, secas, enteras, rebanadas, cortadas o en polvo, pero no preparadas |
| 0808.10.01 | Manzanas, frescas |
| 2004.10.01 | Papas preparadas o en conserva no en vinagre o ácido acético, congeladas |
| 2005.20.01 | Papas preparadas o en conserva no en vinagre o ácido acético, no congeladas |
| 2101.10.01 | Extractos, esencias o concentrados de café, y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o con una base de café |

Sección C - Estados Unidos

| Fracciones arancelarias estadounidenses | Descripción |
|---|---|
| 0702.00.60 | Tomates (menos tomate tipo cereza), frescos o congelados; si son importados durante el periodo de noviembre 15 al último día de febrero siguiente, inclusive. |
| 0702.00.20 | Tomates (menos tomate tipo cereza), frescos o congelados. Si son importados durante el periodo de marzo primero a julio 14, inclusive |
| 0703.10.40 | Cebollas y chalotes, frescos o congelados [sin incluir cebollas y no incluyendo cebollas tipo perla que no sean mayores a 16 mm de diámetro];. si son importadas del primero de enero al 30 de abril, inclusive |
| 0709.30.20 | Berenjenas (aubergines), frescas o refrigeradas, si entran durante el periodo del primero de abril a junio 30, inclusive |
| 0709.60.00 | Chile pimiento; si entra durante el periodo del primero de octubre a julio 31 del siguiente año, inclusive [actualmente 0709.60.00.20] |
| 0709.90.20 | Calabaza, fresca o refrigerada; si entra durante el periodo del primero de octubre al siguiente junio 30, inclusive |
| 0807.10.40 | Sandías frescas; si entran durante el periodo de mayo primero a septiembre 30, inclusive |

Sección B - Medidas sanitarias y fitosanitarias

Artículo 709. Ámbito de aplicación

Con el fin de establecer un marco de reglas y disciplinas que guíen el desarrollo, la adopción y el cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias, lo dispuesto en esta sección se aplica a cualquier medida de tal índole, que al ser adoptada por una Parte, pueda, directa o indirectamente, afectar el comercio entre las Partes.

Artículo 710. Relación con otros capítulos

Los Artículos 301, "Trato nacional", y 309, "Restricciones a la importación y a la exportación", y las disposiciones del Artículo XX(b) del GATT que están incorporadas en el Artículo 2101(1) "Excepciones generales", no se aplican a ninguna medida sanitaria o fitosanitaria.

Artículo 711. Apoyo en organismos no gubernamentales

Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier organismo no gubernamental en que se apoye para la aplicación de una medida sanitaria o fitosanitaria, actúe de manera congruente con esta sección.

Artículo 712. Principales derechos y obligaciones

Derecho a adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias

1. Cada una de las Partes podrá, de conformidad con esta sección, adoptar, mantener o aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria necesaria para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en su territorio, incluida una medida que sea más estricta que una norma, directriz o recomendación internacional.

Derecho a fijar el nivel de protección

2. No obstante cualquier otra disposición de esta sección, cada una de las Partes podrá, para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, fijar sus niveles apropiados de protección, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 715.

Principios científicos

3. Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique:
 - a. esté basada en principios científicos, tomando en cuenta, cuando corresponda, factores pertinentes, como las diferentes condiciones geográficas;
 - b. no sea mantenida cuando ya no exista una base científica que la sustente; y
 - c. esté basada en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

Trato no discriminatorio

4. Cada una de las Partes se asegurará de que una medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique no discrimine arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otra Parte, o entre bienes de otra Parte y bienes similares de cualquier otro país, cuando existan condiciones idénticas o similares.

Obstáculos innecesarios

5. Cada una de las Partes se asegurará de que cualquiera de las medidas sanitarias o fitosanitarias que adopte, mantenga o aplique sea puesta en práctica sólo en el grado necesario para alcanzar su nivel apropiado de protección, tomando en cuenta la factibilidad técnica y económica.

Restricciones encubiertas

6. Ninguna de las Partes podrá adoptar, mantener ni aplicar ninguna medida sanitaria o fitosanitaria que tenga la finalidad o la consecuencia de crear una restricción encubierta al comercio entre las Partes.

Artículo 713. Normas internacionales y organismos de normalización

1. Sin reducir el nivel de protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, cada una de las Partes usará, como una base para sus medidas sanitarias o fitosanitarias, normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, con el fin, entre otros, de hacer sus medidas sanitarias o fitosanitarias equivalentes o, cuando corresponda, idénticas a las de las otras Partes.
2. Una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte que siga una norma, directriz o recomendación internacional pertinente se considerará congruentes con el Artículo 712. Una medida que ofrezca un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria diferente del que se lograría mediante una medida basada en una norma, directriz o recomendación internacional pertinente no deberá, sólo por ello, considerarse incompatible con las disposiciones de esta sección.
3. Nada de lo dispuesto en el párrafo 1 será interpretado como un impedimento para que una Parte adopte, mantenga o aplique, de conformidad con las otras disposiciones de esta sección, una medida sanitaria o fitosanitaria que sea más estricta que la norma, directriz o recomendación internacional pertinente.
4. Cuando una Parte tenga motivo para suponer que una medida sanitaria o fitosanitaria de otra Parte afecta o puede afectar adversamente sus exportaciones, y la medida no está basada en normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, podrá solicitar, que se le informe sobre las razones de la medida, y la otra Parte lo hará por escrito.
5. Cada una de las Partes participará, en el mayor grado posible, en las organizaciones de normalización pertinentes internacionales y de América del Norte, incluyendo la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias, la Convención Internacional para la Protección de las Plantas, y la Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas, con la finalidad de promover el desarrollo y la revisión periódica de las normas, directrices y recomendaciones internacionales.

Artículo 714. Equivalencia

1. Sin reducir el nivel de protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, las Partes buscarán, en el mayor grado posible y de conformidad con esta sección, la equivalencia de sus respectivas medidas sanitarias y fitosanitarias.
2. Cada Parte importadora:
 - a. tratará una medida sanitaria o fitosanitaria adoptada o mantenida por una Parte exportadora como equivalente a una propia cuando la Parte exportadora, en cooperación con la Parte importadora, le proporcione información científica o de otra clase, de conformidad con métodos de evaluación de riesgo convenidos por esas Partes, para demostrar objetivamente, con apego al inciso (b), que la medida de la Parte exportadora alcanza el nivel apropiado de protección de la Parte importadora;
 - b. podrá, cuando tenga base científica para ello, dictaminar que la medida de la Parte exportadora no alcanza el nivel de protección que la Parte importadora juzga apropiado; y
 - c. proporcionará por escrito a la Parte exportadora, previa solicitud, sus razones para un dictamen conforme al inciso (b).
3. Para efecto de establecer la equivalencia entre las medidas, cada Parte exportadora, a solicitud de una Parte importadora, adoptará los procedimientos razonables de que pueda disponer para facilitar el acceso a su territorio con fines de inspección, pruebas y otros recursos pertinentes.
4. Cada una de las Partes deberá considerar, al elaborar una medida sanitaria o fitosanitaria, las medidas sanitarias o fitosanitarias pertinentes, vigentes o propuestas, de las otras Partes.

Artículo 715. Evaluación de riesgo y nivel de protección apropiado

1. Al llevar a cabo una evaluación de riesgo, cada una de las Partes tomará en cuenta:
 - a. métodos y técnicas de evaluación de riesgo pertinentes, desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte;
 - b. información científica pertinente;
 - c. métodos de proceso y de producción pertinentes;
 - d. métodos pertinentes de inspección, muestreo y prueba;
 - e. la existencia de plagas o de enfermedades que deban tomarse en cuenta, incluida la existencia de zonas libres de plagas o de enfermedades, y de zonas de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades;
 - f. condiciones ecológicas y otras condiciones ambientales que deban considerarse; y
 - g. tratamientos pertinentes, tales como cuarentenas;
2. En adición a lo dispuesto en el párrafo 1, al establecer su nivel apropiado de protección en relación al riesgo vinculado con la introducción, radicación o propagación de una plaga o enfermedad animal o vegetal, y al evaluar el riesgo, cada una de las Partes también tomará en cuenta, cuando sean pertinentes, los siguientes factores económicos:
 - a. pérdida de producción o de ventas que podría ser consecuencia de la plaga o enfermedad;
 - b. costos de control o erradicación de la plaga o de la enfermedad en su territorio; y
 - c. la relación costo-eficiencia de otras opciones para limitar los riesgos;
3. Cada una de las Partes, al establecer su nivel apropiado de protección:
 - a. deberá tomar en cuenta el objetivo de minimizar los efectos negativos sobre el comercio; y
 - b. evitará, con el objetivo de lograr congruencia en tales niveles, hacer distinciones arbitrarias o injustificables en esos niveles, bajo diferentes circunstancias, que puedan provocar discriminación arbitraria o injustificable en contra de un bien de otra Parte o constituyan una restricción encubierta al comercio entre las Partes.
4. No obstante los párrafos 1 a 3 y el Artículo 712(3)(c), cuando al llevar a cabo una evaluación de riesgo una Parte llegue a la conclusión de que la información científica correspondiente disponible u otra información es insuficiente para completar la evaluación, podrá adoptar una medida sanitaria o fitosanitaria provisional, fundamentada en la información pertinente disponible, incluso la proveniente de las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte y la de las medidas sanitarias o fitosanitarias de las otras Partes. La Parte concluirá la evaluación en un plazo razonable después que le sea presentada la información suficiente para completarla; revisará y, cuando proceda, modificará la medida provisional a la luz de esa evaluación.
5. Cuando una Parte sea capaz de lograr su nivel apropiado de protección mediante la aplicación gradual de una medida sanitaria o fitosanitaria podrá, a solicitud de otra Parte y de conformidad con esta sección, permitir esa aplicación gradual u otorgar excepciones específicas para la medida durante periodos limitados, tomando en cuenta los intereses de exportación de la Parte solicitante.

Artículo 716. Adaptación a condiciones regionales

1. Cada una de las Partes adaptará cualquiera de sus medidas sanitarias o fitosanitarias vinculada con la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad animal o vegetal, a las características sanitarias o fitosanitarias de la zona donde un bien sujeto a tal medida se produzca y a la

zona en su territorio a que el bien sea destinado, tomando en cuenta cualesquier condiciones pertinentes, incluidas las relativas al transporte y manejo entre esas zonas. Al evaluar tales características de una zona, tomando en cuenta si es, y puede conservarse como, una zona libre de plagas o de enfermedades, o es una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, cada una de las Partes tomará en cuenta, entre otros factores:

- a. la prevalencia de plagas o de enfermedades en esa zona;
 - b. la existencia de programas de erradicación o de control en esa zona; y
 - c. cualquier norma, directriz o recomendación pertinente.
2. En adición a lo dispuesto en el párrafo 1, cada Parte, cuando establezca si una zona es una zona libre de plagas o de enfermedades, o es una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, basará su dictamen en factores tales como condiciones geográficas, ecosistemas, vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios o fitosanitarios en esa zona.
 3. Cada una de las Partes importadoras reconocerá que una zona en el territorio de la Parte exportadora es, y puede conservarse como, una zona libre de plagas o de enfermedades o una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, cuando la Parte exportadora proporcione a la Parte importadora información científica o de otra clase suficiente para demostrarlo a satisfacción de la Parte importadora. Para este fin, cada una de las Partes exportadoras proporcionará acceso razonable en su territorio a la Parte importadora para inspección, pruebas y otros procedimientos pertinentes.
 4. Cada una de las Partes podrá, de conformidad con esta sección:
 - a. adoptar, mantener o aplicar un procedimiento diferente de evaluación de riesgo para una zona libre de plagas o de enfermedades que para una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades; o
 - b. realizar una determinación final diferente para disponer de un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades y para disponer de un bien producido en una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, tomando en cuenta cualquier condición pertinente, incluso las relacionadas con el transporte y manejo.
 5. Al adoptar, mantener o aplicar una medida sanitaria o fitosanitaria en relación a la introducción, radicación o propagación de una plaga o enfermedad animal o vegetal, cada una de las Partes otorgará a un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades en territorio de otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue a un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades en otro país que presente el mismo nivel de riesgo. La Parte utilizará técnicas equivalentes de evaluación de riesgo para evaluar las condiciones y controles pertinentes en la zona libre de plagas o de enfermedades y en el área anexa a dicha zona, y tomará en cuenta cualquier condición pertinente, incluidas las relacionadas con el transporte y la carga.
 6. Cada una de las Partes importadoras buscará un acuerdo con una Parte exportadora, previa solicitud, sobre requisitos específicos cuyo cumplimiento permita a un bien producido en una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades en territorio de una Parte exportadora, ser importado a territorio de la Parte importadora si logra el nivel de protección que requiere la Parte importadora.

Artículo 717. Procedimientos de control, inspección y aprobación

1. Cada una de las Partes, en relación a cualquier procedimiento de control o inspección que lleve a cabo:
 - a. iniciará y concluirá el procedimiento de la manera más expedita posible y no menos favorable para un bien de otra Parte que para un bien similar de la Parte o de cualquier otro país;
 - b. publicará la duración normal del procedimiento o comunicará al solicitante, previa solicitud, la duración prevista del trámite;
 - c. se asegurará de que el organismo competente
 - i. una vez recibida una solicitud, examine sin demora que la documentación esté completa e informe al solicitante, de manera precisa y completa sobre cualquier deficiencia;

- ii. tan pronto como sea posible, transmita al solicitante los resultados del procedimiento de manera precisa y completa, de modo que el solicitante pueda adoptar cualquier acción correctiva necesaria;
 - iii. cuando la solicitud sea deficiente, continúe, hasta donde sea posible, con el procedimiento si el solicitante así lo pide; e
 - iv. informe a petición del solicitante, sobre el estado de la solicitud y de las razones de cualquier retraso;
 - d. limitará la información que el solicitante deba presentar, a la necesaria para llevar a cabo el procedimiento;
 - e. otorgará a la información confidencial o reservada que se derive de, o que se presente en relación a, la conducción del procedimiento para un bien de otra Parte:
 - i. trato no menos favorable que para un bien de la Parte, y
 - ii. en todo caso, trato que proteja los intereses comerciales legítimos del solicitante en la medida en que disponga el derecho de esa Parte;
 - f. limitará a lo razonable o necesario cualquier requisito respecto a especímenes individuales o muestras de un bien;
 - g. por llevar a cabo el procedimiento no deberá imponer un derecho que sea mayor para un bien de otra Parte que lo que sea equitativo en relación con cualquier derecho que cobre a sus bienes similares o a los bienes similares de cualquier otro país, tomando en cuenta los costos de comunicación, transporte y otros costos relacionados;
 - h. deberá usar criterios para seleccionar la ubicación de las instalaciones en donde se lleve a cabo el procedimiento, de manera que no cause molestias innecesarias a un solicitante o a su representante;
 - i. proporcionará un mecanismo para revisar las reclamaciones relacionadas con la operación del procedimiento y para adoptar medidas correctivas cuando una reclamación sea justificada;
 - j. deberá usar criterios para seleccionar muestras de bienes que no causen molestias innecesarias a un solicitante o a su representante; y
 - k. cuando se trate de un bien que haya sido modificado con posterioridad a la determinación de que cumple con los requisitos de la medida sanitaria o fitosanitaria aplicable, limitará el procedimiento a lo necesario para establecer que sigue cumpliendo con los requisitos de esa medida.
2. Cada una de las Partes aplicará, con las modificaciones necesarias, respecto a sus procedimientos de aprobación, las disposiciones pertinentes del párrafo 1 (a) a (i).
 3. Cuando una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte importadora requiera llevar a cabo un procedimiento de control o inspección en la etapa de producción, una Parte exportadora adoptará, a solicitud de la Parte importadora, las medidas razonables de que disponga para facilitar acceso a su territorio y proporcionará la asistencia necesaria para facilitar a la Parte importadora llevar a cabo su procedimiento de control o inspección.
 4. Una Parte que mantenga un procedimiento de aprobación podrá requerir su autorización para el uso de un aditivo, o el establecimiento de un nivel de tolerancia para un contaminante en un alimento, bebida o

forraje, de conformidad con ese procedimiento, antes de conceder el acceso a su mercado doméstico a un alimento, bebida o forraje que contengan ese aditivo o ese contaminante. Cuando tal Parte así lo requiera, podrá utilizar una norma, directriz o recomendación internacional pertinente, como la base para conceder acceso a tales productos hasta que complete el procedimiento.

Artículo 718. Notificación, publicación y suministro de información

1. De conformidad con lo dispuesto en los Artículos 1802, "Publicación", y 1803, "Notificación y suministro de información", al proponer la adopción o la modificación de una medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general a nivel federal, cada una de las Partes:
 - a. con por lo menos 60 días de anticipación, publicará un aviso y notificará por escrito a las otras Partes sobre su intención de adoptar o modificar esa medida, que no será una ley, y publicará y proporcionará a las otras Partes el texto completo de la medida propuesta, de manera que permita a las personas interesadas familiarizarse con la propuesta;
 - b. identificará en el aviso y en la notificación el bien al que la medida se aplicaría, e incluirá una breve descripción del objetivo y las razones para ésta;
 - c. entregará una copia de la medida propuesta a cualquier Parte o persona interesada que así lo solicite y, cuando sea posible, identificará cualquier disposición que se aparte sustancialmente de las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes; y
 - d. sin discriminación, permitirá a otras Partes y personas interesadas hacer comentarios por escrito y, previa solicitud, discutirá los comentarios y tomará en cuenta los comentarios y los resultados de las discusiones.
2. A través de las medidas apropiadas, cada una de las Partes buscará asegurar, respecto a una medida sanitaria o fitosanitaria de un gobierno estatal o provincial:
 - a. que el aviso y notificación del tipo requerido en los incisos (a) y (b) del párrafo 1 se haga en una etapa inicial adecuada, previamente a su adopción; y
 - b. la observancia de lo dispuesto en los incisos (c) y (d) del párrafo 1.
3. Cuando una Parte considere necesario hacer frente a un problema urgente relacionado con la protección sanitaria o fitosanitaria, podrá omitir cualquiera de los pasos establecidos en los párrafos 1 ó 2 siempre que, una vez adoptada una medida sanitaria o fitosanitaria:
 - a. notifique inmediatamente a las otras Partes, de conformidad con los requisitos establecidos en el párrafo 1(b), incluyendo una breve descripción del problema urgente;
 - b. entregue una copia de tal medida a cualquiera de las Partes o personas interesadas que así lo soliciten; y
 - c. sin discriminación, permita a las otras Partes y personas interesadas formular comentarios por escrito y, previa solicitud, discuta los comentarios y tome en cuenta los comentarios y los resultados de las discusiones.

4. Cada una de las Partes, excepto cuando sea necesario para hacer frente a un problema urgente señalado en el párrafo 3, permitirá que transcurra un periodo razonable entre la publicación de una medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general y la fecha de entrada en vigor de la misma, con el fin de permitir que exista tiempo para que las personas interesadas se adapten a la medida
5. Cada una de las Partes designará a una autoridad gubernamental como responsable de la puesta en práctica, a nivel federal, de las disposiciones de notificación de este artículo y notificará de ello a las otras Partes. Cuando una Parte designe dos o más autoridades gubernamentales para este fin, deberá proporcionar a las otras Partes información completa y sin ambigüedades sobre el ámbito de responsabilidades de tales autoridades.
6. Cuando una Parte importadora niegue la entrada a su territorio a un bien de otra Parte debido a que no cumple con una medida sanitaria o fitosanitaria, la Parte importadora proporcionará, previa solicitud, una explicación por escrito a la Parte exportadora, que identifique la medida correspondiente y las razones por las que el bien no cumple con tal medida.

Artículo 719. Centros de información

1. Cada una de las Partes se asegurará de que exista un centro de información capaz de responder todas las preguntas razonables de las otras Partes y de las personas interesadas, así como de suministrar documentación pertinente en relación con:
 - a. cualquier medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general, incluyendo cualquier procedimiento de control o inspección, o de aprobación, propuesto, adoptado o mantenido en su territorio a nivel de gobierno federal, estatal o provincial;
 - b. los procesos de evaluación de riesgo de la Parte y los factores que toma en consideración al llevar a cabo la evaluación y en el establecimiento de su nivel apropiado de protección;
 - c. la membresía y participación de la Parte, o de sus autoridades federales, estatales o provinciales en organismos y sistemas sanitarios y fitosanitarios internacionales y regionales, y en acuerdos bilaterales y multilaterales dentro del ámbito de esta sección, así como las disposiciones de esos sistemas y arreglos; y
 - d. la ubicación de avisos publicados de conformidad con esta sección, o en dónde puede ser obtenida tal información.
2. Cada una de las Partes se asegurará de que, de conformidad con las disposiciones de esta sección, cuando otra Parte o personas interesadas soliciten copias de documentos, éstos se proporcionen al mismo precio que para su venta interna, excluido el costo de envío.

Artículo 720. Cooperación técnica

1. Cada una de las Partes, a solicitud de otra Parte, facilitará la prestación de asesoría técnica, información y asistencia, en términos y condiciones mutuamente acordados, para fortalecer las medidas sanitarias y fitosanitarias y las actividades relacionadas de esa otra Parte, incluida investigación, tecnologías de proceso, infraestructura y el establecimiento de órganos reglamentarios nacionales. Tal asistencia podrá incluir créditos, donaciones y fondos para la adquisición de destreza técnica, capacitación y equipo que facilitarán el ajuste y cumplimiento de la Parte con la medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte.

2. A petición de otra Parte, cada una de las Partes:
 - a. brindará a dicha Parte información sobre sus programas de cooperación técnica concernientes a medidas sanitarias o fitosanitarias sobre áreas de particular interés; y
 - b. durante la elaboración de cualquier medida sanitaria o fitosanitaria, o previamente a la adopción o un cambio en su aplicación, consultará con la otra Parte.

Artículo 721. Limitaciones en el suministro de información

Nada de lo dispuesto en esta sección se interpretará en el sentido de que obligue a una Parte a:

- a. comunicar, publicar textos o proporcionar información detallada o copias de documentos en otra lengua que no sea la oficial de la Parte; o
- b. proporcionar cualquier información cuya difusión considere que impediría el cumplimiento de sus leyes, o sea contraria al interés público, o perjudicial para los intereses comerciales legítimos de ciertas empresas.

Artículo 722. Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

1. Las Partes establecen por este medio un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, integrado por representantes de cada una de las Partes con responsabilidades en asuntos sanitarios y fitosanitarios.
2. El comité deberá facilitar:
 - a. el mejoramiento en la seguridad de los alimentos y en las condiciones sanitarias y fitosanitarias en el territorio de las Partes;
 - b. las actividades de las Partes de acuerdo con los Artículos 713 y 714;
 - c. la cooperación técnica entre las Partes, incluyendo cooperación en el desarrollo, aplicación y observancia de medidas sanitarias o fitosanitarias; y
 - d. consultas sobre asuntos específicos relacionados con medidas sanitarias o fitosanitarias.
3. El comité:
 - a. buscará, en el mayor grado posible, la asistencia de las organizaciones de normalización competentes, internacionales y de América del Norte, con el fin de obtener asesoramiento científico y técnico disponible y de minimizar la duplicación de esfuerzos en el ejercicio de sus funciones;
 - b. podrá auxiliarse de expertos y organizaciones de expertos según lo considere adecuado;
 - c. informará anualmente a la Comisión sobre la aplicación de esta sección;

- d. se reunirá, a solicitud de cualquiera de las Partes, al menos una vez al año, excepto que las Partes lo acuerden de otra manera; y
- e. podrá establecer y determinar el ámbito de acción y mandato de los grupos de trabajo según lo considere adecuado.

Artículo 723. Consultas técnicas

1. Una Parte podrá solicitar consultas con otra Parte sobre cualquier problema cubierto por esta sección.
2. Cada una de las Partes deberá usar los buenos oficios de las organizaciones de normalización pertinentes, internacionales y de América del Norte, incluidas las mencionadas en el Artículo 713(5), para asesoría y asistencia en asuntos sanitarios y fitosanitarios en el marco de sus respectivos mandatos.
3. Cuando una Parte solicite consultas concernientes a la aplicación de esta sección respecto a una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte, y así lo notifique al comité, el comité podrá facilitar las consultas, en caso de que no considere el asunto él mismo, remitiéndolo a algún grupo de trabajo, incluso a un grupo de trabajo ad-hoc, o a otro foro, para asesoría o recomendación técnica no obligatoria.
4. El comité deberá considerar cualquier asunto que le sea remitido de conformidad con el párrafo 3 de la manera más expedita posible, particularmente en relación a bienes perecederos, y turnará puntualmente a las Partes cualquier asesoría o recomendación técnica que desarrolle o reciba en relación a dicho asunto. Cada una de las Partes involucradas enviará al comité una respuesta por escrito en relación a dicha asesoría o recomendación técnica, dentro del tiempo que el comité pueda indicar.
5. Cuando las Partes involucradas hayan recurrido a consultas facilitadas por el comité, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3, las consultas constituirán, si así lo acuerdan las Partes involucradas, consultas previstas en el Artículo 2006.
6. Las Partes confirman que la Parte que afirme que una medida sanitaria o fitosanitaria de otra Parte es contradictoria con esta sección tendrá la carga de probar la incompatibilidad.

Artículo 724. Definiciones

1. Para los efectos de esta sección:

animal incluye peces y fauna silvestre;

contaminante incluye residuos de plaguicidas y de fármacos veterinarios y otras sustancias extrañas;

evaluación de riesgo significa una evaluación de:

- a. la probabilidad de entrada, radicación y propagación de una plaga o una enfermedad y las posibles consecuencias biológicas y económicas relacionadas;
- b. la probabilidad de efectos adversos a la vida o a la salud humana o animal provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina, o un organismo causante de enfermedades en un alimento, bebida o forraje;

información científica significa una razón basada en datos o información derivados del uso de métodos científicos;

medida sanitaria o fitosanitaria significa una medida que una Parte adopta, mantiene o aplica para:

- c. proteger la vida o la salud animal o vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad;
- d. proteger la vida o la salud humana o animal en su territorio de riesgos provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina o un organismos causante de la enfermedad en un alimento, bebida o forraje;
- e. proteger la vida o la salud humana en su territorio de los riesgos provenientes de un organismo causante de enfermedades o una plaga transportada por un animal o vegetal o un derivado de éstos; o
- f. prevenir o limitar otros daños en su territorio provenientes de la introducción, radicación y propagación de una plaga;

incluyendo un criterio relativo al producto final; un método de proceso o producción relacionado con el producto; una prueba, inspección, certificación o procedimiento de aprobación; un método estadístico relevante; un procedimiento de muestreo; un método de evaluación de riesgo; un requisito en materia de empaque y etiquetado directamente relacionado con la seguridad de los alimentos; y un régimen de cuarentena, tal como un requisito pertinente asociado con el transporte de animales o vegetales, o con el material necesario para su sobrevivencia durante el transporte;

nivel apropiado de protección significa el nivel de protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, que una Parte considere apropiado;

norma, directriz o recomendación internacional significa una norma, directriz o recomendación: norma, directriz o recomendación:

- g. en relación a la seguridad en alimentos, la establecida por la Comisión del Codex Alimentarius, incluyendo aquella relacionada con descomposición de los productos, elaborada por el Comité de Pescados y Productos Pesqueros del Codex Alimentarius, aditivos alimentarios, contaminantes, prácticas en materia de higiene y métodos de análisis y muestreo;
- h. en relación a salud animal y zoonosis, la elaborada bajo los auspicios de la Oficina Internacional de Epizootias; y
- i. en relación a sanidad vegetal, la elaborada bajo los auspicios del Secretariado de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en colaboración con la Organización de Protección Fitosanitaria para América del Norte; o
- j. la establecida por, o desarrollada conforme a otras organizaciones internacionales acordadas por las Partes;

plaga incluye maleza;

procedimiento de aprobación significa cualquier procedimiento de registro, notificación o cualquier otro procedimiento administrativo obligatorio para:

- k. aprobar el uso de un aditivo para un fin definido o bajo condiciones definidas, o
- l. establecer una tolerancia, para un fin definido o con apego a condiciones definidas, para un contaminante,

en un alimento, bebida o forraje previo a permitir el uso del aditivo o la comercialización de un alimento, bebida o forraje que contenga el aditivo o contaminante;

procedimiento de control o inspección significa cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar si se cumple una medida sanitaria o fitosanitaria, incluidos muestreo, pruebas, inspección, evaluación, verificación, monitoreo, auditoría, evaluación de la conformidad, acreditación, registro, certificación, u otros procedimientos que involucran el examen físico de un bien,

del empaquetado del bien, o del equipo o las instalaciones directamente relacionadas con la producción, comercialización o uso de un bien, pero no significa un procedimiento de aprobación;

vegetal incluye flora silvestre;

zona significa un país, parte de un país, partes de varios países o todas las partes de varios países;

zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades significa una zona en la cual una plaga o enfermedad específica ocurre en niveles escasos; y

zona libre de plagas o enfermedades significa una zona en la cual una plaga o enfermedad específica no está presente.

1. Artículo 703 "Sector Agropecuario - Acceso al mercado": la tasa de nación más favorecida del 1º de julio de 1991 es la tasa arancelaria aplicable al excedente de la cuota expresada en el Anexo 302.2 .

2. Anexo 703.2 ", Sección A - "México y Estados Unidos": esta cuota reemplaza el actual acceso de México conforme a la primera ("first tier") del sistema de arancel-cuota de Estados Unidos descrito en la Nota Adicional 3 (b)(i) del Capítulo 17 de la Tarifa Armonizada de Estados Unidos, antes de la entrada en vigor de este Tratado.

3. Anexo 703.2 " , Sección A México y Estados Unidos": Estados Unidos opera un programa de re-exportación conforme a su Nota Adicional 3 del Capítulo 17 de la Tarifa Armonizada de Estados Unidos y conforme a 7 C.F.R. Parte 1530 (subpartes A y B).

4. Anexo 703.2 "Sección B Canadá y México": la incorporación en el párrafo 6 no pretende tener precedencia sobre las excepciones a los Artículos 301 y 309 establecidos en sus respectivos calendarios del Anexo 301.3