



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**“EL COMERCIO DESLEAL DE LA MANZANA DE WASHINGTON
A MÉXICO: LA UNIFRUT Y LA LUCHA CONTRA EL DUMPING.”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A
ERNESTO ARELLANO RODRIGUEZ**

ASESORA: MTRA. BLANCA OLIVIA ACUÑA RODARTE

FEBRERO DE 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

“¿Cómo no había yo de ser un lobo estepario y un pobre anacoreta en medio de un mundo, ninguno de cuyos fines comparto, ninguno de cuyos placeres me llama la atención? No puedo aguantar mucho tiempo ni en un teatro, ni en un cine, apenas puedo leer un periódico, rara vez un libro moderno; no puedo comprender que clase de placer y alegría buscan los hombres en los hoteles y en los ferrocarriles totalmente llenos, en los cafés repletos de gente oyendo una música fastidiosa y pesada; en los bares y varietés de las elegantes ciudades lujosas, en las conferencias para los necesitados de ilustración, en los grandes lugares de deportes; no puedo entender ni compartir todos estos placeres, que a mí me serían desde luego asequibles y por los que tantos millares de personas se afanan y se agitan. Y lo que, por el contrario, me sucede a mí en las raras horas de placer, lo que para mí es delicia, suceso, elevación y éxtasis, eso no lo conoce, ni lo ama, ni lo busca el mundo más que si acaso en las novelas; en la vida lo considera una locura. Y en efecto, si el mundo tiene razón, si esta música de los cafés, estas diversiones en masa, estos hombres americanos contentos con tan poco tienen razón, entonces soy yo el que no la tiene, entonces es verdad que estoy loco, entonces soy efectivamente el lobo estepario que tantas veces me he llamado, la bestia descarriada en un mundo que le es extraño e incomprensible, que ya no encuentra ni su hogar, ni su ambiente, ni su alimento”

(El lobo estepario)

HERMANN HESSE

“.- sólo cuando me hayan repudiado volveré a estar con ustedes. Con ojos diferentes, hermanos, buscaré entonces a los que he perdido; con amor diferente les amaré entonces”

(Así hablaba Zaratustra)

FEDERICO NIETZSCHE

“No quiero convencer a nadie de nada. Tratar de convencer a otra persona es indecoroso, es atentar contra su libertad de pensar o de creer o de hacer lo que le de la gana. Yo quiero sólo enseñar, dar a conocer, mostrar, no demostrar. Que cada uno llegue a la verdad por sus propios pasos, y que nadie le llame equivocado o limitado. (¿Quién es quién para decir “esto es así”, si la historia de la humanidad no es más que una historia de contradicciones y de tanteos y de búsquedas?)

Si alguien he de convencer algún día, ese alguien ha de ser yo mismo. Convencerme de que no vale la pena llorar, ni afligirse, ni pensar en la muerte. “La vejez, la enfermedad y la muerte”, de Buda, no son más que la muerte, y la muerte es inevitable. Tan inevitable como el nacimiento.

Mientras yo no pueda respirar en el agua, o volar (pero de verdad volar, yo solo, con mis brazos), tendrá que gustarme caminar sobre la tierra, y ser hombre, no pez ni ave.

No tengo ningún deseo de que me digan que la luna es diferente a mis sueños.”

JAIME SABINES

A mi madre:

Alejandra Rodríguez Rosas.

Por ser generosa, enérgica, espléndida. Por cuidarme, curarme, comprenderme; por su ternura, comida, sombra y amor. Por que aún en esta época de vejez y soledad, me demuestras que hay que seguir levantándose temprano para esperar diariamente la vida.

A mi padre y hermanos:

Reynaldo Arellano, Rosalía, Aura, Gabriel, Sara y Rogelio.

Por su apoyo y comprensión; por que a partir de la elaboración de cada uno de sus proyectos de vida me han ayudado a construir el mío; pero sobre todo por darme la oportunidad de estar en una familia donde siempre me he sentido amado.

A:

Alma Hortensia Trujillo Jiménez.

Por caminar de la mano conmigo, por ser mi cómplice diaria, pero sobre todo por que solo es suyo y mío, ese lugar de nadie.

A:

Federico Reyes.

Amigo de la familia, que al apoyar a mi madre me apoyo incondicionalmente a mí.

A:

Blanca Olivia Acuña Rodarte.

Maestra, Amiga y un ser humano esplendido, que con sus conocimientos y experiencias profesionales me ha ayudado a lograr una de mis metas; pero sobre todo por darme la oportunidad de conocer a una persona que a partir de su dedicación, ayuda a la formación profesional de sus alumnos.

A:

Lic. Miguel Navarro González.

Amigo, Maestro y economista comprometido, el cual no solo me dio la oportunidad de recopilar basta información en su despacho, sino también la de laborar con él, sembrando en mí no solo enseñanzas profesionales, sino también permitiéndome conocer a una persona que disfruta y se compromete con su trabajo, pero sobre todo por ser un humanista cabal, que deposito su confianza en un desconocido. .

Con respeto y espíritu de compromiso a la U.N.A.M, que ayudó a trazarme un camino antidogmático y creó en mi un sentido de justicia y libertad, por brindarme la realización de una de mis metas y de este modo hacerme sentir orgulloso de ser un hombre útil, para nuestra sociedad, nuestro país y la humanidad toda.

A la FES-ACATLÁN por albergar en sus aulas el deseo de superación y contribuir con ello en nuestra formación profesional.

ÍNDICE

<u>INTRODUCCIÓN</u>	Página. 9
----------------------------------	-----------

CAPÍTULO I. LA POLÍTICA AGRÍCOLA NEOLIBERAL.

1.1 La crisis del modelo de sustitución de importaciones.....	17
1.2 La política agrícola neoliberal.....	22
1.3 El retiro del Estado.....	23
1.3.1. Fin de los subsidios.....	27
1.3.2. Privatizaciones y venta de paraestatales.....	30
1.4 Cambios al artículo 27 Constitucional y a la Ley Agraria.....	32
1.5 Apertura comercial: El GATT y el TLCAN en la agricultura.....	33
1.6 La situación arancelaria de la manzana en el TLCAN.....	45

CAPÍTULO II. LA PRODUCCIÓN DE LA MANZANA EN EL ESTADO DE CHIHUAHUA.

2.1 La importancia de la producción de la manzana en el estado de Chihuahua.....	47
2.2 La tipología de los productores en el estado de Chihuahua.....	49
2.3 La producción, los precios y la comercialización de la manzana en el estado de Chihuahua	54

CAPÍTULO III. LA PRÁCTICA COMERCIAL DEL *DUMPING* POR PARTE DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA HACÍA LA MANZANA MEXICANA, CONSECUENCIAS PARA LOS PRODUCTORES NACIONALES.

3.1 La sobreproducción de manzana en Estados Unidos de América y las medidas utilizadas para combatir el exceso de oferta.....71

3.2 El *dumping* realizado hacía la manzana mexicana por parte de los Estados Unidos de América.....72

3.3 Las consecuencias para los productores nacionales..... 89

CAPÍTULO IV: LA UNIFRUT, SU ESTRATEGÍA, SUS DENUNCIAS Y LAS ALTERNATIVAS.

4.1 La formación de la UNIFRUT.....100

4.2 Su estrategia económico-legal.....103

4.3 Alternativas propuestas para evitar las prácticas desleales de los productores de manzana estadounidenses.....113

Conclusiones.....118

Bibliografía.....125

ANEXOS.....130

INTRODUCCIÓN

El interés por realizar este trabajo de tesis, surge a partir del deseo de conocer más acerca de la problemática que tienen los productores agrícolas en nuestro país. El comercio internacional se realizaba con el fin de que una nación intercambiara un producto que no era capaz de producir, es decir una ventaja comparativa. La idea de arranque para la elaboración de este trabajo es que se ha venido conformando plenamente la de un comercio intraagrícola, es decir dos o más países intercambian el mismo producto, es en ese momento cuando surge mayor interés por investigar el caso que compete a la manzana, al observar las distintas marcas nacionales y extranjeras que son ofrecidas en los distintos mercados nacionales.

Inicialmente se encontró el Diario Oficial de la Federación donde se denunciaba por parte de la UNIFRUT (Unión de Fruticultores del estado de Chihuahua) el *dumping* que han venido realizando desde varios años atrás los productores de la manzana Washington proveniente de los Estados Unidos de América hacía la manzana mexicana, entonces la investigación del análisis se enfoca en la práctica desleal del *dumping* hacía la manzana mexicana.

La inquietud de investigar dicho tema nos acerco al despacho de la UNIFRUT en donde no sólo se abrió la oportunidad de consultar vasta información, sino también la de laborar con ellos en la defensa de los productores de manzana chihuahuenses.

La hipótesis inicial del presente trabajo la cual ayudó a darle estructura a la presente tesis fue planteada de la siguiente forma: A raíz de la apertura comercial comenzó una entrada masiva de productos estadounidenses. En el caso de la manzana ha llegado al país a precios *dumping*. El incumplimiento de los Estados Unidos, en lo que respecta a los precios y a los cupos enviados permitidos, junto con el desinterés del gobierno mexicano han provocado que este sector no se desarrolle de la mejor forma, a pesar de que la manzana es un cultivo rentable y competitivo. Los supuestos beneficios que se obtendrían con la negociación comercial fueron sustituidos por una política que propicia las importaciones a costa de la producción nacional, confirmando el fracaso del modelo neoliberal en el sector agrario.

Posteriormente concretizamos un par de preguntas, las cuales fueron el eje del presente trabajo: ¿Qué daños ha provocado la apertura comercial a un sector que hasta antes de la década de los noventa fue rentable y competitivo como la manzana? Para dar respuesta a esta pregunta comenzamos a investigar que ocurría en el sector manzanero nacional, que problemas atravesaba, si el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) fue el detonante para la importación masiva de manzana estadounidense a precios *dumping*. Dentro de los problemas que nos encontramos en el sector manzanero chihuahuense a causa del *dumping* norteamericano fueron: precios bajos, carteras vencidas, inexistencia de líneas de crédito, incremento de importaciones, inversiones sin recuperación, reducción de empleos, estancamiento del sector y abandono de los huertos, dejando en claro que los productores pertenecientes a la UNIFRUT no son los más marginados del sector y aún así se han visto afectados por las prácticas desleales de los productores estadounidenses. ¿El *dumping* del que han sido víctimas los productores de manzana de Chihuahua hace vislumbrar el fracaso del modelo neoliberal en el sector agrícola? La respuesta que encontramos es que el *dumping* ha sido solo efecto de una causa, la apertura comercial. La cual hace vislumbrar el fracaso del modelo en el apartado agrícola, ya que más de cuatro millones de productores antes rentables dejaron de serlo con la imposición de dicho modelo.

El tema nos pareció de suma importancia ya que un treinta por ciento de la población nacional se dedica al campo y el cultivo de la manzana ocupa el sexto lugar del volumen total de los productos frutícolas nacionales.

Nuestro tema de estudio se centró en el *dumping* a la manzana mexicana por parte de sus homólogos estadounidenses. El Estado mexicano con las políticas neoliberales, ha sesgado el crecimiento de un sector manzanero que hasta antes de la década de los noventa fue competitivo y sin embargo ha tenido que agruparse para hacerle frente a dicho problema.

Con la liberalización del comercio internacional en los países desarrollados y el desequilibrio financiero se inició la utilización de prácticas comerciales, que en algunos casos configuran prácticas desleales, para incursionar nuevos mercados y colocar los excedentes de producción resultado de la caída en los niveles de consumo interno. Otro aspecto a destacar es que las empresas tratan de asegurar mercados de destino para sus exportaciones ante la inminente reducción de los aranceles en el escenario multilateral.

La flexibilización de la normativa sobre inversión extranjera para atraer capitales externos ha hecho que se instauren subsidiarias de las transnacionales en ciertos países, sobre todo en aquellos que brindan mejores condiciones para atraer inversión extranjera directa y tienen un mercado nacional relativamente grande, desde donde pueden distribuir sus productos a los mercados de cada región.

La incursión de productos a precios menores que su mercado de origen es una práctica que afecta la rama de la producción del país importador, este efecto se expande a otros países si el país importador ha realizado compromisos de reducción arancelaria por la vía de acuerdos bilaterales, o que lo comprometan con procesos más avanzados de integración como zonas de libre comercio o uniones aduaneras. Es en este último estado de integración en donde el efecto puede traer mayores repercusiones, por los costos que han asumido los países al avanzar en el proceso, entre estos, costos económicos, sociales y políticos.

Luego de iniciada la apertura comercial con el compromiso multilateral de los países de reducir sus aranceles, se empezó a utilizar con mayor frecuencia el uso de prácticas desleales como el *dumping* para incursionar en mercados externos; desde la década de los noventa el comercio se vio afectado por este tipo de prácticas.

El *dumping*, en el corto plazo, puede ser entendido como una práctica desleal que beneficia al consumidor final del país importador, sin embargo el efecto no necesariamente puede ser el mismo en el largo plazo. Ante esta situación, la rama nacional puede enfrentar ciertos perjuicios que por la naturaleza misma de su mercado, y la permanencia de esta práctica, signifique que esté sector tienda a desaparecer, con el agravante de la reducción de ingresos del sector, menos recaudación fiscal, incremento del desempleo, y depender de productos importados cuyos precios pueden ser discriminatorios en perjuicio del consumidor. (Rubio, 2001:87)

La definición del *dumping* es muy general para aplicarla según se interpreta en la normativa internacional y nacional, diferentes conceptos son aplicables sobre el *dumping*, dependiendo de la interpretación y el alcance de la práctica.

No hay duda que la definición del *dumping* esta ligado a la práctica comercial que afecta a la producción nacional. En situaciones en la que las economías de escala definen la permanencia de las empresas en el mercado, se espera que aquellas que tienen mayores rendimientos crecientes sean las que permanezcan en el mercado.

Las empresas en determinadas ocasiones discriminan precios, establecen un precio diferente en cada mercado, en este caso si el bien es exportado o si se vende en el mercado nacional. Este comportamiento de discriminación de los precios de venta en el exterior se conoce como *dumping* y es considerado como un comercio desleal.

Este comportamiento, o práctica del *dumping* se da sólo si se satisfacen tres condiciones: 1) política desleal, es decir ventas por debajo del costo de producción, 2) nexo causal, una baja en el precio del producto importado implica una baja en el precio del producto nacional y 3) daño, refiriéndose a la consecuencias irreparables que provoca al sector.

La práctica del *dumping* es consecuencia de una conducta empresarial de penetración y posicionamiento de mercados externos mediante una discriminación de precios, esto supone la colocación de excedentes de producción en un mercado externo o la exportación de productos a costos variables.

El mercado interno se ve afectado por esta práctica, ya que al entrar el producto importado a bajos precios lo distorsiona, el producto nacional es obligado también a vender por a bajo de sus costos, lo cual genera un círculo vicioso, ya que cada cosecha sus utilidades disminuyen provocando que los productores año con año siembren menos y concatenadamente van reduciendo su capacidad de abarcar la totalidad del mercado.

Hay distintas características y categorías de *dumping*, algunas de ellas son:

Dumping orientado a la expansión del mercado, tiene lugar cuando una empresa exporta a un precio menor que el que cobra en el mercado nacional mediante la reducción del margen comercial, en razón de la mayor elasticidad de la demanda con respecto a los precios que existen en los mercados de exportación; se basa en la discriminación de precios.

Dumping cíclico, ocurre cuando una empresa se ve afectada por la reducción de la demanda y vende a un precio inferior al costo, pero que le permite recuperar el costo variable marginal. En este caso no es necesario que exista discriminación de precios, puesto que los precios en el mercado nacional y en el de exportación pueden ser idénticos.

Dumping de comercio estatal, se da cuando las empresas estatales en países con una moneda no convertible exportan bienes a fin de tener acceso a una divisa fuerte. La comparación de precios en el mercado nacional y el de exportación no es relevante debido a la falta de convertibilidad.

Dumping estratégico, ocurre cuando las empresas que operan en un gran mercado protegido de la competencia foránea y pueden beneficiarse de economías de escala sustanciales, bien sea estáticas o dinámicas, lo cual permite que sus costos sean menores que los de la competencia extranjera.

Dumping de precios predatorios, se da cuando una empresa vende sus bienes de exportación a un precio lo suficientemente bajo como para inducir a la competencia a abandonar el mercado en el país importador, para luego poder recuperar las pérdidas que sufrió para apoderarse del mercado.

Es preciso señalar que en lo estricto de las definiciones, sólo se podría afirmar que el *dumping* estratégico y el de depredación de precios podrían calificar como los que se pueden castigar, debido a que disminuye el bienestar general y afecta directamente al consumidor en el largo plazo. (Rubio, 2001: 88-89)

Posteriormente, nos dimos a la tarea de dar estructura al contenido que llevaría cada capítulo. En el primero se analiza la crisis del modelo de sustitución de importaciones, percatándonos de que el problema del sector había comenzado a partir de la imposición del modelo neoliberal, posteriormente se verificó los cambios que se presentaron a partir de la apertura comercial.

Fue determinante para plantear el problema de ésta investigación, realizar una retrospectiva a la primera generación de políticas agrícolas realizadas en el periodo 1982-1988, ya que es aquí donde se hace una reducción de los subsidios, se recorta el presupuesto y se libera el precio de los insumos. En esta etapa México empieza a disminuir su producción de alimentos. Posteriormente se implementó una segunda generación de medidas de ajuste agrícolas, 1988-1994, donde el gobierno luchó por reducir la población dedicada al campo e implementó tres ejes con este fin: Modificó el artículo 27 constitucional, impulsó la apertura comercial y deslindó al Estado como benefactor de la población. Por último a partir del año 1994 llegó una tercera generación de políticas donde se aceptó la inversión de capitales extranjeros en todos los sectores de la economía nacional, sin contemplar consideraciones políticas, estratégicas, económicas o ecológicas.

Para abordar nuestro estudio, teníamos que investigar si en el modelo de sustitución de importaciones el cultivo de la manzana había sido favorecido por las políticas de Estado y si es a partir de la instauración del modelo secundario exportador cuando estos habían sido abandonados a su suerte.

En el segundo capítulo se hizo una revisión de las cifras de la producción de manzana en el estado de Chihuahua. Suponiendo que el *dumping* se había empezado a cometer a partir de la entrada en vigor del TLCAN, sin embargo no era así ya que los productores nacionales se habían percatado que desde antes del Tratado los productores norteamericanos ya mandaban sus manzanas a precios *dumping*. También analizamos la importancia que tiene para el estado, así como sus canales de distribución, comercialización y realizamos una tipología de los productores de UNIFRUT.

En el tercer capítulo nos concretamos al problema del *dumping* y porque era una práctica constante de los productores norteamericanos, encontrando que el problema real era la sobreproducción, y que a pesar de que el gobierno estadounidense ha tomado diferentes medidas para combatir el exceso de oferta, es también culpable de un sector que se ha distorsionado año con año debido a la gran cantidad de subsidios que les otorga a sus productores, provocando como única solución la apertura de nuevos mercados.

Consecutivamente analizamos si la manzana norteamericana era vendida por debajo de sus costos de producción desde su propio país, dándole seguimiento a los precios *dumping* a los que exportan a México, por ejercicios y promedios matemáticos logramos determinar los márgenes de *dumping* del que son presa los productores nacionales.

También se exponen las consecuencias y los daños que el *dumping* ha provocado a la producción nacional, desde el estancamiento del sector hasta su atraso tecnológico.

Por último, en el cuarto capítulo se realiza un seguimiento de las estrategias que los productores de manzana chihuahuenses agrupados en la UNIFRUT han realizado para enfrentar el *dumping*, desde su formación logrando hacer de éste un sector fuerte y rentable, hasta la creación de un despacho legal con el fin de proteger sus intereses, de tal modo se hace una cronología del largo proceso económico-legal que ha tenido la UNIFRUT en defensa de los productores nacionales.

El último punto de ésta investigación, es una serie de alternativas propuestas con el fin de evitar las constantes prácticas desleales por parte de los productores estadounidenses, los cuales incurrir cotidianamente en el *dumping*, éste esfuerzo es con el fin de lograr un comercio más justo, con la meta de lograr un beneficio para el sector.

La problemática en la que se han visto envueltos los productores de manzana nacionales, no es ningún caso aislado, la realización de este trabajo tiene como objetivo analizar las contrariedades que han sufrido los productores de manzana nacionales frente al *dumping* realizado por los productores estadounidenses, como también explicar si esta problemática ha sido causa y efecto de las políticas implementadas por el modelo neoliberal.

Los estadounidenses siempre han sido los principales promotores de este modelo, el cual no sólo no siguen al pie de la letra sino lo modifican a sus propios intereses, protegiendo la entrada de productos extranjeros a su país y fortaleciendo y subsidiando a los productores agrícolas. En México las cosas son muy distintas, a partir de la experiencia personal que he obtenido laborando en la UNIFRUT, es fácil visualizar lo incompetentes que son nuestras autoridades, lo desinteresado que es nuestro gobierno y lo corruptos que son nuestros funcionarios; errores intencionados, ojos ciegos en las aduanas, aranceles no cobrados,

pruebas claras no aprobadas y tramites interminables, siendo siempre critico de que las organizaciones que pertenecen a esta Unión no son las más marginadas, pero dejando en claro que han luchado no solo contra los productores estadounidenses sino también contra un gobierno que siempre ha favorecido las importaciones a costa de la producción nacional.

El *dumping* es una práctica desleal que los productores norteamericanos realizan con frecuencia en diferentes productos hacia nuestro país, provocando atrasos en diferentes ramas productivas del sector agrícola, siendo esta una problemática que se vive actualmente por lo cual surgió la inquietud por investigar este tema.

CAPÍTULO I. LA POLÍTICA AGRÍCOLA NEOLIBERAL.

1.1 LA CRISIS DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.

Encontrar una fecha para el fin del modelo de sustitución de importaciones, puede resultar bastante sencillo: 1982; pero encontrar una fecha como punto de partida es más complicado, la mayoría de los economistas e historiadores no aceptan una fecha de inicio, la hipótesis estructuralista nos plantea que las dos guerras mundiales y la crisis de 1929 son puntos clave en el nacimiento del modelo de sustitución de importaciones en América Latina, de hecho México por estar envuelto en sus problemas internos revolucionarios paso de largo la Primera Guerra Mundial, es por eso que los autores plantean que el modelo comienza a partir de 1929, ya que la crisis destruyó de manera definitiva el modelo primario exportador.

Aunque desde los años veinte existen elementos que apuntan a este modelo, es decir, existen reservas internacionales y los sectores industriales de los países más desarrollados están destruidos por la primera guerra, lo cual provocaba que requirieran productos manufactureros sencillos, otros autores dicen que el modelo sólo pudo haber comenzado después de la Segunda Guerra Mundial, cuando hay condiciones adecuadas para la industrialización.

Otros autores agregan que el modelo de Sustitución de importaciones no fue posible para la mayoría de los Países de América Latina y que sólo fue llevada por los países más “avanzados”: Brasil, México, Argentina y parcialmente Chile, Colombia y Venezuela, mientras los demás países se mantuvieron como productores y exportadores primarios. (Anima y Guerrero, 2004:84 y 85.).

Al principio, las empresas utilizaron su poca capacidad instalada para sustituir bienes de consumo sencillos aprovechando las pocas divisas disponibles para la importación de bienes de capital. Además, la Segunda Guerra Mundial permitió a las economías más avanzadas de América Latina, producir bienes de consumo para el mercado de Estados Unidos de América, contando con apoyo tecnológico y crédito, para sustituir a la industria estadounidense dedicada en ese tiempo a la industria bélica.

Al terminar la guerra, los países beneficiados por la industrialización sustitutiva, continuaron aprovechando la capacidad productiva instalada, adoptando todo una serie de políticas

proteccionistas y de fomento económico (que reprodujeron artificialmente las condiciones favorables para la sustitución), para que las empresas nacionales continuaran sustituyendo las importaciones de bienes de consumo no duradero y avanzaran hacia la sustitución de bienes duraderos y de capital.

Lo cual resulto imposible, ya que nunca se pudo mejorar la calidad de los productos y el mercado interno era pequeño, no permitiendo la reducción de costos. Para mantener la rentabilidad de las empresas, el gobierno se comprometió en sendas políticas de protección extrema y de fomento, que lo único que lograron fue distorsionar el mercado de bienes, y al mismo tiempo resultaron demasiado costosas para las finanzas públicas.

Nunca se logró producir bienes intermedios y de capital, por lo cual se hizo necesaria su importación, este hecho ocasionó dos problemas:

- 1) la importación de bienes de capital para la inversión productiva estaba limitada por unas exportaciones estancadas.
- 2) el crecimiento económico aumentaba la necesidad de las importaciones de bienes de capital.

Esto llevó a la importación de bienes de capital y de bienes intermedios, los cuales condujeron a problemas de financiamiento de la balanza de pagos, se formó un sector industrial que por la excesiva protección se volvió incompetente, produciendo a precios altos, de baja calidad y sin ninguna vocación exportadora.

El crecimiento económico se tradujo en problemas de balanza de pagos, estrangulamiento externo. Por esta situación la mayoría de los países recurrieron al endeudamiento externo.

El sector primario nuevamente fue devaluado en este modelo, siendo que fue pieza clave para la industrialización del país, se encargó principalmente de la producción de alimentos para la población y la dotación de materias primas para las empresas industriales nacionales, adicionalmente sus exportaciones generaban la mayor fuente de divisas que disponía el país.

El sector primario ayudó a la industrialización de varias formas, ya que al producir alimentos y materias primas bajo un esquema de control de precios, transfería recursos al sector industrial. Esto permitió tener un salario nominal estable, además el sector generó divisas por medio de sus exportaciones, de las cuales nunca pudieron disponer por que eran destinadas a la compra de bienes intermedios y de capital destinados a la industria.

Para no variar, el sector primario fue sacrificado en términos de inversión y mantenimiento debido al énfasis industrializador del país. Muchos autores consideran que la crisis de la agricultura mexicana inicia a mediados de la década de los sesenta como el primer gran signo del colapso del modelo de Sustitución de Importaciones. (Ánima y Guerrero, 2004:75 y 76).

De esta manera, el modelo de sustitución de importaciones logró transformar la economía mexicana, al llevarla de una economía predominantemente agropecuaria a una de importante base industrial.

De acuerdo a las estadísticas históricas de México, el personal ocupado en la economía mexicana en 1930, era para el sector primario más del 70 por ciento, mientras que para el sector industrial sólo laboraba el 14.4 por ciento. Para 1960 la situación había cambiado notablemente, el sector primario se redujo a 54 por ciento del personal ocupado, mientras el secundario había incrementado su participación a 19 por ciento, para cuando el modelo de sustitución de importaciones iba a concluir en el año de 1980, las cifras para ambos sectores eran las siguientes, en el sector primario se ocupaba el 25.8 por ciento y en el secundario el 20 por ciento. (Ánima y Guerrero, 2004:178)

La consolidación del sector industrial mexicano en general y de la industria manufacturera en particular puede apreciarse desde 1960, la participación del PIB industrial total era de 29.2 por ciento, mientras que la del sector manufacturero llegaba a 20.3 por ciento, ambas cifras notablemente superiores a la aportación del sector primario que apenas alcanzaba 15.6 por ciento, por su parte el sector terciario se mantenía como el principal contribuyente al PIB con 55.6 por ciento. (Ánima y Guerrero, 2004:179).

Para la década siguiente, la de máximo esplendor del modelo de sustitución de importaciones la tendencia al crecimiento del sector industrial y el subsector manufacturero

continúa, al mismo tiempo que el sector primario reduce su participación en el producto. En 1970 la contribución del sector industrial alcanza 32.7 por ciento del PIB y la del sector manufacturero 23 por ciento, en contraste, la participación del sector primario disminuyó y sólo llegó a 11.2 por ciento, el sector servicios aumentó su participación llegando a 58.5 por ciento.

En 1982 año que marca el fin del modelo, después de dos sexenios de agonía, el sector industrial se mantuvo en 32.3 por ciento del PIB, mientras que el PIB manufacturero se reducía al 21.2 por ciento, el sector primario continúa en declive contribuyendo solo con el 7.9 por ciento del PIB total. Por su parte el PIB terciario incrementa su participación alcanzando 62.1 por ciento del PIB. (Ánima y Guerrero, 2004:179)

Esto produjo que la población rural, expulsara mano de obra a buscar empleo y vivienda a los grandes centros urbanos, el periodo de sustitución de importaciones, transforma a México, de una sociedad rural a una sociedad urbana.

Durante el modelo de sustitución de importaciones se mantuvo un círculo virtuoso debido a que los centros manufactureros absorbieron la oferta laboral campesina, aliviando las presiones demográficas del campo ofreciendo empleos con mayor rendimiento y remuneración. El problema surge cuando los procesos industriales avanzan y el proceso de sustitución requirió de mano de obra especializada por lo que los trabajadores expulsados del campo, se vuelven un recurso "redundante" tanto en el propio campo como en la ciudad, generando pobreza, cuyo efecto es la migración.

En México, la pobreza rural abarca a campesinos, pequeños y medianos propietarios, los cuales se han visto afectados por décadas. Las decisiones tomadas por los gobiernos han sido muy diversas pero siempre con algo en común, beneficiar a los intereses de la gente en el poder, así quedan de lado los deseos del sector campesino por pensar en mejores condiciones de vida.

Las bases que dieron forma a la Revolución de 1910, en que los campesinos lucharon por recuperar sus tierras de las cuales habían sido despojados por las esferas del poder, fueron sepultadas por nuevas formas de control, las cuales llevaron a que el Estado asumiera el control no sólo del campo sino de toda actividad económica que le trajera beneficios, así

este se transformó en el rector e interventor de todos los aspectos económicos de la sociedad. Claro aunado a esto obtenía beneficios políticos para captar el voto de la población y legitimizar su poder durante décadas.

El sentido paternalista del Estado se mantuvo hasta principios de los ochenta, todos sabían que era el último intento de un modelo que no acabó de funcionar de la mejor forma. Tuvo varios aciertos, como el control de los productos más importantes por medio de los precios de garantía, el relativo buen funcionamiento de la CONASUPO, encargada de importar, exportar y comercializar los productos básicos para el país, los subsidios al campo vía insumos, agua, electricidad, maquinaria, créditos, las paraestatales encargadas de controlar y comercializar algunos productos. El Estado nunca entendió los problemas reales del campo, el agotamiento de la forma de explotación y los fallidos intentos para incentivar la producción de alimentos. Los capitalistas empezaron a volverse intermediarios y prestamistas, comprando el producto a bajos precios y prestando dinero para impulsar los ciclos productivos, imponiendo tasas superiores a las comerciales, extrayendo así el excedente campesino y ejerciendo un proceso de explotación sobre los productores rurales. (Rubio, 2001:60.).

El principal conflicto, surge porque el dinero invertido por los capitalistas siempre quedó en un aspecto superficial y nunca se insertó en el proceso productivo, es decir nunca se modificó la forma de producción, esto con el paso del tiempo llevó a un estancamiento, el cual salió a la luz cuando al incrementarse la población y a su vez la demanda de alimentos, se vio copada la capacidad productiva del campesino, esto dio paso a una urbanización de la población y al abandono del campo, con una masiva importación de alimentos básicos.

Para principios de los ochenta, durante el sexenio de José López Portillo, después de discursos promisorios, viene una caída en los precios del petróleo, que terminó con el endeudamiento de la economía. Aunado a esto la sobreproducción de alimentos de algunas potencias Europeas y de Estados Unidos de América principalmente, llevaron a un declive general en los precios de los alimentos y con ello la imposibilidad de alentar la producción alimentaria interna, con esto se puso punto final al sueño de revitalizar la economía campesina y se daba muerte al Estado interventor que había regido durante décadas, dando paso al control del sector privado y a las instituciones financieras internacionales.

1.2 LA POLÍTICA AGRICOLA NEOLIBERAL.

Al perder toda soberanía, por la famosa “crisis de la deuda” a principios de los ochenta, el Estado mexicano decide empezar a recibir recursos del exterior, vía Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional para “aminorar” la crisis, estos préstamos se empiezan a dar bajo ciertas “condiciones”, en donde el Estado tenía que ceder su poder interventor a las instituciones financieras internacionales y privadas, dando paso así a las políticas económicas neoliberales, donde nuevamente uno de los sectores más afectados fue el campo.

La política neoliberal hacia el campo se basó en la reducción de la intervención del Estado y dar paso al libre mercado, la derrota de los movimientos campesinos y la quiebra de las organizaciones sindicales, sentaron las bases de este nuevo orden mundial.

Este nuevo modelo conocido como Neoliberal, se caracteriza por anteponer el capital financiero sobre el productivo, establecer bajos salarios, bajos costos en materias primas, monopolios, tecnología centrada en la informática y una concentración del capital.

El papel del Estado se limitó principalmente, a facilitarle las cosas a esta nueva industria y atraer el capital extranjero. Este nuevo modelo de acumulación, se sustenta en una forma de dominio excluyente. (Rubio, 2001: 94.).

Este dominio es una forma de explotación, donde el explotado no es capaz de reproducirse, además de bajos salarios y empleo temporal, lleva a un movimiento constante de la fuerza de trabajo, impidiendo reproducirse como explotados. Es decir que aunque este modelo los explota y se beneficia de la extracción de la plusvalía que estos generan, una vez que los ha explotado los desecha. Lo absurdo del modelo neoliberal es que no es capaz de reproducir la fuente de su riqueza.

Además, no sólo se ven afectados los campesinos sino que este modelo depredador abarca hasta pequeños y medianos empresarios, que tienen que ceder gran parte de sus ganancias al sector financiero.

A partir de la crisis del modelo de sustitución de importaciones y la imposición del modelo neoliberal, se impulsó la cuota de plusvalía, con el fin de equilibrar la cuota de ganancia,

esto por medio de la reducción salarial, así se separó el salario en relación con el precio de los alimentos. Al aumentar el ejército de reserva provocó un círculo vicioso de constantes bajas salariales; el modelo neoliberal logra así uno de sus objetivos, establecer bajos salarios de manera estructural y no cíclica que provienen de una reducción de la canasta básica. Al bajar los salarios sin bajar el precio de los alimentos se reduce la capacidad de compra, los capitalistas se quedan con un sobrante el cual les es inconveniente invertir en mejoras de productividad, prefiriéndolo dirigir a la esfera financiera, en la cual se ven relativamente beneficiados por las altas tasas de interés, perjudicando a la producción agrícola endeudando a los productores rurales.

Este modelo a diferencia del anterior, excluye a pequeños y medianos empresarios los cuales son incapaces de introducir industria de punta, provocando que operen con baja productividad y produciendo bienes básicos a altos precios y de baja calidad.

La participación de la agricultura se ha reducido, ya que para el gobierno constituye una traba al desarrollo del modelo neoliberal y por tanto reduce el gasto agropecuario, la marginación de la cual ha sido una constante víctima este sector lo ha llevado a no ser parte del “desarrollo económico”, se han implantado varios cambios con este fin, como son la reducción de subsidios y apoyos a la comercialización. En el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se intentó reducir a la población dedicada al campo de un 20-25 por ciento a un cinco por ciento, por medio de medidas de ajuste estructural mediante modificaciones a la reforma agraria, la apertura comercial y las progresivas privatizaciones. (Quintana, 2003: 2.).

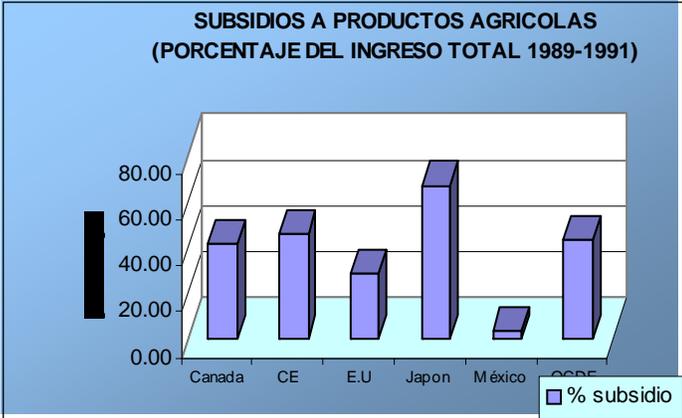
Esto ha provocado que campesinos, pequeños y medianos empresarios tengan un gran descontento social, los movimientos en contra de la apertura comercial y las grandes importaciones de alimentos, son esfuerzos de estos sectores por insertarse a este nuevo modelo de desarrollo, esta es una de las grandes diferencias entre este nuevo modelo y el anterior, ya que en el pasado se contaba con una agricultura parcialmente protegida de la competencia externa.

1.3 EL RETIRO DEL ESTADO.

La esencia del modelo neoliberal es lograr que el libre mercado y no el aparato gubernamental regulen la actividad económica del país.

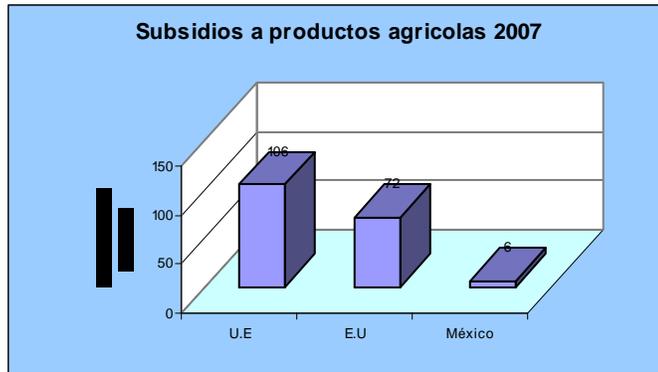
La función del Estado en el caso del sector agropecuario se ha renovado para ser un instrumento al servicio de las instituciones privadas, fomentando el libre mercado de tierras, el abaratamiento de materias primas, reduciendo los insumos, abaratando la mano de obra, etc. Para lograr todo esto tuvieron que desaparecer instituciones que antes le funcionaron al Estado en su labor intervencionista, pero que le estorbaban para su nueva función reguladora al servicio de los capitales privados.

Lo ilógico del asunto es que países con sectores agropecuarios importantes como Estados Unidos, Canadá y sobre todo la Unión Europea, el intervencionismo estatal ha sido un pilar importantísimo para su desarrollo, en la siguiente gráfica podemos observar los subsidios otorgados a los productos agrícolas en los diferentes países:



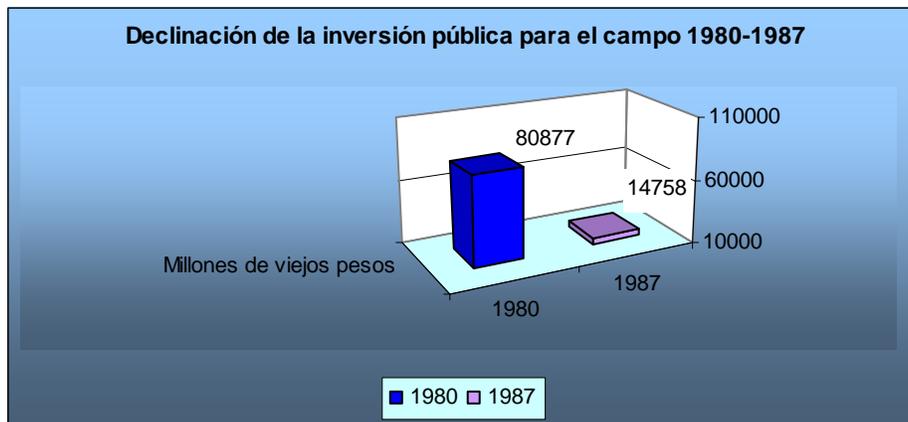
Fuente: Agricultural Policies, Markets and Trade, *Monitoring and Outlook* 1992, OCDE.

El tema de los subsidios para el campo es un apartado en el cual México no ha avanzado, en el año 2007 el gobierno destinaría 200 mil millones de dólares, los cuales en la realidad no llegaron a 6 mil, en la siguiente gráfica podemos apreciar que las condiciones de México con los demás países siguen siendo abismales, con cifras como las de Estados Unidos que destinan más de 100 mil millones de dólares para sus productores agrícolas.



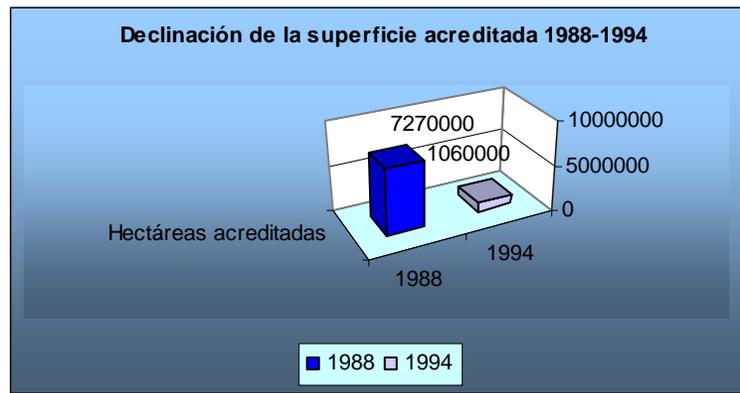
Fuente: Agricultural Policies, Markets and Trade, *Monitoring and Outlook 2008*, OCDE.

En el caso de México a partir de una reducción acelerada de la participación estatal, también disminuyó drásticamente la inversión pública, de su máximo histórico con 80,887 millones en 1980 a 14,758 millones de pesos en 1987, impidiendo fomentar la agricultura de la mejor forma.



Fuente: Elaboración propia con datos de *INEGI, 1992; INEGI, 1994*.

Cuando la inversión pública empezó a disminuir el crédito agrícola también, el Banco Rural cuya tradición era dar créditos subsidiados, retiró de su cartera de clientes a todos aquellos productores que no garantizaran pago ni rentabilidad, de esta manera la superficie acreditada se redujo año con año al pasar de 7,270 000 hectáreas en 1988 a 1,060 000 hectáreas en 1994, en la siguiente grafica lo podemos observar:



Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP, 1995.

Absurdamente se creyó que la banca privada incrementaría la cobertura crediticia, este se dio en términos reales al pasar de 52,137 millones de pesos en 1988 a 131,243 millones en 1993, sin embargo, el incremento en el volumen real de crédito se debió a la renegociación de las carteras vencidas de la mayoría de los productores rurales, la cual pasó de 395 millones de pesos en 1988 a 6,255,784 millones de pesos en 1994. En 1988 la cartera vencida comprendió el 1.2 por ciento del total de los créditos otorgados; mientras que en 1990 fue de 2.1 por ciento, en 1992 un 5.3 por ciento, en 1993 de 7.6 por ciento y en 1994 un 10.6 por ciento. (Calva, 2003: 57).



Fuente: Elaboración propia con datos de Cruz H. Isabel, *Las uniones de crédito agropecuarias: una red que viene de lejos*. México, 1994.

El retiro del Estado tenía que ser llenado por una inversión privada de igual magnitud, algo que no se podía lograr sólo con capital nacional, así que fue necesario una gran cantidad de capital extranjero, el gran error fue pensar que alguna parte de ese capital llegaría al campo y aunque el mismo Estado se encargó de promover la entrada de capital privado a los ejidos, estos no se dieron en la cantidad esperada.

Esto no significaba que no hubiera inversión privada en el campo, sino por el contrario había grandes cantidades de tierra que eran explotadas por capitales privados sobre todo extranjeros, el conflicto surgió cuando las tierras no eran compradas sino rentadas, dándole un gran revés al Estado que creía que al entrar el capital privado, este se haría cargo también de toda la infraestructura (luz, caminos, puentes, riego, etc.), pero no fue así, ya que la única inversión que hizo el capital extranjero fue en técnicas avanzadas para explotar en el menor tiempo posible la tierra y así moverse a otra una vez que la anterior hubiera perdido ya su capacidad productiva.

De esta manera el Estado encontraba su verdadero papel, como instrumento de los capitales privados y extranjeros, dando el mayor número de facilidades para explotar la tierra.

1.3.1 FIN DE LOS SUBSIDIOS.

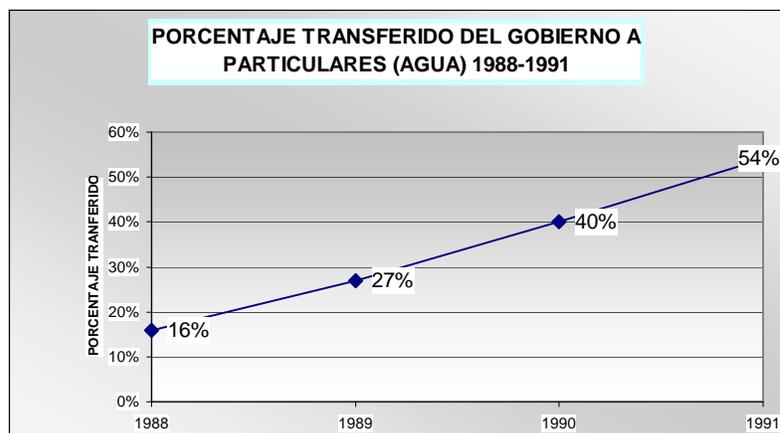
La intervención estatal en la actividad agropecuaria fue a través de subsidios, los cuales nunca alcanzaron los estándares de los países desarrollados, pero en el modelo anterior si aminoraban un porcentaje de los problemas del campo, estos podían ser canalizados directamente a través del sistema de crédito agropecuario, con partidas de gasto gubernamental y los que se generaban a través de los precios y tarifas de los bienes vendidos por el Estado, los cuales entre 1970 y 1981 representaron un 20 por ciento del producto agropecuario del país. (Gómez, 1994:23).

A partir de finales de los noventa los subsidios al sector agropecuario empezaron a disminuir drásticamente, lo absurdo de la situación, fue que a la par que en México empezaron a disminuir los subsidios en los países desarrollados empezaron a aumentar, en la Comunidad Europea los subsidios se triplicaron al pasar de 12 mil millones de dólares a 36 mil millones de dólares, en Estados Unidos y Canadá la situación no fue diferente. (Téllez, 1994: 110).

En general todos los subsidios al productor en México disminuyeron drásticamente, principalmente en el periodo de 1988-1991, si bien los subsidios nunca estuvieron muy bien encaminados en años anteriores, debido a que se le daban al productor vía precios, lo cual nunca se ha considerado la manera más eficiente ya que siempre se beneficio a los

productores con mayores niveles de productividad, pero se lograba un mediano funcionamiento del sector, el cual a partir de las nuevas políticas neoliberales de eliminación de subsidios acabó por dismantelar un sector agrícola ya muy deteriorado.

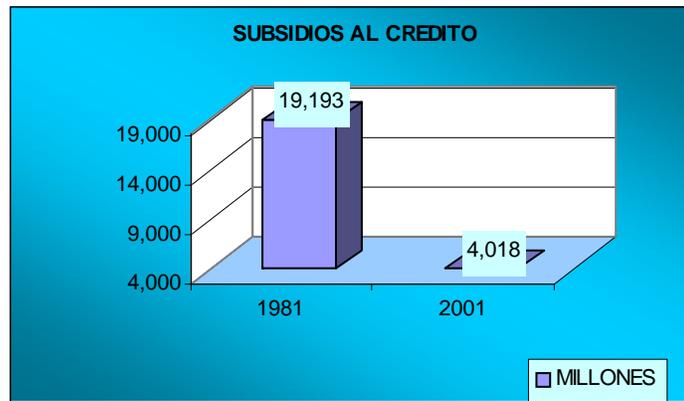
A partir de 1989 comenzó la privatización de los distritos de riego, los cuales en menos de tres años pasaron del control estatal a manos de particulares en un 50 por ciento, disminuyendo así el subsidio del agua. (Téllez, 1994: 116).



Fuente: Elaboración propia, con base en las cifras de Luis Téllez del documento, *La modernización del sector agropecuario*, México, 1994.

Las plantas de fertilizantes se privatizaron prácticamente al 100 por ciento en menos de tres años, nulificando por completo cualquier tipo de subsidio vía fertilizantes. (Téllez, 1994: 116).

El subsidio al crédito disminuyó dramáticamente de 19,193 millones en 1981 a 4,018.9 en el 2001, afectando a los campesinos más necesitados, el área habilitada por BANRURAL se redujo de 7.3 millones de hectáreas en 1982 a sólo 1.5 millones en el 2001. (Calva, 2003:32).

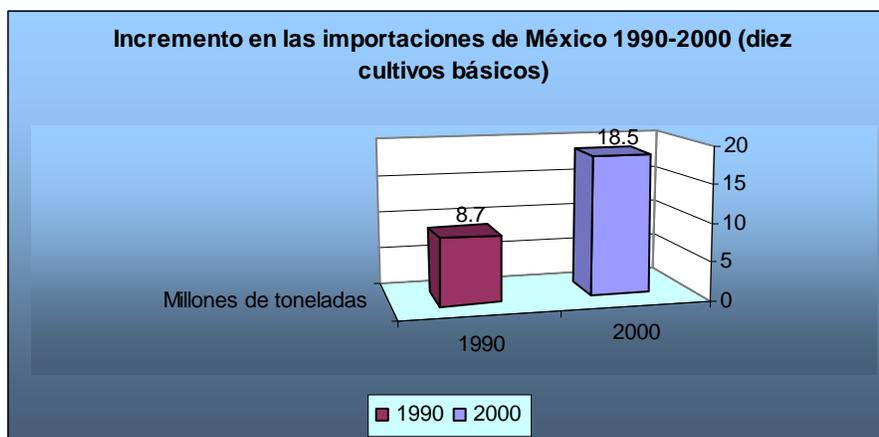


Fuente: Elaboración propia, con base en las cifras de Calva Téllez del documento, *La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN*, México, 2003.

Todos estos aspectos llevaron al sector agrícola a hundirse en una crisis la cual se fue agravando año con año, con fallidos intentos como el PROCAMPO un programa que sólo sirvió como el nuevo disfraz del Estado para la captación de votos, legitimizando el poder por medio de la necesidades del campesino, tratando de “aminorar” su pobreza pero nunca incentivando su producción.

Otro grave problema fue la supresión de los precios de garantía ya que aunque legalmente siguieron existiendo después de 1992, los productores nunca pudieron protegerse del embate del mercado. Los productos extranjeros entraron masivamente y la falta de respaldo del gobierno y de sus instituciones, provocaron la caída de los ingresos de los productores. La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) no solucionó el problema y muchos productos empezaron a entrar con precios por a bajo de los costos de producción. La desregulación de los precios agrícolas se da en 1989, ese año se retiran del régimen los precios de garantía de diez de los doce productos más importantes, dejando únicamente bajo el viejo esquema al maíz y al frijol. A partir de ese momento los precios internos del resto de los productos agrícolas pasan a ser determinados fundamentalmente por el precio internacional, comenzando la entrada masiva de importaciones.

A partir de 1990 el promedio anual de importaciones de México de los diez cultivos básicos se ha incrementado hasta llegar a un 112% con respecto al año 2000, en la siguiente gráfica lo podemos observar:



Fuente: Elaboración propia con datos de Andrés Vázquez, *La política neoliberal en el campo mexicano*. Tesis, México 2004.

Así con la eliminación de los subsidios y sin precios de garantía, empezó una crisis severa en el campo, con el abandono de éste y la pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

1.3.2 PRIVATIZACIONES Y VENTA DE PARAESTATALES.

Durante las décadas de los ochenta y noventa se puso en marcha un objetivo más por lograr en aras del modelo neoliberal, la privatización de empresas estatales, con el fin de que el sector privado obtuviera el control económico y menguar así la participación estatal principalmente en el campo.

En México, entre enero de 1980 y mayo de 1991 se vendieron 30 ingenios azucareros, 10 plantas industriales de la CONASUPO, ocho plantas de ALBAMEX, dos plantas de FERTIMEX y otras tantas vinculadas con el sector agroalimentario, forestal y pesquero. De un total de 141 empresas enajenadas en este periodo, un 50 por ciento pasaron a manos privadas. (Fritscher, 1993:102).

Las reformas constitucionales fueron los mecanismos que se utilizaron para facilitar la privatización de las paraestatales, la forma en que se dio esta privatización de los recursos

naturales es también su principal error, ya que se sobreexplotaron y nunca se introdujeron nuevas inversiones ni tecnologías, dejando un rezago en el campo.

En la ley forestal se apostó por el capital privado para lograr un mejor aprovechamiento de los recursos, con la promesa de elevar la producción mediante la capitalización y la tecnología, pero por el contrario ha habido una constante sobreexplotación.

La ley de Aguas significó un retroceso en cuanto a la distribución de la misma, el carácter privatizador cedió todos los derechos a particulares, vendiendo el líquido al mejor postor no importándole lo que hiciera con ella, con la Ley de Aguas los recursos hidráulicos pasaron a inversionistas sin beneficiar a terceros.

La privatización de FERTIMEX y PRONASE son un ejemplo claro de las privatizaciones de empresas dedicadas a los mercados de fertilizantes y semillas, el sector agropecuario contaba con 103 entidades y organismos en el año de 1989 y en 1992 pasó a 26 entidades y organismos. (Téllez, 1994:212).

Una importante paraestatal que desapareció sin que nunca se pudiese llenar su espacio fue CONASUPO, además INMECAFE que se encargaba de la comercialización, industrialización y exportación de café y no hay que olvidar a TABAMEX que hacia lo respectivo con el tabaco, estas son algunas entre muchas de las instituciones desaparecidas y privatizadas cumpliendo así uno de los tantos objetivos neoliberales.

Organismos y Entidades Coordinadas por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos 1989-1992			
ORGANISMOS Y ENTIDADES	1988	RESECTORIZACIÓN	CONSTITUCIÓN
ORGANISMOS PÚBLICOS DESCENTRALIZADOS	11	-	-
EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN ESTATAL	23	-	-
FIDEICOMISOS	9	-	-
INGENIOS Y EMPRESAS AZUCARERAS	-	52	-
ESCUELAS Y UNIVERSIDADES	3	-	-
ORGANISMOS DESCONCENTRADOS	1	-	2
TOTAL	47	52	2

	Desincorporación	Total
ORGANISMOS PÚBLICOS DESCENTRALIZADOS	4	7
EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN ESTATAL	20	3
FIDEICOMISOS	5	4
INGENIOS Y EMPRAS AZUCARERAS	49	-
ESCUELAS Y UNIVERSIDADES	-	3
ORGANISMOS DESCONCENTRADOS	-	3
TOTAL	78	20

Fuente: Téllez Luis, con datos de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, *La modernización del Sector Agropecuario*, México, 1994.

1.4 CAMBIOS AL ARTÍCULO 27 CONSTITUCIONAL Y A LA LEY AGRARIA.

A partir de las primeras políticas de ajuste para el campo utilizadas en el sexenio de Miguel de la Madrid entre 1982-1988, en la cual se redujeron los subsidios a la agricultura, vino otra generación de cambios en las políticas de ajuste estructural las cuales comenzaron a darse en el sexenio e Carlos Salinas de Gortari a finales de 1988, para continuar con la “modernización se intentó reducir la población dedicada al campo, la cual rondaba entre un 20-25 por ciento del PEA. Esto dejó entrever que unos seis millones de campesinos minifundistas que no alcanzaban los límites mínimos de eficiencia tendrían que dejar el campo a los productores modernos y eficientes. (Quintana, 2003:1).

Para llevar acabo este “saneamiento y modernización” del campo se llevaron acabo los cambios a la Ley de Federal de Reforma Agraria en 1991 y 1992.

Hay que recordar que la Ley Agraria de 1915 marcó uno de los grandes triunfos revolucionarios al restituir de tierras a los pueblos, al desaparecer las grandes cantidades de tierra para un solo individuo dio sustento a los intentos de justicia y libertad campesina.

Algunos antecedentes que permitieron la transición a esta mayor libertad y justicia en el campo fueron los derechos de los ejidatarios sobre sus tierras ya que eran inalienables, imprescriptibles, inembargables e intransmisibles, las tierras se podían adjudicar sin que estos adquirieran la propiedad, se prohibía la celebración de contratos de arrendamiento, aparcería y de cualquier otro acto o contrato que implicara la explotación indirecta por terceros de la parcela o el empleo asalariado. Además, quedaban prohibidas las sociedades mercantiles ya que esta podía disfrazar latifundios.

Pese a todo esto, el Estado siguió con la idea de poner en marcha su proyecto y así el 8 de noviembre de 1991 se publicó la iniciativa de reforma al artículo 27 constitucional, modificando la estructura jurídica del campo, ley que fue aprobada el 14 de febrero de 1992.

El argumento que sustentó esta modificación, fue que el Estado era incapaz de destinar la cantidad de recursos necesarios para financiar la modernización al campo, entonces era necesaria una mayor participación del sector privado, además de brindarles seguridad a los posibles inversionistas. (Téllez, 1994:249).

Aunado a lo anterior, se dispusieron a dar todo un discurso para legitimizar el cambio a la Ley de la Reforma Agraria, culpando al ejido y la necesidad de un “ajuste” a la Ley para promover el desarrollo, “...la prohibición de celebrar contratos de renta, aparcería, asociación y demás actos, dificultan la capitalización y el incremento de la productividad y el bienestar de los ejidatarios, “...la inembargabilidad de las tierras ejidales, así como la prohibición de construir garantías sobre la propiedad, coloca a los ejidos y a los ejidatarios en circunstancias desfavorables en el mercado de crédito”, “...la prohibición de sociedades mercantiles inhiben la inversión por parte de los productores rurales, frena la canalización de recursos al sector agropecuario y limitan el mejor aprovechamiento de la tierra, perjudicando a los productores de bajos ingresos”, (Téllez, 1994:248).

Se empezaron a promocionar las sociedades mercantiles, pero como mencionó estas no se dieron en la cantidad esperada, formándose hasta 1994 sólo 100, (Muñoz, 1994:45). La lógica del Estado fue pensar que el capital privado se haría cargo de la infraestructura, pero los inversionistas prefirieron rentar las tierras explotándolas a corto plazo.

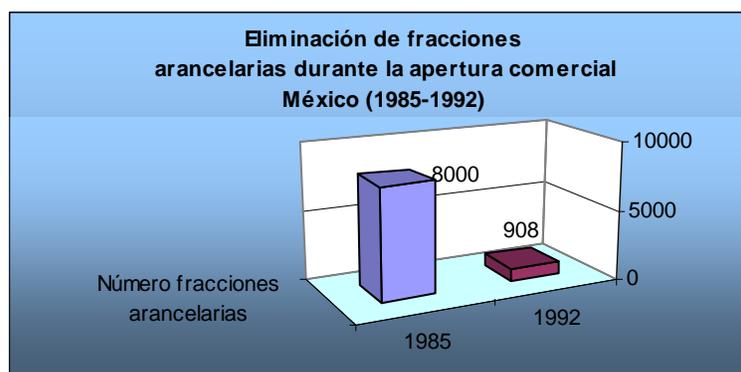
Por lo tanto los inversionistas nunca se arriesgaron a comprar tierras y menos a invertir en el sector, provocando un rezago y un empobrecimiento de la sociedad rural.

1.5 APERTURA COMERCIAL: EL GATT Y EL TLCAN EN LA AGRICULTURA.

En el modelo anterior de sustitución de importaciones, México siguió un esquema “proteccionista”, donde los precios de los productos agrícolas estaban generalmente por encima de los precios internacionales, ya que estos representaban el nivel de ingresos de las mayorías rurales. Había barreras impuestas al libre comercio de los productos

agropecuarios, entre estas se encontraban los permisos de importación y la política arancelaria, además de precios oficiales de importación.

En México la apertura comercial comienza en el año de 1985 con la eliminación de las fracciones arancelarias, con un total de 8,000 fracciones en 1992 se mantuvieron sólo 908 de ellas ese año y para el sector agropecuario los permisos previos de importación pasaron del 95.8 por ciento a 62.4 por ciento. (Kate, 1992: 520-521).



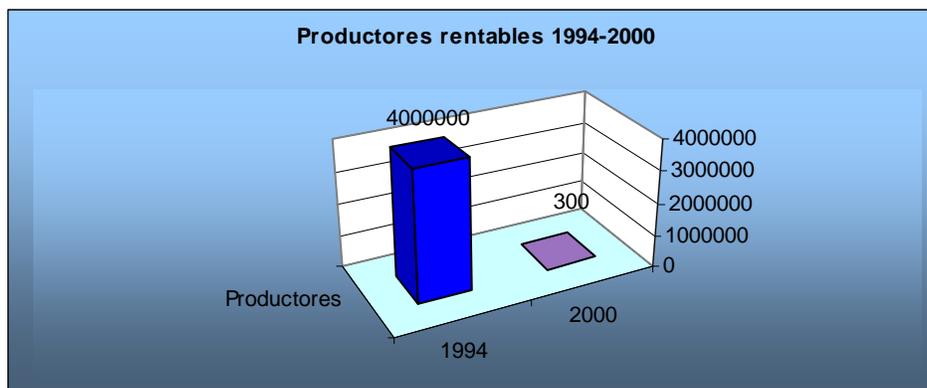
Fuente: Elaboración propia con datos de Andrés Vázquez, *La política neoliberal en el campo mexicano*. Tesis, México 2004.

La liberalización de la economía mexicana se formaliza el 25 de julio de 1986 con la entrada de México al GATT, así empieza una reducción de los permisos de importación, los cuales fueron reducidos a cerca de la mitad, abarcando el 33.5 por ciento de los productos agropecuario (Kate, 1992: 521 y 522), los promedios arancelarios ponderados para estos productos bajaron a 8.3 por ciento, muy por debajo del 50 por ciento máximo permitido, y por último los precios oficiales de importación que protegían los precios internos dejan de tener relevancia a partir de 1988.

En la economía mexicana se retiraron los permisos de importación los cuales nunca fueron compensados con ninguna otra medida, ni siquiera por medio de aranceles, provocando así una apertura de la economía nacional abrupta e indiscriminada.

Otro gran conflicto, fue que a partir de esta liberalización se empezó a dar una especie de “darwinismo empresarial”, en donde únicamente las empresas más eficientes y competitivas serían las únicas “sobrevivientes” en el escenario productivo nacional. (Diego, 1996:7)

De cuatro millones de productores rentables antes del TLCAN solo quedaron 300 mil en el año 2000 y entre el 70% y el 80% del ingreso familiar de los minifundistas es obtenido por otras actividades. (Rubio, 2001:88)

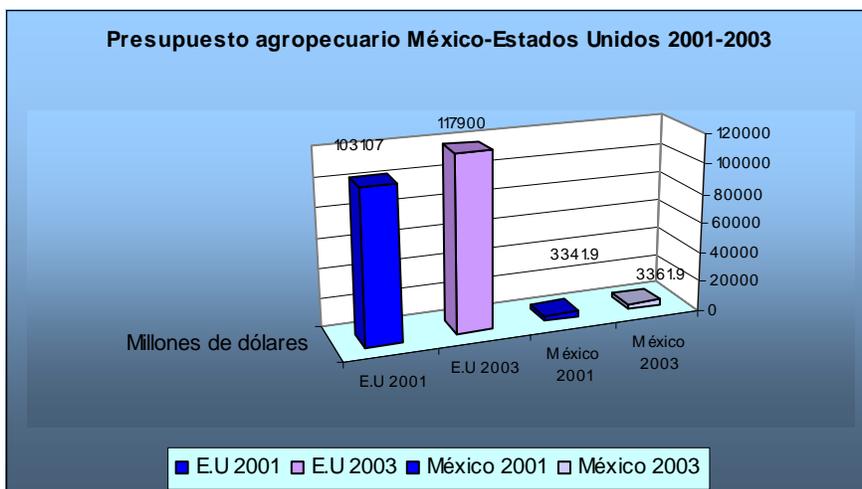


Fuente: Elaboración propia con datos Rubio Blanca, *México para armar*, México, 2001.

A partir de estas medidas “sugeridas” por el BM y el FMI, México empezó a incrementar su dependencia de importación de alimentos, lo cual se agudizó aún más con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, con la apertura comercial el intercambio con Estados Unidos y Canadá se ha vuelto año con año más desfavorable para nuestro país, particularmente en materias primas y sobre todo en la producción agropecuaria. Pueden ser manzanas, hortalizas, cacao, todos tienen en común que sus precios se han depreciado en los últimos años, una de las tantas dificultades es el hecho de que los socios comerciales de México en el Tratado de Libre Comercio son dos de las principales potencias a nivel mundial, específicamente en lo que se refiere a productos agropecuarios.

Las gráficas que veremos a continuación ejemplifican y nos remarca las grandes asimetrías que hay entre estas dos potencias mundiales y México, principalmente en lo que respecta al sector agrario.

En lo referente al presupuesto agroalimentario en el año 2001 los productores estadounidenses recibieron 103,107 millones de dólares el cual se incrementó un 9.9% para el año 2003 al recibir 117,900 millones de dólares, mientras en México en los mismos años disminuyó el presupuesto al pasar de 3,361.9 millones de dólares a 3,341.9, es decir 3.3% en contra.



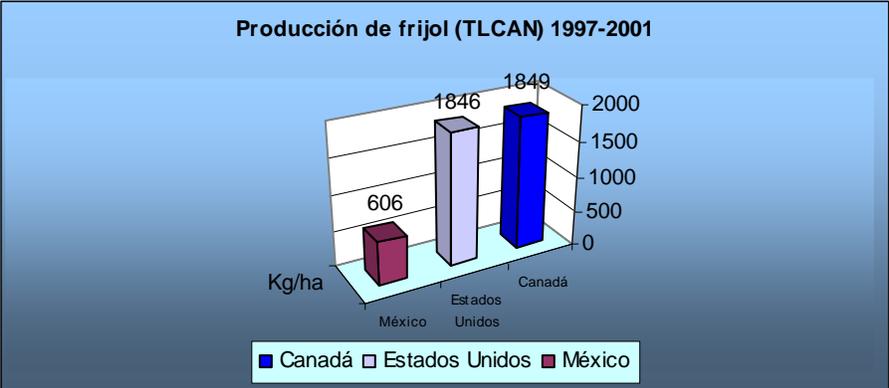
Fuente: Elaboración propia con datos de Vázquez, Andrés, *La política neoliberal en el campo mexicano*, Tesis, México, 2004.

Otras de las grandes asimetrías es en lo que respecta a la productividad, éste rubro demarca el desarrollo tecnológico y la dotación de los recursos naturales, la forma de ejemplificarlo es con productos como el maíz y el frijol en donde el número de toneladas producidas por cada país marca las profundas diferencias, en el primer caso durante el periodo 1997-2001 México cosecho 2.4 toneladas de maíz por hectárea, contra 8.4 toneladas de los Estados Unidos y 7.3 de Canadá



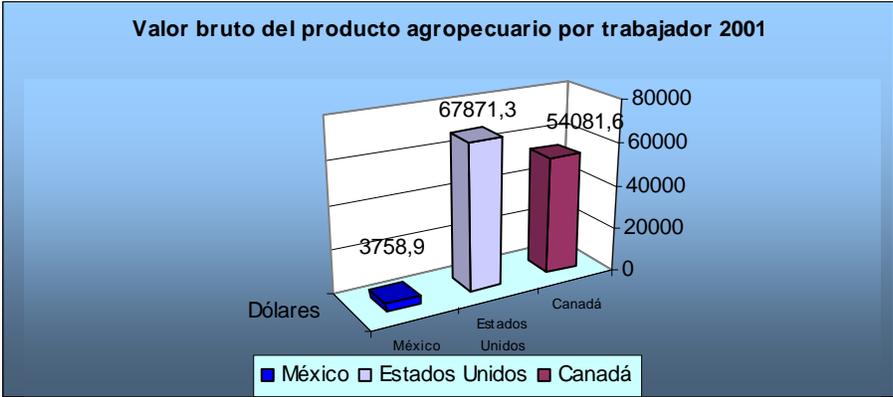
Fuente: Elaboración propia con datos de Calva, J. L., *La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN*, México, 2003.

En el caso del frijól la cifra para México fue de 606 kilogramos por hectárea, mientras que para Estados Unidos fue de 1,846 y Canadá con 1,849. (Calva, 2003:38)



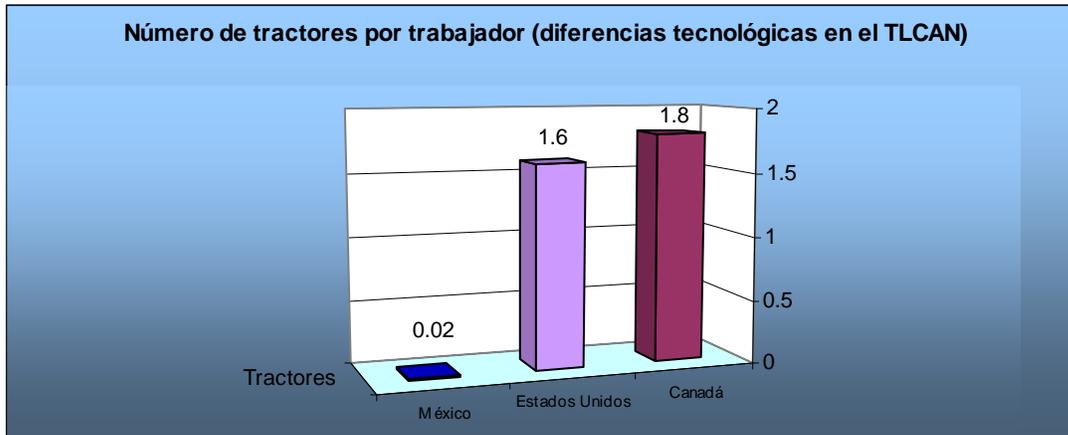
Fuente: Elaboración propia con datos de Calva, J. L., *La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN, México, 2003.*

Por trabajador ocupado la brecha de productividad es aún más profunda, en México el valor bruto por productor agropecuario fue de 3,758.9 dólares en el 2001 mientras en Estados Unidos fue de 67, 871.3 dólares y 54, 081.6 dólares en Canadá. En la siguiente gráfica lo podemos observar:



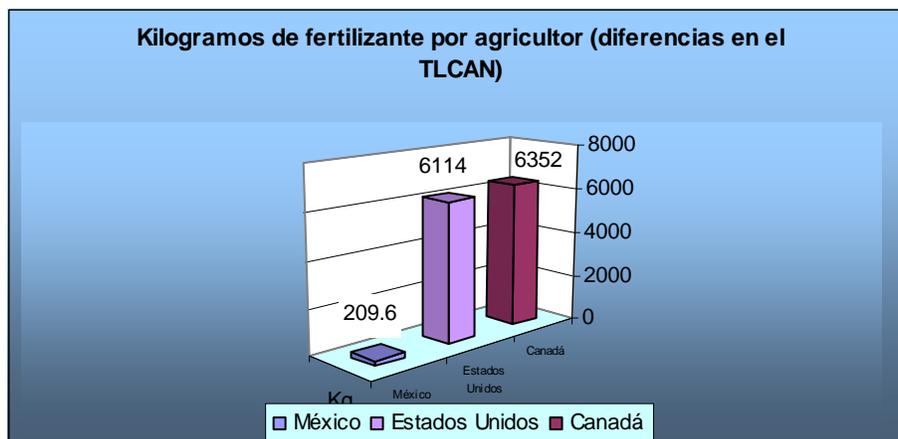
Fuente: Elaboración propia con datos de Calva, J. L., *La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN, México, 2003*

En lo que respecta al desarrollo tecnológico el caso de México llega a ser ridículo si es comparado con estas dos potencias, por ejemplo, mientras en Estados Unidos disponen de 1.6 tractores por trabajador, y en Canadá 1.8 por trabajador, en México hay solo dos tractores por 100 trabajadores.



Fuente: Elaboración propia con datos de Calva, J. L., *La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN*, México, 2003

Por cada hombre ocupado en la agricultura se aplican en los campos mexicanos 209.6 kilogramos de fertilizantes, mientras en Estados Unidos se aplican 6,114 kilogramos y 6,352 en Canadá.



Fuente: Elaboración propia con datos de Calva, J. L., *La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN*, México, 2003.

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte tuvo lugar entre 1992 y 1993, poniéndose en marcha en enero de 1994, la negociación del Tratado se dio de manera unilateral, ya que nunca se concertó a todas las partes interesadas, por parte de los que lo pactaron se especificó un capítulo agropecuario sin opinión de los sectores productivos.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue firmado el 1ero de junio de 1993 y entró en operación el 1ero de Enero de 1994.

Dentro de este Tratado se negociaron varias modalidades, se establecieron varias desgravaciones, como son las siguientes:

1. Subsectores ya desgravados (desde antes de la negociación del Tratado).
2. Desgravación inmediata (al ponerse en marcha el Tratado, el 1 de enero de 1994).
3. Desgravación a 5 años (1 enero de 1998).
4. Desgravación a 10 años (1 de enero de 2003).
5. Desgravación a 15 años (1 de enero de 2008).

De esta forma todos los productos ya han sido desgravados totalmente, hace cuatro años fueron liberados de aranceles de importación más de 20 sectores agrícolas y pecuarios importantes para nuestro país, dentro de los cuales destacan la porcicultura, avicultura, manzana, trigo, papa, grasas y aceites animales, combustibles de bovino, cebada y arroz, entre otros.

La negociación de la desgravación de algunos de estos sectores fue del tipo Ronda de Uruguay, lo que implica que en los primeros seis años se desgravaron el 24 por ciento, para luego desgravarse el restante 66 por ciento en los últimos cuatro años. Esto conlleva que solo algunos productos mantuvieran cierta protección, los cuales este año pasaron a un escenario de libre comercio.

Los productos que se desgravaron en el año 2003, habían resultado medianamente exitosos pero al exponerlos por completo a una posición de mayor competencia, fueron desnudadas todas sus limitaciones, así sectores como el avícola, papa, cebada y grasas y aceites animales fueron expuestos y limitados a partir del 2004 en su propio mercado.

El siguiente y último período de desgravación que correspondió al año 2008, en el cual solamente quedaban tres productos por desgravarse: maíz, leche y frijón, lo que implica que este año nuestro país estará ya en un escenario prácticamente de apertura total.

Creo que es importante señalar las marcadas diferencias entre México y los Estados Unidos de América, “que van desde el tamaño territorial, ya que México equivale al 20 por ciento del tamaño de los Estados Unidos de América, la superficie cultivables de México es sólo del 23.1 millones de hectáreas, cuando en Estados Unidos es de 187,9 millones, en México la tierra cultivable por persona es de .283 hectáreas, comparado con las .769 de los Estados Unidos. Alrededor del 10 por ciento de la tierra cultivable en Estados Unidos es de riego, México tiene un gran porcentaje de tierra árida, la población de México es alrededor de un tercio de la de Estados Unidos y sobre todo la economía de Estados Unidos de América es mucho más fuerte que la economía mexicana, con un producto interno bruto (PIB), cerca de veinte veces el de México”. (Cámara de Diputados, LVII legislatura: 4- 5)

RESUMEN DE OFERTAS ARANCELARIAS Y COMERCIO (DEGRAVACIÓN TLCAN)

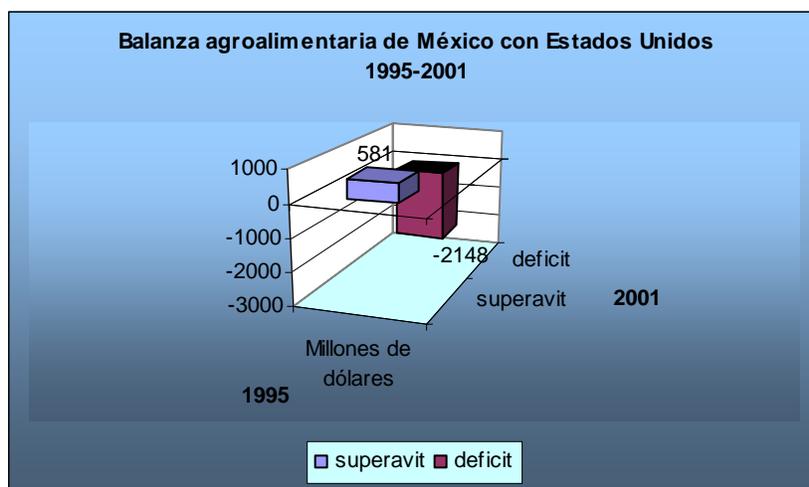
RESUMEN DE OFERTAS ARANCELARIAS Y COMERCIO			COMERCIO (MILES DE DÓLARES)		
NÚMERO DE FRACCIONES			DEGRAVACIÓN	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS
DEGRAVACIÓN	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS		989-1991)	(1989-1991)
A (INMEDIATA)	389	976	A (INMEDIATA)	979,212	1,559,610
B (5 AÑOS)	88	98	B (5 AÑOS)	90,786	147,275
C (10 AÑOS)	368	109	C (10 AÑOS)	1,157,557	719,028
C + (15 AÑOS)	5	20	C + (15 AÑOS)	498,089	131,031
TOTAL	850	1203	TOTAL	2,725,644	2,556,944
COMERCIO (PORCENTAJE)			SACRIFICIO FISCAL (MILES DE DOLARES)		
DEGRAVACIÓN	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	DEGRAVACIÓN	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS
A (INMEDIATA)	35.93	61	A (INMEDIATA)	32,509	22,874
B (5 AÑOS)	3.33	5.76	B (5 AÑOS)	12,918	15,172
C (10 AÑOS)	42.47	28.12	C (10 AÑOS)	164,656	53,353
C + (15 AÑOS)	18.27	5.12	C + (15 AÑOS)	52	31,777
TOTAL	100	100	TOTAL	210,135	123,176

Fuente: Téllez Luis, *La modernización del sector agropecuario*, México 1994.

El TLCAN se empezó a formular mediante muchas modificaciones y por eso tiene muchos precedentes como la reforma 27 de la constitución en 1992 y la eliminación de los precios de garantía en 1993, teniendo un mecanismo de desgravación año con año.

El esquema presentado por las autoridades en donde México podía obtener beneficios de este acuerdo, se vieron lejanas ya en la práctica y hasta la fecha lo único que se ha obtenido es una cantidad de importaciones que están muy por encima de lo estipulado.

El TLCAN ha significado el incremento de las importaciones agroalimentarias. En 1995 importamos de Estados Unidos 3,254 millones de dólares y exportamos 3,835 millones de dólares. En 2001 las importaciones se dispararon a 7,415 millones de dólares y nuestras exportaciones ascendieron a 5, 267 millones de dólares. De ser superavitaria nuestra balanza agroalimentaria con Estados Unidos en 1995 por 581 millones de dólares, en 2001 se torno deficitaria por 2, 148 millones de dólares (Vázquez, 2004:15). En la siguiente gráfica lo podemos observar:



Fuente: Elaboración propia con datos de Vázquez, Andrés, *La política neoliberal en el campo mexicano*, México, 2004.

El campesino no sólo se ha visto afectado con las reformas estructurales que tuvieron un fuerte impacto en sus condiciones de producción, sino que ahora tiene que enfrentar una importación voraz de productos “competitivos” de manera artificial, ya que estos productos reciben enormes subsidios cayendo en prácticas desleales de comercio internacional. Dichos subsidios van desde lo productivo hasta la propia exportación dejando en clara desventaja a los productores nacionales.

En el 2001 los apoyos que recibieron los productores estadounidenses representaban el 47.2% del valor total de la producción agropecuaria, mientras que los apoyos que recibieron los productores mexicanos correspondió a un 24.1% del valor de la producción. (Vázquez, 2004:17)



Fuente: Elaboración propia con datos de Vázquez, Andrés, *La política neoliberal en el campo mexicano*, México, 2004

Lo absurdo e ilógico del asunto es que otro sector afectado es el propio gobierno que al no cobrar impuestos ha dejado de percibir ingresos que de 1994 a 1998 ascendieron a 1600 millones de dólares.

México ha perdido mucho en el tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, desde el año 2000 se ha insistido en una suspensión del Tratado de Libre Comercio, ya que a más de diez años de su inicio se han dado demasiados resultados negativos. El presupuesto al sector agropecuario se ha reducido de 75,998 millones de pesos en 1994, año de inicio del tratado, a menos del 50 por ciento en el año 2001, el sector agroalimentario en conjunto tiene una competitividad negativa, antes del tratado México importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, para el año del 2002 se estimaba una importación de más de 20 millones de toneladas, en lo que va del tratado las importaciones ascienden a 136.6 millones de toneladas. Estas importaciones han desplazado a los productores nacionales, aumentando el desempleo en el campo, México tiene una balanza deficitaria de 14,500 millones de dólares, equivalente a 4.3 veces el presupuesto para el campo. México esta perdiendo su soberanía alimentaría por una mayor dependencia de importaciones, la supuesta ventaja de que los consumidores podrían comprar alimentos más baratos quedo en un sueño, por el contrario los precios de la canasta básica han aumentado en un 257 por ciento, estos son algunos de los males que ha provocado el Tratado.(Gómez y Schwentesius, 2003:58-62).

El mayor problema es el aumento de la pobreza campesina, ya que al recibir menos paga por sus productos y pagar más por sus insumos, el campesino se descapitaliza y empobrece. (Quintana, 2003: 5).

En México la gente que vive del campo es “un 25 por ciento de la población total del país, generando el 5.7 por ciento del total del ingreso nacional, de 25 millones de personas que viven del campo, 15 millones no tienen ninguna perspectiva laboral en el campo, la gran mayoría tiene que depender de otras actividades para completar sus niveles mínimos de subsistencia, este complemento al salario constituye el elemento de reproducción de la nueva fuerza de trabajo en la que se gesta el campo, ya que al no alcanzarle al campesino con el ingreso de su parcela, busca un complemento salarial en otra actividad y al contrario al solo encontrar empleos temporales se refugia en el cultivo o en el autoconsumo” (Quintana, 2003: 6-7), como expone Blanca Rubio, en su ensayo *la dimensión agraria* este es el papel residual que cumple la economía campesina.

Lo cínico de la cuestión es que el propio Banco Mundial reconoce que en el medio rural los índices actuales de pobreza son mayores que hace una década. Uno de cada dos habitantes del campo sobrevive en una situación de extrema pobreza.

Otra muestra más de la pobreza de las familias campesinas es que tan sólo entre 1998 y 1999 el 20.4 por ciento disminuyó su consumo de tortilla debido a la insuficiencia de ingresos. (Quintana, 2000:8)

Otro indicador que ilustra dramáticamente la situación de la pobreza en el campo, es la desnutrición que afecta prácticamente al 44 por ciento de los niños menores de cinco años, irónicamente un porcentaje muy similar a las naciones más pobres de África, un 40 por ciento de la población campesina gana menos de un salario mínimo, el 30 por ciento de las personas ocupadas en el sector primario no obtienen ingresos. Menos de la mitad de las casas de ejidatarios y comuneros no cuenta con agua entubada; 35 por ciento no cuenta con energía eléctrica y más del 80 por ciento no cuenta con drenaje. (Quintana, 2003: 5-6).

Todos estos rezagos del campo, son una llamada de atención para las autoridades, que lejos de buscar una suspensión del Tratado están buscando su expansión, ya que buscan por todos los medios poner en marcha el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas).

Esto fue un breve bosquejo de los efectos contrarios que ha sufrido México a partir de la modificación del modelo de sustitución de importaciones por el neoliberal, el Estado pasó de dotador de recursos básicos a financiador, es decir que ha limitado su participación en cuestiones básicas para la población campesina, como son aspectos de salud y educación, aunado a esto los intentos fallidos por incentivar el empleo ha generado un círculo vicioso muy complicado de evitar.

Los porcentajes de pobreza han aumentado rápidamente de un 50 por ciento a principios de los ochentas, a un 80 por ciento a principios del año 2000, la pérdida de la autosuficiencia alimentaría es un tema que no se ha tomado con la seriedad debida, en donde México año con año ha aumentado indiscriminadamente la cantidad de importaciones provenientes de los Estados Unidos de América.

El problema es que los gobiernos han incentivado una gran cantidad de programas para amortiguar la pobreza pero no han hecho un esfuerzo real por aumentar los niveles de educación y el número de empleos. Con programas como el PRONASOL el cual en su momento aportó un peso por familia mexicana en extrema pobreza, es uno de los tantos cinismos del sistema.

La población rural en los aspectos de salud no es mejor, la salud y la pobreza no van de la mano, este problema es muy fácil de visualizar ya que enfermedades que hasta hace algunos años parecían erradicadas han resurgido, como son el cólera y la tuberculosis.

En el aspecto educativo la situación es peor, la insuficiencia de escuelas para el campo impide cualquier tipo de desarrollo, aunado a esto el aumento de población junto con el bajo promedio de edad y la reducción de tierras para sembrar han provocado un panorama demasiado oscuro.

Los dramáticos debates por parte de las autoridades por maquillar los números de pobreza y extrema pobreza no ha sido suficiente para que la población no se de cuenta de la triste realidad, los nuevos pobres, que son aquellos que devienen del neoliberalismo, al no tener opción en el campo, lo dejan para ubicarse en la ciudad o peor aún para emigrar a los Estados Unidos, la pérdida de su cultura también va ligada a la de su pobreza.

México requiere de un cambio urgente en el sector agropecuario, adecuado a sus propias condiciones y no copiando modelos de países con otras condiciones de desarrollo, un modelo capaz de generar empleos, que se base en las capacidades productivas del país, como son el aprovechamiento de la gran diversidad natural, la gran dotación de mano de obra y el conocimiento de esta fuerza de trabajo en su área en específico, lo cual servirá para garantizar la autosuficiencia alimentaria, un modelo más equitativo donde muchos y no unos cuantos salgan beneficiados.

Los campesinos pobres de México no buscan el poder, ni ser parte de esas esferas, lo único que buscan son mejores condiciones de vida y eso no sólo es válido pedir sino es necesario exigir.

1.6 LA SITUACIÓN ARANCELARIA DE LA MANZANA EN EL TLCAN.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre México, Canadá y Estados Unidos de América, tuvo como finalidad establecer en principio una zona de libre comercio y posteriormente llegar a un mercado común. Por lo anterior se negociaron entre otros compromisos el de la desgravación arancelaria que se programó que a partir del año de 1994 se eliminaran cinco, diez y quince años el total de los impuestos de importación de toda la tarifa del impuesto general de importación. (UNIFRUT “a”, 1999: 1 y 2).

La situación arancelaria de la manzana mexicana, quedó estipulada de la siguiente manera:

Las importaciones de manzana se encuentran clasificadas dentro de la fracción arancelaria 0808.10.01. Esta fracción queda por la negociación dentro del GATT, liberada del permiso previo y con un arancel del 20 por ciento *ad valorem* a partir de 1991. (UNIFRUT “b”, 1999: 2 y 3).

Posteriormente, debido a las negociaciones realizadas bajo el Tratado de Libre Comercio es negociada su desgravación bajo dos condiciones:

1. Los impuestos de importación.- los cuales se eliminaron en 10 años a partir de 1994 a razón de una décima de desgravación anual, esto es la décima parte de 20 por ciento, que es el dos por ciento, así se redujeron anualmente hasta que en el año 2004 quedó en cero por ciento. (UNIFRUT “b”, 1999: 2 y 3).

2. La salvaguarda.- que consistió en permitir que esta desgravación se aplicará únicamente a un volumen definido de producto, que en el caso de la manzana fue de 55,000 toneladas en 1994, y para los años siguientes se le sumo un incremento anual del tres por ciento del volumen del año anterior y todas aquellas importaciones que se realizarán después de esta cantidad pagarían los impuestos completos.

3. En LA SALVAGUARDA si existió una diferencia para Canadá y Estados Unidos, el caso de Estados Unidos es el expuesto arriba, pero para Canadá su cupo anual es 1,000 toneladas en 1994 y a partir de 1995 se incrementaría un cinco por ciento cada año respecto al cupo del año anterior. (UNIFRUT "c", 1999: 1 y 2).

En el siguiente cuadro se explica más fácilmente:

FORMA DE DESGRAVACIÓN, IMPUESTOS Y CUPOS EN EL TLCAN

ETAPA	AÑO	IMPUESTO	USA CUPO TON.	CANADA CUPO TON.
1	1994	18	55,000	1,000
2	1995	16	56,650	1,050
3	1996	14	58,350	1,102
4	1997	12	60,100	1,158
5	1998	10	61,903	1,216
6	1999	8	63,760	1,276
7	2000	6	65,673	1,340
8	2001	4	67,643	1,407
9	2002	2	69,672	1,477
10	2003	LIBRE	LIBRE	LIBRE
11	2004	LIBRE	LIBRE	LIBRE

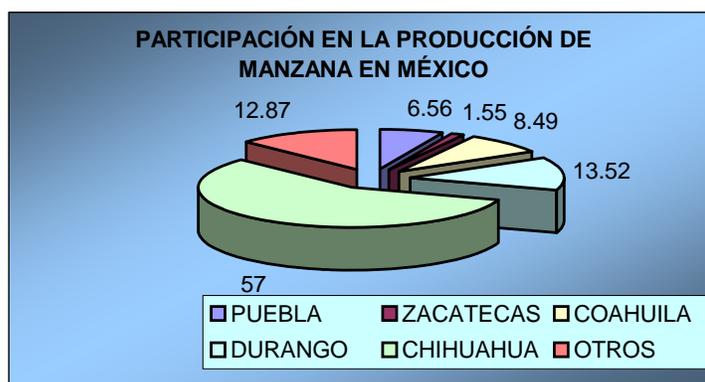
Fuente: ASERCA con datos de SAGAR, *Problemática de la manzana importada y el dumping*, México 1997.

Es importante señalar que en el caso de Estados Unidos, nunca respetó la salvaguarda enviando más toneladas de las que tenía permitidas.

CAPÍTULO II. LA PRODUCCIÓN DE LA MANZANA EN EL ESTADO DE CHIHUAHUA.

2.1 LA IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN DE LA MANZANA EN EL ESTADO DE CHIHUAHUA.

La manzana se cultiva en 23 estados de la República, entre los cuales Chihuahua destaca por su participación, en superficie sembrada y cosechada con cerca del 60 por ciento del total nacional. (UNIFRUT “b”, 1996: 3).



Fuente: Elaboración propia con datos de UNIFRUT, *De nuestra cosecha*, México 2003.

La producción de manzanas en el estado de Chihuahua es vital para la población de dicho lugar, para el año 2006, se beneficiaron del producto de la manzana en promedio unas 900,000 personas, esto quiere decir que más del 28 por ciento del total de la población de ese lugar recibe algún tipo de beneficio de dicha rama. Los empleos fijos que genera esta rama de la producción manzanera sólo son 181,000, es importante resaltar que también genera unos 119,000 empleos temporales, los cuales sumándolos dan un total de 300,000 empleos, es decir que la producción de manzanas en el estado de Chihuahua genera más de un diez por ciento del total de empleos que existen para ese estado. (UNIFRUT “b”, 1996:5).

La generación de recursos económicos del sector para el estado es importantísima. Por ejemplo, en el año 2004, el valor de la producción en manzana alcanzó 1,230,199,333 pesos, cuando la población de Chihuahua en promedio era de 3,100,000 personas, si esta cantidad de dinero que generó el sector manzanero se dividiera por cada una de las personas que habitan en el estado de Chihuahua, se tendría que repartir un promedio de

397 pesos por persona, este ejemplo es sólo para observar la magnitud de la importancia económica que tiene este sector frutícola en el estado de Chihuahua. (UNIFRUT, 2004:18).

La importancia del sector manzanero no es sólo para el estado de Chihuahua sino para toda la República Mexicana, es por eso que sería importante dejar que este sector evolucione cada día más, lo cual se ha visto frenado por las importaciones de manzana estadounidense a precios *dumping*. Al no recuperar su inversión muchos productores han dejado los huertos, este círculo vicioso del *dumping* ha desencadenado un sin fin de dificultades, ya que por los precios bajos a los que venden los estadounidenses no se ha podido hacer frente a muchos problemas que tiene el sector, los escenarios que se presentan para la producción de manzana en nuestro país, depende tanto de factores nacionales como internacionales.

En lo nacional, podemos señalar que la política agropecuaria de este país no sólo no voltea a los sectores tradicionales de granos básicos, oleaginosas, frijol, maíz, etc., sino tampoco a aquellas áreas que son rentables y que podrían representar una alternativa importante en su lucha por reducir importaciones, como es el caso de la manzana, la cual si se le respaldara de una buena forma lograría ser un producto no sólo rentable sino de amplios beneficios para el país. Claro hace falta trabajar mucho, ya que las carencias tecnológicas de las cuales son responsables los precios *dumping* de los productores estadounidenses y los problemas climatológicos no hacen una buena combinación.

En el caso de los manzaneros mexicanos, no sólo enfrentan los ya tradicionales problemas de costos crecientes en los insumos y elevados costos financieros, sino además una problemática muy particular, el agua. El principal estado productor de nuestro país, padece cada vez más la falta de agua, sobre todo en un producto que requiere de gran cantidad de esta como es la manzana.

Por lo que es necesario que se establezca un programa para el uso eficiente del agua, que permita que la gran mayoría de las superficies dedicadas a esta fruta se beneficien con sistemas de riego más modernos y eficientes.

Los problemas internacionales de *dumping* han provocado a parte de las ya mencionadas quiebras y abandonos de huertos, que el sector no incorpore en tiempo las innovaciones técnicas, bodegas de atmósfera controlada y mayas antigranizo, que no cubren ni la mitad de las hectáreas dedicadas a la producción de manzana.

La importancia del sector frutícola de la manzana es vital, y es necesario que las autoridades brinden su apoyo a productos tan rentables como la manzana, las políticas neoliberales no han funcionado, las importaciones masivas de los productos de Estados Unidos de América, no sólo después del Tratado de Libre Comercio sino desde la firma del GATT en el año de 1986, posteriormente Organización Mundial de Comercio, han provocado que los sectores que antes eran rentables dejen de serlo y han provocado no sólo problemas económicos sino también culturales, ya que han llegado a la quiebra productores cuyas raíces ancestrales siempre se habían dedicado al cultivo del manzano y los cuales son incapaces de producir o dedicarse a algo más. Es un golpe no sólo a su economía sino a su cultura también.

2.2 LA TIPOLOGÍA DE LOS PRODUCTORES EN EL ESTADO DE CHIHUAHUA.

Los productores del estado de Chihuahua cuentan con 25,000 hectáreas plantadas para el cultivo de manzana, estos pueden ser divididos en tres niveles:

Nivel alto.- Los productores que se encuentran en este nivel rondan en 100 de los 2,500 que hay en Chihuahua, los cuales sus hectáreas plantadas para el cultivo rondan arriba de las 30 hectáreas por productor, con huertas altamente tecnificadas logran cultivar hasta 800 árboles en una sola hectárea, con sistemas de riego presurizado, con calefacción, con malla antigranizo y con un rendimiento promedio por año de 40 toneladas por hectárea. Su precio por tonelada ronda en los 3,500 pesos. Más del 70 por ciento de su fruta es de óptima calidad. Su monto de inversión para la infraestructura rebasa los 50,000 pesos por hectárea, su mayor costo directo es en el combustible que se utiliza en la protección de heladas.

Nivel medio.- Los productores de este nivel son en promedio 600, los cuales cuentan con menos de 20 hectáreas por productor, tienen un nivel tecnológico medio, cultivan 600

árboles por hectárea, cuentan con sistemas de riego presurizado, con calefacción, sin malla antigranizo y con un rendimiento 20 toneladas por hectárea. Su precio por toneladas ronda en 3,500 pesos. El 55 por ciento de su fruta es de buena calidad. Este nivel es el que más gasta ya que al no poder invertir en mallas antigranizo, tiene que pagar un seguro donde abarca hasta el 14 por ciento de su inversión, la cual supera hasta los 60,000 pesos por hectárea.

Nivel bajo.- Los productores de este nivel son la gran mayoría, rondan 1,800 productores de nivel tecnológico bajo, los cuales cuentan con menos de 10 hectáreas plantadas por productor, solo plantan 500 árboles por hectárea, los cuales no cuentan con sistemas de riego presurizado, no cuentan con calefacción, no tienen malla antigranizo y dan un rendimiento de 10 toneladas por hectárea. Su precio por tonelada no llega a más de 2,500 pesos. Su fruta de buena calidad esta por debajo del 40 por ciento. Su monto de inversión es de 26, 535 pesos por hectárea, su mayor costo es la mano de obra que alcanza hasta más del 60 por ciento de la inversión.

En el caso específico de UNIFRUT existen 20 asociaciones, el número de socios varia en virtud de que el número de afiliados se mueve constantemente a lo largo de los años, ya sea por fallecimientos, venta de huertas, abandono de las mismas, asociaciones entre productores y por otras causas. (Ver anexos).

La gran mayoría de los productores que integran la UNIFRUT van de medianos a grandes productores, es de reconocerse que aquellos productores que no alcanzan los mínimos estándares tecnológicos y organizativos, así como el pago de una cuota por caja, la cual la UNIFRUT designa para créditos, desarrollo, investigación, etc.; quedan aislados y marginados, siendo estos los más afectados de la agricultura chihuahuense.

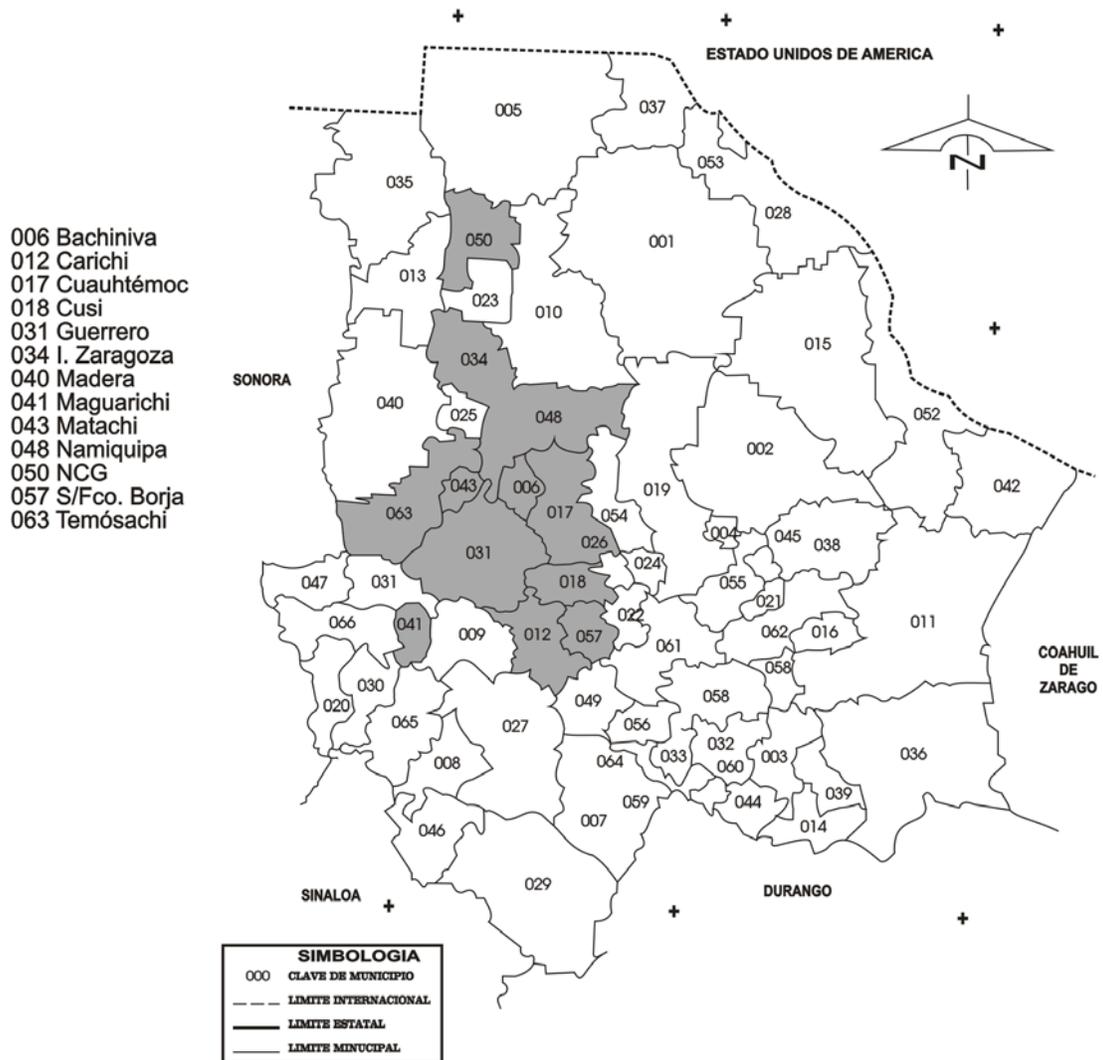
De los socios más importantes que forman la UNIFRUT se encuentran los que a continuación se mencionan, los cuales producen un número determinado de cajas anuales, cada caja pesa aproximadamente 21 kilogramos:

NOMBRE	NO. CAJAS
La Norteña	2, 000,000
Agrofrío	275,000
Miguel Gallegos	219,000
Tegomegane	192,151
Grupo Cano	45,233
Las Indias	3,728
Raúl Leal	269,973
Agrícola Germen	52,583
Enrique Bautista Parada	29,439
(Expresidente de la UNIFRUT)	
SPR Vallecillos	84,010
4 H Corral	82,748
Fruticultivos Las Delicias	56,911
SPR Los Sauces	10,931
Jorge Suárez	14,700
(Presidente de la UNIFRUT)	
Huertas La Campana	124,541

Como ya habíamos mencionado anteriormente la UNIFRUT se compone de 20 asociaciones, a continuación se presenta un listado de éstas indicando el municipio en que se encuentran ubicadas, posteriormente se presenta un mapa marcando los municipios en los cuales existen asociaciones agrícolas socias de UNIFRUT.

No. Municipio	No. Asociación
6 BACHINIVA	1. BACHINIVA
12 CARICHI	2. CARICHI
17 CUAUHEMOC	3. CUAUHEMOC
17 CUAUHEMOC	4. ALVARO OBREGON
17 CUAUHEMOC	5. SAN DIEGO DEL MONTE
18 CUSIHUIRIACHI	6. CUSIHUIRIACHI
18 CUISIHUIRACHI	7. COYACHI
31 GUERRERO	8. GUERRERO
31 GUERRERO	9. BASUCHIL
31 GUERRERO	10. LOPEZ MATEOS
31 GUERRERO	11. TEMEICHI
34 I. ZARAGOZA	12. I. ZARAGOZA
40 MADERA	13. YEPOMERA
41 MAGUARICHI	14. MAGUARICHI
43 MATACHI	15. MATACHI
48 NAMIQUIPA	16. NAMIQUIPA
48 NAMIQUIPA	17. CRUCES
50 NUEVO CASAS GRANDES	18. NUEVO CASAS GRANDES
57 SAN FRANCISCO DE BORJA	19. SAN FRANCISCO DE BORJA
63 TEMOSACHI	20. TEMOSACHI

División Geoestadística Municipal



NOTA: los límites fueron trazados por el INEGI con el fin de captar y presentar información y no necesariamente coincide político-administrativo.
 FUENTE: INEGI. Marco Geoestadístico, 1995.

2.3 LA PRODUCCION, LOS PRECIOS Y LA COMERCIALIZACIÓN DE LA MANZANA EN EL ESTADO DE CHIHUAHUA.

En el aspecto de producción comercial, las variedades que destacan más en el estado de Chihuahua son:

* La *Golden Delicious*, fruto no muy resistente a la manipulación; de cáscara amarilla intenso en plena maduración. Su pulpa es de color blanca cremosa, compacta, succulenta, bastante dulce y medianamente aromática. Su cosecha se lleva a cabo entre los meses de agosto a octubre.

* La *Red Delicious*, su tamaño es variable, de grande a muy grande. Cáscara delgada, lisa y muy brillante; de color verde estriado de amarillo y rojo. Su pulpa es blanca y verdosa, fina, azucarada y agridulce, jugosa y perfumada. Su época de cosecha es en los meses de septiembre a noviembre.

En lo que respecta al proceso productivo el establecimiento de una plantación de manzano incluye los siguientes trabajos: subsoleo, barbecho, rastreo, nivelación, fumigación del suelo (en caso de replante de huertos viejos), trazo de la plantación, instalación de los sistemas de riego, que puede ser micro aspersión, aspersión o goteo. Una vez realizados estos trabajos, se realiza la plantación y poda de establecimiento.

Durante el primer año se realizan prácticas continuas de riego, fertilización, control de maleza, plagas y enfermedades, el segundo año se continúa con la poda de formación y se plantan árboles polinizadores intercalados. Durante todo el año se continúa realizando prácticas de riego, fertilización, control de maleza, plagas y enfermedades.

En el tercer año se continúa con la poda de formación y se plantan árboles polinizadores intercalados. Durante todo el año se continúa realizando prácticas de riego, fertilizando, control de maleza, plagas y enfermedades. En plantaciones intensivas los árboles empiezan a producir un volumen de fruta importante a partir de este año, al cuarto año cuando los árboles están en capacidad de producir y dependiendo de la variedad y características de los árboles utilizados, se realizan anualmente las siguientes actividades: poda de fructificación, control de heladas, y durante floración, polinización, protección contra granizo, raleo de frutos mediante la aplicación de productos químicos y en forma

manual, riego, fertilización, control de maleza, plagas y enfermedades. (UNIFRUT, 2004:12).

La época de recolección inicia durante la primera quincena de agosto y continúa hasta el mes de octubre. Después de la recolección de la fruta, esta se envía a los frigoríficos para un tratamiento químico poscosecha como prevención de enfermedades de la fruta; se da un tratamiento de preenfriamiento para luego almacenarse en cámaras de refrigeración convencional o de atmósfera controlada; en su momento se clasifica, empaqueta y distribuye a los mercados de distribución. (UNIFRUT, 1998:12 y 13.).

Los costos de producción del principal productor de manzana en el país, que es Chihuahua son:

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA MANZANA EN EL ESTADO DE CHIHUAHUA, 2004

Costo de producción (pesos por hectárea)	Chihuahua	Nivel Tecnológico		
	Promedio	Alto	Medio	Bajo
Costo total	27.8	52.8	43.2	14.5
-Jornales fijos (con impuestos)	8.63	15	13.6	4.65
-Jornales variables (c/impuestos)	2.92	8	4	1.25
-Sanidad, fertilización y aclareo q.	4.558	6.8	6.8	2.9
-Seguro contra granizo	3.36		11.2	
-Defensa contra heladas	1.877	15		
-Otros costos fijos	6.166	7.2	7.2	5.58
-Otros costos	289	800	400	120
Egreso				
-De Diciembre a Julio	16.72	35.5	20	11.1
-De Agosto a Noviembre	11.08	17.3	23.2	3.4
Rinde productivo (toneladas)	13,9	40,0	20,0	5,0
Costo directo por kilo de fruta	2,00	1,32	2,16	2,90

Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

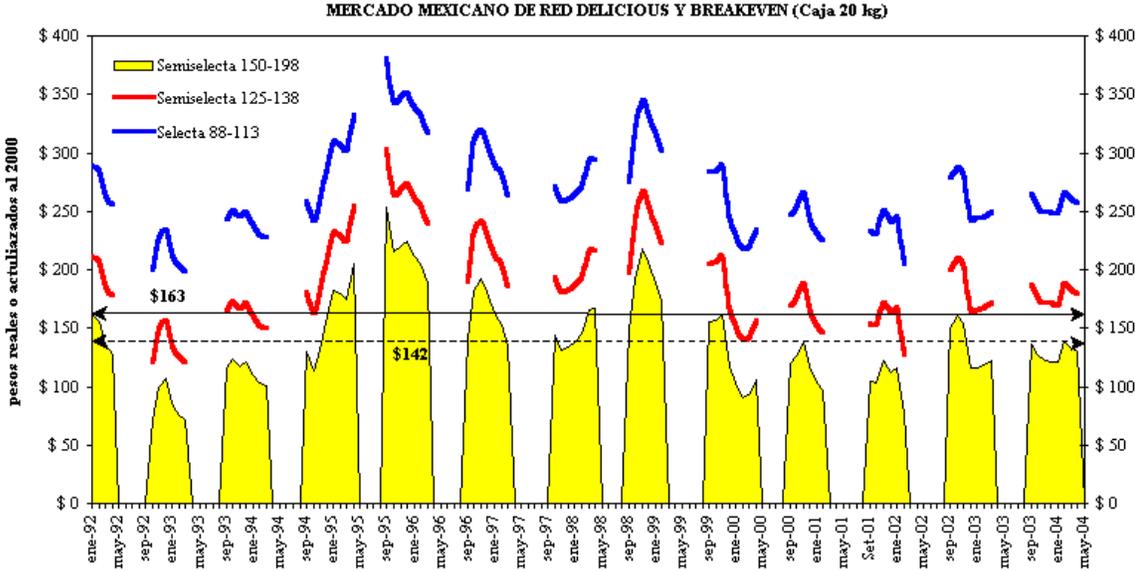
El costo promedio de producción en Chihuahua es de dos pesos el kilo de manzana, lo que representa 40 pesos por caja.

El costo por caja de conservación puede variar de 17 a 29 pesos, el empaque vale 37 pesos en promedio, los intereses pueden ir de tres a seis pesos, y los gastos de la venta

hasta el Distrito Federal van de 34 a 40 pesos, es decir que el precio varía entre 91 pesos de septiembre a diciembre y 112 pesos de septiembre a julio. De las amortizaciones son 11 pesos.

En resumen, el costo de venta oscila entre 142 pesos de septiembre a diciembre y 163 pesos de septiembre a julio, por caja de manzana de 20 kilos.

El *breakeven* o costo mínimo de venta, en el período de septiembre a diciembre, tiene como referencia de 268 a 289 pesos por caja de calidad superior. La gráfica siguiente permite apreciar comparativamente la proyección del costo mínimo con relación al precio mayorista de *Red Delicious* de origen nacional, en diferentes calidades y tamaños:



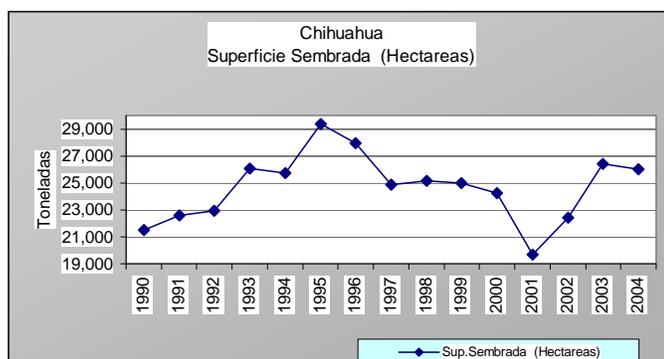
Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

En el siguiente cuadro, podemos observar los datos que corresponden a la manzana del estado de Chihuahua, datos anuales como son la superficie sembrada, superficie cosechada, producción, rendimiento, precio medio rural y valor de la producción:

PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE MANZANA EN EL ESTADO DE CHIHUAHUA 1990-2004						
Años	Sup. Sembrada (Hectáreas)	Sup. Cosechada (Hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Ton/ Ha)	Prec Med Rural (\$/Ton)	Valor de la Prod. (Pesos)
1990	21,488	17,713	256,977	14.508	846.35	217,492,483.95
1991	22,577	18,406	278,714	15.143	1,180.90	329,133,362.60
1992	22,917	22,345	364,306	16.304	811.27	295,550,528.62
1993	26,075	25,272	334,044	13.218	968.99	323,685,295.56
1994	25,725	21,500	242,297	11.27	1,372.61	332,579,285.17
1995	29,360	22,063	235,365	10.668	1,809.44	425,878,845.60
1996	27,966	20,518	240,534	11.723	1,974.35	474,898,302.90
1997	24,888	24,320	414,337	17.037	1,871.90	775,597,430.30
1998	25,152	18,890	206,522	10.933	3,488.85	720,524,279.70
1999	24,974	24,328	276,637	11.371	3,585.45	991,868,131.65
2000	24,271	19,142	195,988	10.239	3,611.44	707,798,902.72
2001	19,705	19,408	261,174	13.457	2,736.57	714,720,933.18
2002	22,437	22,103	301,741	13.652	3,086.61	931,356,788.01
2003	26,412	24,240	350,242	14.449	3,394.39	1,188,857,942.38
2004	26,018	24,175	388,484	16.07	3,166.67	1,230,199,333.33
Cultivo: Manzana Perennes, sin clasificar, de riego y temporal						

Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

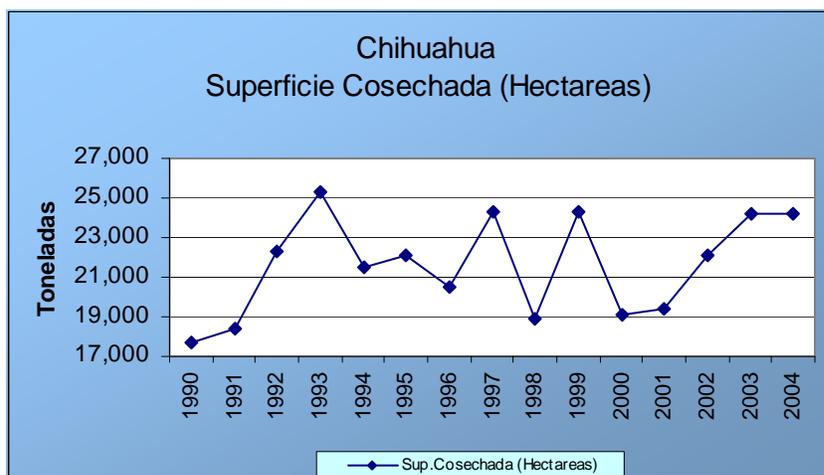
La superficie sembrada, tuvo el mayor número de hectáreas en el año de 1995 con un total de 29,360, el menor histórico le corresponde al año 2001 con sólo 19,705 hectáreas, hay que visualizar en la siguiente gráfica y en el cuadro anterior, una disminución constante en los años 1999, 2000 y 2001, esto provocado por un compromiso de precios que nunca se respetó, el cual la misma Secretaría de Economía impuso tres precios por debajo del costo de producción, provocando que los productores de Chihuahua prefirieran no sembrar o hayan cultivado otra fruta. En la siguiente gráfica se observa claramente:



Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

La superficie sembrada, se ha visto afectada desde el comienzo por las masivas importaciones estadounidenses y es por eso que desde 1995 no se han vuelto alcanzar las cantidades de hectáreas sembradas de ese año, ya que al verse obligados a vender la manzana a bajos precios por el *dumping* realizado por los estadounidenses, los nacionales han preferido sembrar otros productos o simplemente han quebrado y dejado los huertos.

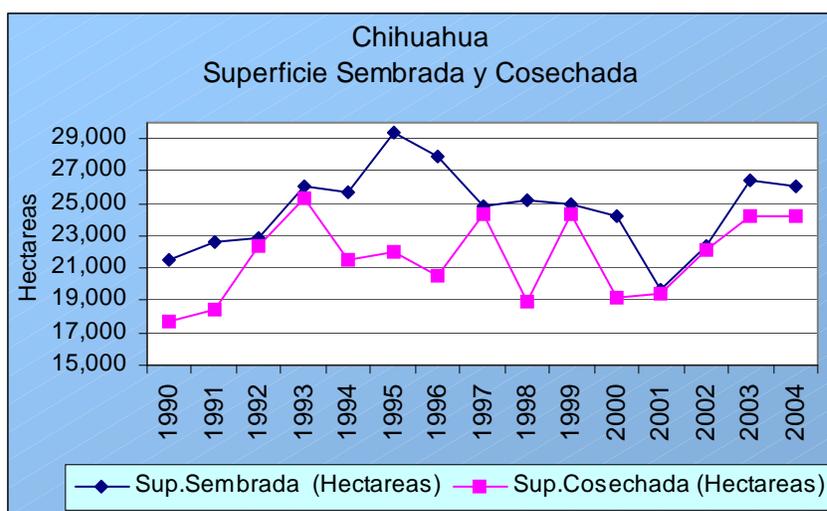
En lo que respecta a la superficie cosechada podemos observar, que en el año de 1993 se obtuvieron 25,272 hectáreas, pero algunos años son verdaderamente dramáticos, como el de 1998, con tan sólo 18,890 hectáreas cosechadas, o el del año 2000 que se redujo en más de un 27 por ciento con respecto al año anterior con sólo 19,142 hectáreas cosechadas, esto debido al gran atraso y estancamiento tecnológico que ha provocado el *dumping* estadounidense. En la siguiente gráfica lo podemos observar más claramente:



Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

La superficie cosechada no ha logrado rebasar las 25,272 hectáreas registradas en 1993, que casualmente también coincide con el año en que se empezó a registrar un *dumping* indiscriminado por los Estados Unidos de América. Con cifras como la del año 2000 donde no se logra rebasar ni las 20,000 hectáreas cosechadas, todo esto se debe a un gran estancamiento, producto del *dumping*.

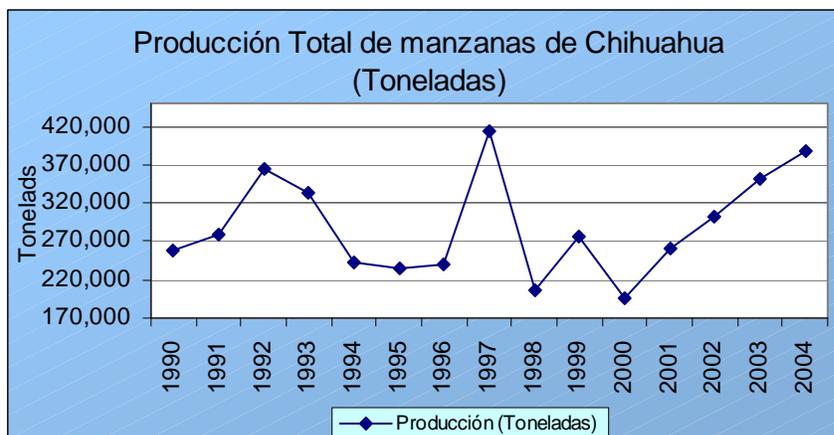
Ahora, es importante hacer un análisis de la superficie sembrada y cosechada anualmente, ya juntas podemos observar los años críticos, como el de 1996, en donde menos del 64 por ciento de lo sembrado se pudo cosechar, estas cifras son muy similares en los años de 1995 y 1998. Para los años 2000 y 2001 hay una gran mejoría en la cual prácticamente más del 98 por ciento de lo sembrado se cosechó. La siguiente gráfica lo muestra:



Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

La producción es el dato más importante de la tabla, ya que aquí podemos darnos cuenta realmente cómo se ha encontrado el sector año por año. La primer cifra que salta a la vista es la del año 1997 en la que se alcanzaron 414,337 toneladas, logrando con esto ser el año de mayor producción en todo el periodo investigado, hay que recordar que ese mismo año es cuando se impuso una cuota compensatoria provisional del 101 por ciento para la manzana importada de Estados Unidos de América. Al año siguiente se firmó un compromiso de precios el cual sólo funcionó para que los estadounidenses nos invadieran con más toneladas de su manzana y así en 1998, viene la reducción más grande del periodo con respecto al año anterior, donde la producción disminuyó a menos de la mitad

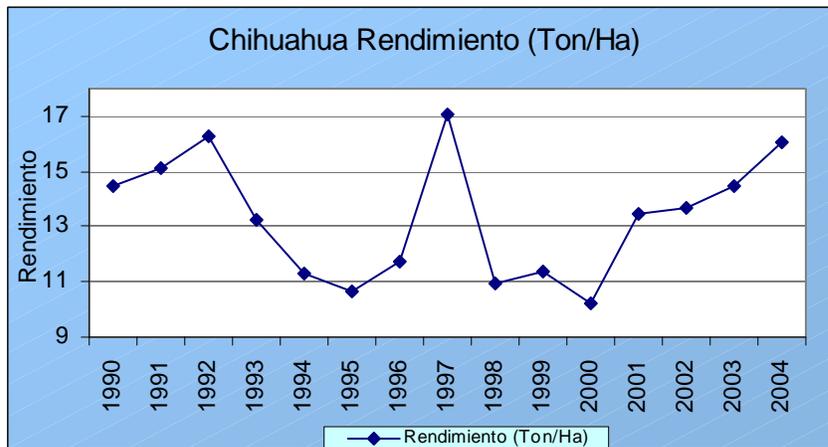
con respecto al año 1997, llegando apenas a las 206, 522 toneladas, siendo ésta la segunda producción más baja junto con la del año 2000 en los últimos catorce años. Se puede apreciar mejor en la siguiente gráfica:



Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

A partir del año 2000, se ha incrementado la producción en nuestro país, pero nunca alcanzando y ni siquiera acercándonos a la producción del año de 1997, donde se sobrepasaron las 414 mil toneladas. Para el año 2004 apenas se lograron rebasar las 388 mil toneladas y para los años posteriores al menos hasta el 2010 las perspectivas no indican que será posible superarlo. La situación de la producción es un claro ejemplo de cómo el *dumping* ha golpeado a los productores nacionales de manzana, en donde seguramente se llegará al 2008 sin poder rebasar la cifra de once años atrás, lo cual implicará como hasta la fecha un estancamiento profundo para el sector.

Los rendimientos dentro del sector reflejan un poco los de la producción, donde el año con más rendimientos fue también el de 1997, alcanzando una cifra difícil de superar de más 17 toneladas por hectárea, siendo este el mayor rendimiento del periodo analizado, acercándose sólo el año 2004, en el cual se lograron más de 16 toneladas por hectárea, pero hay años como el de 1995 y el del 2000, donde no se alcanzan ni las 11 toneladas por hectárea. En el gráfico se puede observar más detalladamente:

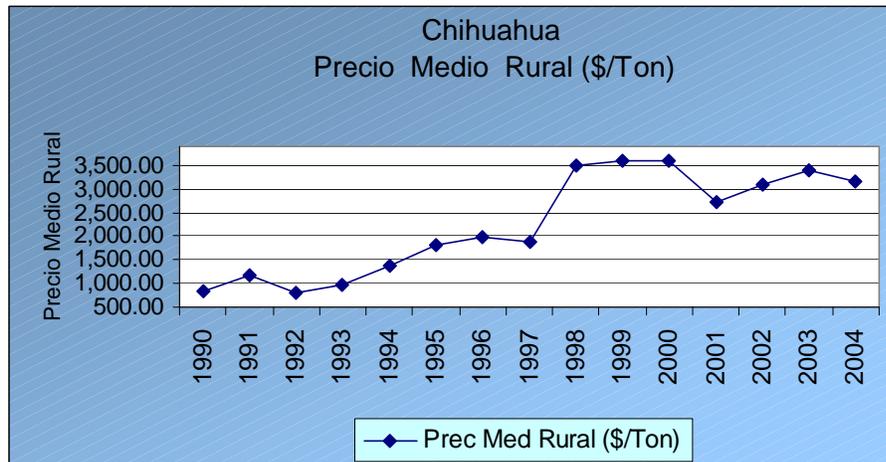


Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

Podemos observar que a partir del año 2002, los rendimientos empiezan a ir en ascenso esto seguramente ligado a la cuota compensatoria impuesta en el año 2002, la cual se fijó en 46.58 por ciento y permitió avanzar un poco en los pendientes tecnológicos a los productores nacionales. Los rendimientos van de la mano con la tecnificación.

Precios

El precio medio rural, mantuvo una constante en ascenso desde 1992 hasta 1996, con una disminución nada fuera de lo normal en el año de 1997, esto debido a la ley de la oferta y la demanda por lo que al ser el año con más producción, disminuyó el precio y pasó lo contrario al año siguiente donde al ser uno de los años con menos producción del periodo analizado, el precio se incrementó contundentemente y mantuvo una constante hasta el año 2000. En el año 2001 la manzana se vendió a uno de los precios más bajos del periodo con 2,736 pesos por tonelada, esto debido al *dumping* estadounidense el cual también coincide con el año de mayor invasión de la manzana de los Estados Unidos de América, la cual exportó a México más de 159,000 toneladas a precios depredadores, provocando que los productores nacionales redujeran los precios a esos niveles. Como se expone en la siguiente gráfica:

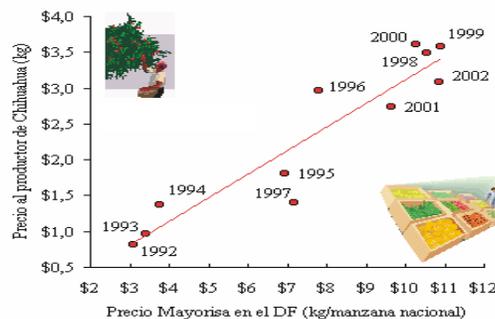


Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

Los precios han sido bajos durante todo el periodo analizado, lo cual se ve imposible que mejoren mientras persistan los precios *dumping* de los Estados Unidos en nuestro país.

El productor recibe un precio por cada kilo de manzana, el cual está ligado directamente con el precio mayorista en el Distrito Federal, de la *Red Delicious* origen nacional, entre 1992 y el 2002. La gráfica, permite comentar que un aumento de 1 peso en el mercado, mejora en 0.331 centavos de peso el precio del productor, y lo mismo en sentido contrario.

RELACIÓN DIRECTA ENTRE EL PRECIO DE LA MANZANA NACIONAL CON RESPECTO A LA IMPORTADA (NEXO CAUSAL)



Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

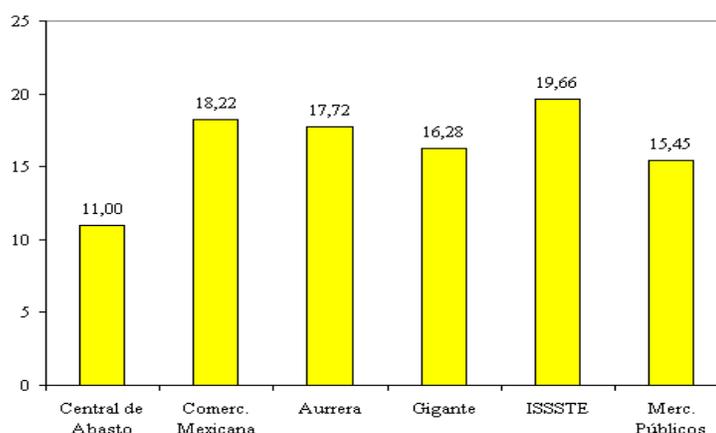
El precio que recibe el productor por su fruta comercializada en fresco, es muy transparente y altamente ligado con el precio mayorista del Distrito Federal para *red delicious* de origen nacional. A su vez, este precio mayorista varía en función de la

evolución del precio de la manzana *red delicious* de origen importada en el mismo mercado.

Los precios para mayor exactitud, han sido divididos en dos rubros: minorista y mayorista, comenzaremos con el primero de ellos.

En febrero del 2000, se realizó un estudio del precio mayorista en el Distrito Federal. , para compararlo con el registrado en la Central de Abasto, en la variedad *Golden Delicious* (22.35 dólares por caja). El resultado se presenta en la gráfica siguiente, y en promedio el precio minorista se ubican entre el 41 y 79 por ciento por arriba del mayorista, según el canal comercial. Entre el año 1992 y el año 2002 fue del 50 por ciento. (Giacinti, 2004:6).

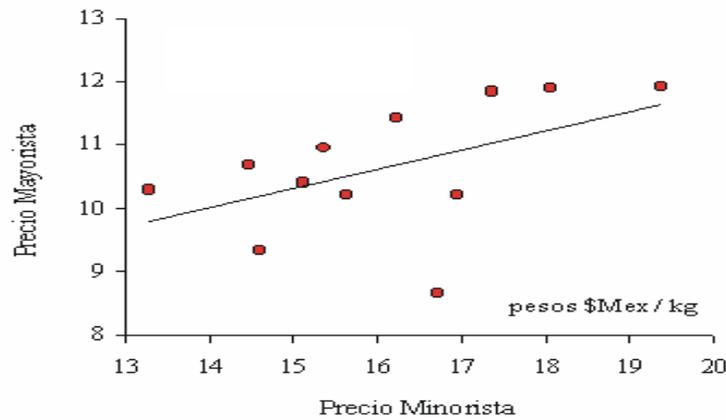
Precio mayorista y minorista de Golden Delicious (\$/Kg)



Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

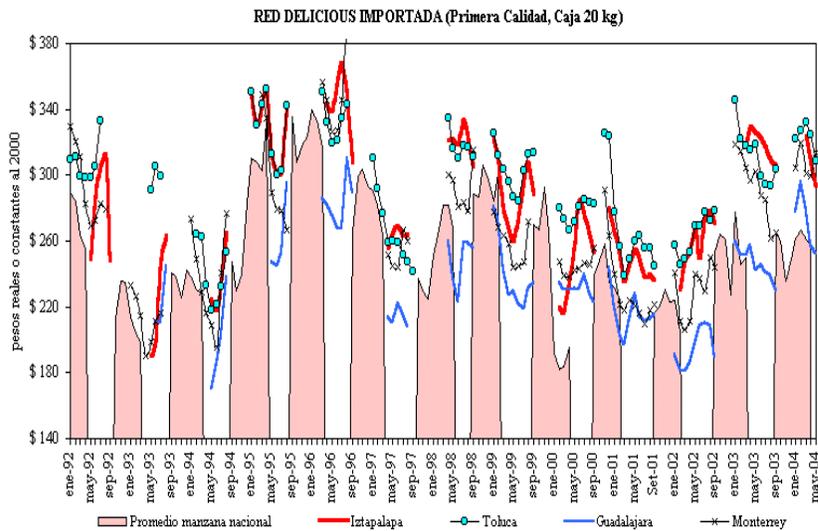
La comparación estadística entre los precios minoristas y mayoristas a valores constantes al año 2000, hace presumir que si bajan los precios de las manzanas importadas, afecta en mayor medida a la producción nacional, pero el consumidor mexicano no recibe en la misma proporción el beneficio de esta reducción en el precio. (Giacinti, 2004:6.).

LOS PRECIOS BAJOS DE LA MANZANA IMPORTADA NO BENEFICIAN AL CONSUMIDOR FINAL. ANALISIS ESTADISTICO (1992 al 2002)



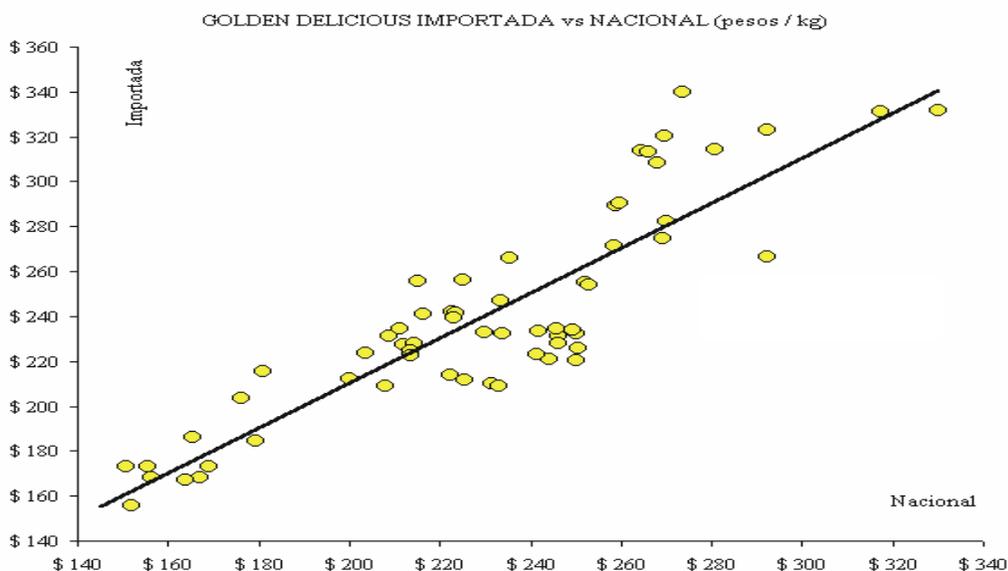
Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

Dado que la mayoría de la manzana importada se comercializa a través de las tiendas de autoservicio, estos grandes centros comerciales se beneficiarían con el proceso comercial de introducir grandes volúmenes de manzanas importadas a bajos precios de venta, incluso, por debajo de sus costos lo que deriva en lo que se denomina internacionalmente como *dumping*.



Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

El análisis del precio mayorista en pesos, de enero de 1996 a mayo del 2004, comprueba en primer lugar, una alta vinculación entre ambos orígenes, mientras que al evaluarlo en dólares y en moneda constante la correlación desciende. En segundo lugar, existe una correlación entre *Red* y *Golden Delicious* importada, formándose el precio de amarilla un 10 por ciento por arriba de la roja. (Giacinti, 2004:8)

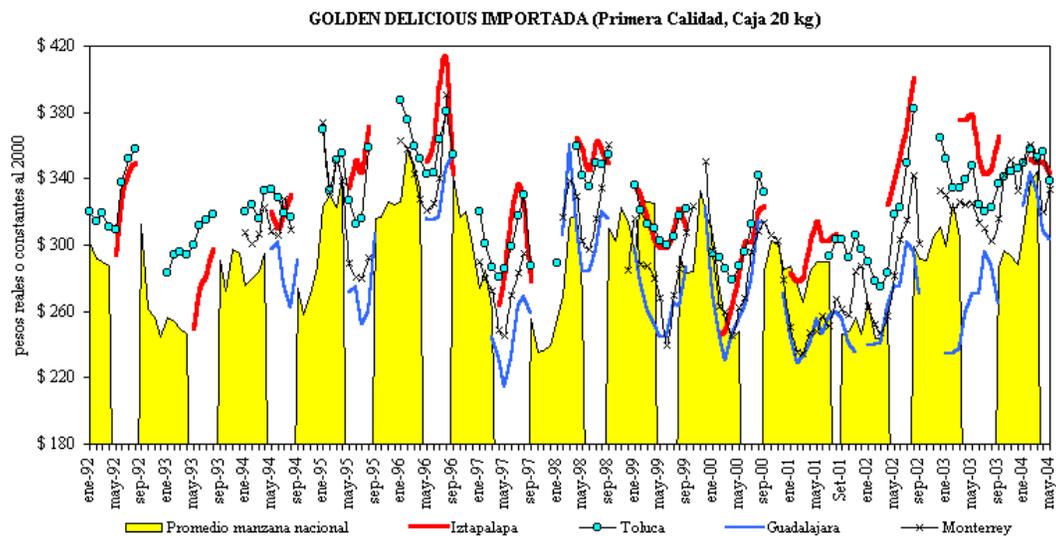


Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

La *Red Delicious* importada forma el precio en los principales mercados de México, concatenadamente en *Golden Delicious* importada y en las mismas variedades de manzanas de origen nacional, con un efecto dominó en las variaciones de los precios.

Al igual que en *Red Delicious*, se observa que el convertir la serie de precio en dólares no permite un análisis objetivo y razonable del mercado mexicano de manzanas en fresco, en particular cuando está muy sobrevaluado o devaluado el peso mexicano frente al dólar.

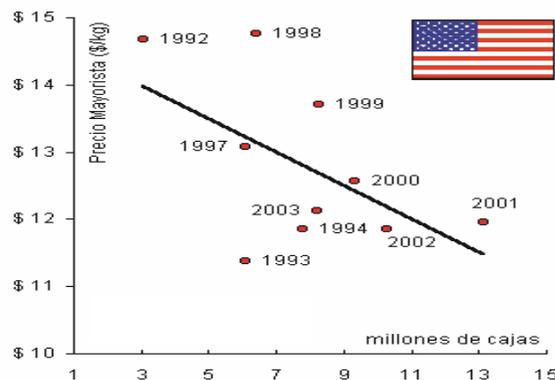
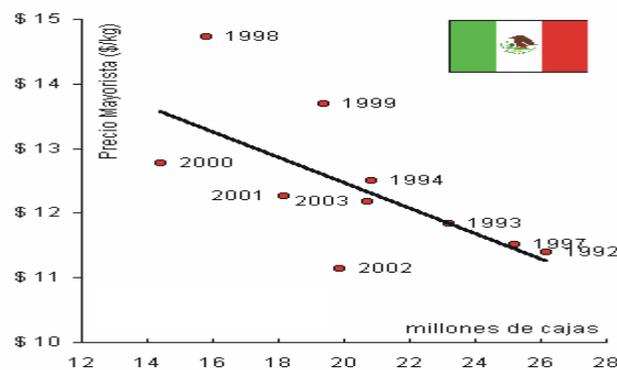
Por último, la gráfica comparativa de evolución de los precios en valor constante de la manzana amarilla importada en los diferentes mercados, con relación al promedio de la manzana nacional, permite dimensionar el grado de vinculación.



Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

Un aumento de un millón de cajas en la cosecha nacional, hace bajar el precio mayorista en 0.1958 pesos por kilo. A manera de ejemplo, sobre la base de 21 millones de cajas de manzana de mesa, el precio teórico es de 12.28 pesos por kilo, y ante un aumento de la producción de 2.1 millones de cajas (10 por ciento más), el precio debería disminuir a 11.87 pesos (menos 3.35 por ciento). En la importada ocurre algo similar, un aumento de 1 millón de cajas disminuye el precio en 0.2484 pesos por kilo. Una oferta de nueve millones de cajas tiene un precio teórico inicial de 12,51 pesos por kilo, y una variación positiva del 10 por ciento (900 mil cajas) haría bajar el precio un dos por ciento (12,26 pesos). (Giacinti, 2004:9)

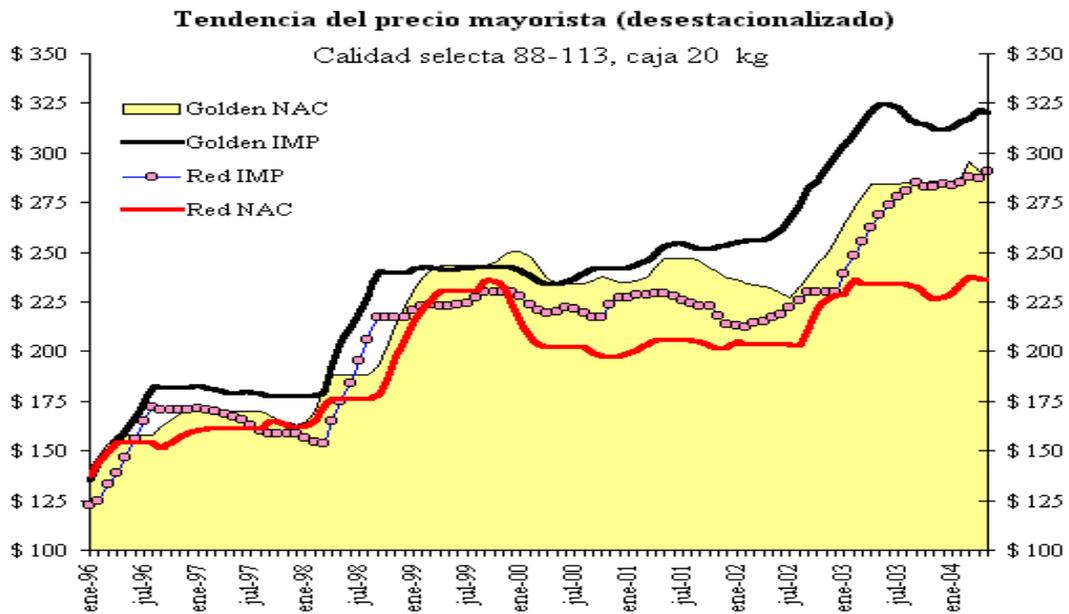
EXISTENCIA DE CORRELACIÓN ENTRE LOS MERCADOS DE ORIGEN NACIONAL E IMPORTADO



Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

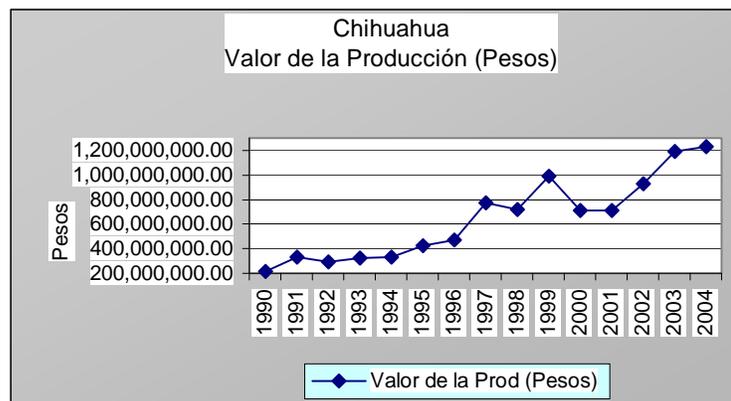
Existe una alta correlación entre la mayoría de los mercados, a partir del precio mensual de *Red Delicious* importada en el Distrito Federal, tanto de origen nacional como importado, como en manzanas amarillas y rojas.

El precio de la *Golden* nacional, se mantuvo por arriba de la roja importada, con un 5 por ciento más y por encima de la roja nacional con 13 por ciento más. Esto puede ser porque la demanda es mayor a la oferta, y además, por lo jugosa y aromática que es la variedad.



Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2004.

Con respecto al valor de la producción, podemos comentar en general que no se ha desarrollado como debería, pero esta evolución se ha venido dando a cuenta gotas, sobre todo a partir de la cuota compensatoria fija del 46.58 por ciento impuesta en el año 2002, que permitió a los productores de manzana nacionales vender a mejores precios su fruta que en años anteriores. Es por eso que en los años 2003 y 2004 se rebasó el 1, 180, 000,000 de pesos, en la gráfica se observa más fácilmente:



Fuente: UNIFRUT con datos de SAGARPA, *Formulario oficial*, 2005.

Consumo.

El consumo de la manzana en nuestro país es principalmente en fresco. Se considera que del total de la producción, abarca entre el 70 a 75 por ciento, mientras que el restante, 30 a 25 por ciento es para uso industrial. (UNIFRUT “b”, 1996: 7).

En lo que se refiere a consumo en fresco, cabe señalar que a pesar de que este depende principalmente de las condiciones socioeconómicas de la población, para el caso de la manzana el consumo nacional per cápita se ha incrementado. Así podemos calcular un promedio que en los ochenta se consumía unos cuatro kilogramos por persona, en los noventa unos cinco kilogramos y a partir del año 2000 un promedio de seis kilogramos por persona. La manzana está situada en la quinta posición de las frutas más consumidas del país, sólo por debajo de la naranja, el plátano, el aguacate y el limón. (UNIFRUT “a”, 2000: 7 y 8).

Sin embargo, se considera que este consumo sigue siendo reducido, si se compara con otros países y en particular con los Estados Unidos de América, donde el consumo per cápita ha pasado de ocho punto dos kilogramos al año en los noventa, a diez kilogramos al año en el año dos mil.

Con respecto al uso industrial, encontramos un número de productos que se derivan de la manzana y que sirven de base a otras industrias como la elaboración de jugos, la refresquera o bien la elaboración de alimentos azucarados.

Comercialización-Mercado.

En lo que respecta a la comercialización del producto en fresco. Dentro de este esquema, las plazas que comercializan un 65 por ciento del total del producto nacional son, por orden de importancia, Distrito Federal. (con un 40 por ciento), Guadalajara y Monterrey; su importancia radica en que además redistribuyen a otros estados. El resto de la producción se comercializa a través del consumo local de los tres principales estados productores con cerca del 20 por ciento, mientras que el sobrante se traslada a otras plazas. (Giacinti, 2004:11.).

En lo que se refiere a los canales de comercialización y de acuerdo a los datos aportados por productores de la región de Cuauhtémoc, Chihuahua, podemos distinguir claramente tres canales de comercialización:

1. - A través de un comisionista. Este agente de la comercialización que tiene los contactos y vínculos, traslada el producto y de acuerdo al precio registrado en la central de abasto obtiene un 10 por ciento como comisión de la venta total. En este caso, las desventajas de la comercialización recaen directamente en los productores, ya que en muchos de los casos, los comisionistas registran un precio menor del que realmente se pagó, lo que implica una ganancia adicional; o bien, el envío del pago a los productores se da durante periodos de tiempo bastante largos, lo que representa para éstos últimos un proceso de descapitalización. Esta forma, de comerciar ha sido la que históricamente ha predominado.

2.- A través de un intermediario. Este agente ofrece la ventaja de pagar de inmediato el producto, pero a precios bajos. Aunque esta forma no es la predominante, sigue estando presente y sobre todo, absorbe a los pequeños productores que no tienen la posibilidad de esperar el pago del comisionista, haciéndolos por lo tanto el sector más vulnerable.

3.- A través de la vinculación directa entre productores y comerciantes mayoristas. Aunque este canal representaría la mejor opción, no ha alcanzado la importancia requerida. La principal desventaja, se pone de manifiesto en los pequeños productores, ya que no todos tienen la posibilidad de pagar los costos que representa un adecuado manejo poscosecha. En el caso particular de Chihuahua, los productores pequeños que forman la Unión Agrícola Regional de Fruticultores que han hecho esfuerzos para fortalecer este tipo de canal, a través de una Comercializadora, que otorgue ventajas y apoyos durante este proceso, sin embargo, pese a este esfuerzo no se ha logrado concretizar. (UNIFRUT "a", 2000: 11 y 12.).

CAPÍTULO III. LA PRÁCTICA COMERCIAL DEL *DUMPING* POR PARTE DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA HACÍA LA MANZANA MEXICANA, CONSECUENCIAS PARA LOS PRODUCTORES NACIONALES.

3.1 LA SOBREPDUCCIÓN DE MANZANA EN ESTADOS UNIDOS Y LAS MEDIDAS UTILIZADAS PARA COMBATIR EL EXCESO DE OFERTA.

En los Estados Unidos de América la crisis de sobreproducción de productos tales como el trigo y la propia manzana ya se hicieron crónicos y no han podido superarse a pesar de la fuerte intervención gubernamental en favor de sus productores.

A finales de la década de los ochenta se empezó a denotar los problemas de sobreproducción que padecían los productores de Washington, con cosechas sin precedentes año con año y por ende con precios más bajos cosecha tras cosecha, problema que en la actualidad siguen sin poder resolverse después de dos décadas.

Las diferentes mediadas que han tomado, entre las que podríamos comentar las costosas publicidades que pagan en los medios de comunicación enfatizando la “calidad” de su manzana, el levantamiento de las restricciones que la manzana tenía en muchos países y los millones de dólares que invierten anualmente para incrementar su participación en dichos países, además de los distintos tipos de subsidios y los cientos de programas donde miles de manzanas son desviadas a organizaciones de caridad, como son engordadores de ganado, fabricantes de etanol, desayunos escolares, etc., no han sido suficientes y fácilmente podemos observar que el problema no se ha resuelto ni tiene esperanzas de resolverse, ante estas circunstancias en las que los productores estadounidenses de manzana se encuentran literalmente entre la espada y la pared, la apertura de nuevos mercados fue una de las soluciones tomadas para resolver su problema.

Así, países como Canadá, Taiwán y Filipinas fueron afectados por la entrada masiva de manzana estadounidense.

Como parte de este mismo problema, en los últimos años se ha observado un incremento de importaciones de manzana proveniente de los Estados Unidos de América para México. Como se aprecia en el siguiente cuadro, las importaciones de manzana *red* y *golden* han

aumentado año con año, con excepción de 2004 que coincide con la producción más baja en toda la historia del estado de Washington y un nuevo record para 2005 debido a una sobreproducción más de aquel país.

IMPORTACIONES ANUALES DE MANZANA	
Estados Unidos-México	
AÑO	VOLUMEN
1990	4,456
1991	18,833
1992	94,683
1993	122,063
1994	156,156
1995	81,965
1996	89,426
1997	104,990
1998	88,307
1999	79,642
2000	129,780
2001	159,196
2002	105,655
2003	108,692
2004	68,609
2005	111,315

Fuente: UNIFRUT con información de Aduanas, *Formulario oficial*, México 2005.

Los ejemplos de los países anteriores deben ser tomados como referencia por las autoridades mexicanas, ya que en el caso de Canadá gracias a la intervención oportuna del gobierno en defensa de sus productores pudieron resarcir el problema, mientras que en Taiwán y Filipinas fue diferente, cuando las autoridades intervinieron ya era muy tarde y miles de productores estaban en quiebra.

3.2 EL DUMPING REALIZADO HACÍA LA MANZANA MEXICANA POR PARTE DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.

Antes de comentar sobre el caso específico que nos interesa, mencionaré algunos de los puntos que considero básicos e indispensables para poder entender la denuncia de *dumping* para la manzana.

En el comercio mundial se han presentado productos dentro de las corrientes internacionales de comercio a precios o condiciones con lo que las demás naciones no pueden competir, al analizar las causas por las que sucede esto, se ha encontrado que se

generan condiciones desleales de comercio originadas por la necesidad de ese país o por los productores de ese artículo de vender aun a costa de sacrificar no sólo sus utilidades sino hasta parte de sus costos de producción. El gobierno de determinado país subvenciona con subsidios u otros tipos de ayuda a las exportaciones de su país o alguna actividad económica en perjuicio de los productores de otros países. Lo que generaba normalmente la contestación de estos mediante el establecimiento de impuestos que en algunas ocasiones no estaban justificados tanto por la no existencia de una práctica desleal como por el monto de los impuestos establecidos no correspondían al monto de la práctica desleal.(Ley de Comercio Exterior, 2003: 9)

Código antidumping.

Con base en lo anterior, con el objeto de poder identificar las prácticas desleales de comercio exterior, medir y dosificar la contestación de los países afectados, en el seno del GATT se analizó el problema y se formuló lo que se ha llamado el Código *Antidumping* el cual ha sido suscrito por todos los países adheridos a este organismo, actualmente denominado Organización Mundial de Comercio, los países que lo han suscrito, a su vez han establecido dentro de sus normas jurídicas, leyes basadas en este código, de esta manera en nuestro país se estableció la Ley de Comercio Exterior que tiene sus bases en este código *antidumping*.

De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior:

Art. 30. “Las importaciones en condiciones de discriminación de precios consisten en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal”

Art. 31. “El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales”.

“Se entiende por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones del mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un periodo representativo, entre compradores y vendedores independientes.”

“El valor reconstruido en el país de origen, se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.”

“Para el cálculo del valor normal podrán excluirse las ventas en el país de origen o de exportación a un tercer país si la Secretaría determina que dichas ventas reflejan pérdidas sostenidas. Se considera como tales a las transacciones cuyos precios no permitan cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de operaciones normales en un periodo razonable, el cual puede ser más amplio que el periodo de investigación.” (Ley de Comercio Exterior, 2003: 9)

Precios de la manzana por de bajo del costo de producción en Estados Unidos.

Por lo anterior habría que ver si las ventas realizadas en Estados Unidos se realizaron en condiciones comerciales normales o si estas reflejan pérdidas que no permiten cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de operaciones comerciales normales.

Para analizar lo anterior veamos el siguiente cuadro que contiene los costos de producción:

Análisis de los precios FOB o libre en los Estados Unidos de América						
COSTOS RED				COSTOS GOLDEN		
Año	Agrícola	Empacadora	Costo total	Agrícola	Empacadora	Costo total
1992	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
1993	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
1994	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
1995	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
1996	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
1997	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
1998	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
1999	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
2000	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
2001	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
2002	6.03	7.2	13.23	5.59	7.5	13.09
2003	6.03	7.4	13.43	5.59	7.95	13.54
2004	6.03	7.55	13.58	5.59	8.25	13.84

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Por lo que respecta al costo agrícola, está basado en el estudio denominado *D'Bruille* de la misma manera que lo realizan diversos especialistas, como la *Washington Growers Clearing House* y diversas universidades de los Estados Unidos de América. Dicho cálculo se realizó de la siguiente forma:

Cálculo de costos más gastos generales y utilidad			
variedad	costo	Gastos + Utilidad	Suma
red	13.23	1.0584	14.29
golden	13.09	1.0472	14.14
Nota: se considero un 8% de gastos generales y utilidad			
Nota: se tomo cómo costo el estudio de D'Bruille.			

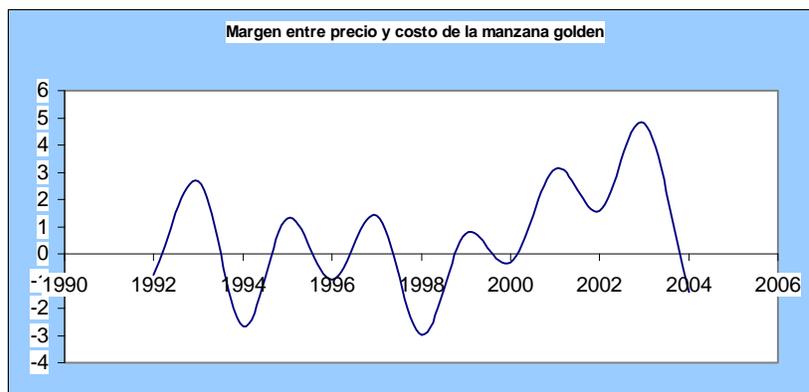
Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Determinando el costo de producción, más gastos y una utilidad razonable, es posible ver si las ventas internas en los Estados Unidos de América se ajustan a los precios mínimos de su costo.

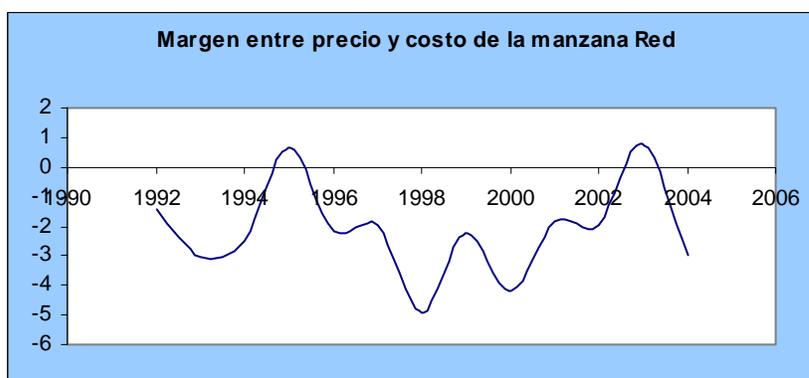
Análisis de los precios FOB en Estados Unidos de América				
PRECIOS PROMEDIO				
	Red Delicious		Golden Delicious	
Año	Precio Red	Costo Red	Precio Golder	Costo Golder
1992	12.86	14.29	13.38	14.14
1993	11.22	14.29	16.82	14.14
1994	11.78	14.29	11.47	14.14
1995	14.92	14.29	15.45	14.14
1996	12.11	14.29	13.19	14.14
1997	12.34	14.29	15.55	14.14
1998	9.39	14.29	11.17	14.14
1999	12.04	14.29	14.88	14.14
2000	10.08	14.29	13.82	14.14
2001	12.46	14.29	17.27	14.14
2002	12.34	14.29	15.73	14.14
2003	15.07	14.29	18.93	14.14
2004	11.29	14.29	12.73	14.14

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

En la siguientes graficas podemos apreciar el margen que hay entre el precio y el costo de ambas variedades de manzana.



Fuente: Elaboración propia con datos de Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.



Fuente: Elaboración propia con datos de Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Como se puede apreciar los precios promedio revelan que en términos generales las manzanas de las variedades investigadas en su propio mercado interno venden por debajo de sus costos de producción, de esta manera la manzana red durante todo el periodo de 1992 a 2005 solamente para el año 1995 y 2003 sus precios fueron superiores al costo de producción, mientras que para la variedad *golden* en los años 1992,1994,1996,1998,2000 y 2004 sus operaciones de venta se realizaron por debajo del costo de producción más los gastos y su utilidad razonable.

El cálculo anterior revela que existe una predisposición de ventas en condiciones de discriminación de precios de los productores de los Estados Unidos de América, ya que sus precios internos se realizan normalmente por de bajo de sus costos de producción, lo

cual revela que en el curso de trece años persiste una deformación económica dentro de su sector productivo, por lo que éste presenta un problema de carácter estructural que no ha sido resuelto y que sólo se ha aliviado el problema mediante algún mecanismo de compensación que ha permitido subsistir al sector pero no se ha resuelto de fondo.

Un ejemplo palpable, que demuestra que los precios bajos y las pérdidas en la producción de estas variedades se originan por la sobreproducción, es en el año 2003 en que la producción tuvo un importante decremento que significó el volumen de producción más bajo en los 15 años analizados. Fue un año excepcional que permitió atender la demanda interna de ese país, en el cual por excepción, los productores estadounidenses obtuvieron utilidades y las ventas de exportación no manifestaron precios *dumping*, cabe resaltar que para el caso de México a pesar de que se redujo dramáticamente la producción de los Estados Unidos en ese año, no hubo la necesidad de realizar importaciones para compensar esta reducción, además los precios de venta no fueron precios depredadores y permitieron en el caso nacional, que las ventas se realizarán a precios razonables.

Podemos ver claramente que en los años pico, de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda, el comportamiento en los precios fue de una alza en los años de disminución de oferta, y de una disminución en los años en que la oferta se incrementó.

LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA EN MERCADO NACIONAL CON EL PRODUCTO DE LA MANZANA

Precios por decrementos en la producción			Precios por incrementos en la producción		
Año	Producción	Precio	Año	Producción	Precio
1995	48,190	14.95	1998	52,222	9.39
2001	37,072	12.46	1999	41,397	12.04
2002	37,070	12.34	2000	45,192	10.08
2003	29,164	15.07	2001	38,676	11.29

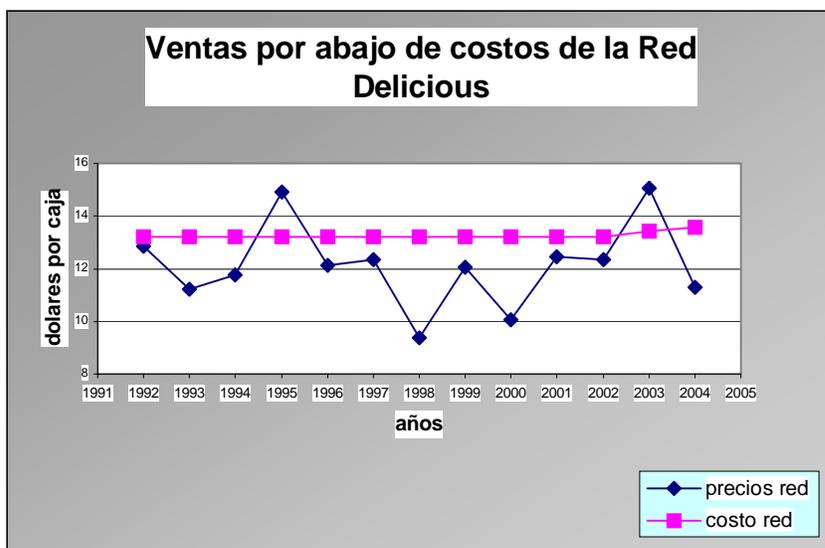
Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Como se podrá apreciar en el cuadro anterior, en donde existen decrementos importantes en la producción de la manzana, se incrementa el precio de venta a tal grado que en la cosecha 2003, ante el volumen más bajo de producción 29,164 millones de cajas, se

obtuvo el precio de venta más alto de los 15 años, de 15.07 dólares por caja, de tal manera que para el año 1998, se obtuvo el precio más bajo de este periodo con 9.39 dólares por caja y para el segundo año más bajo el año 2000, el segundo precio más bajo del periodo analizado, con 10.08 dólares por caja.

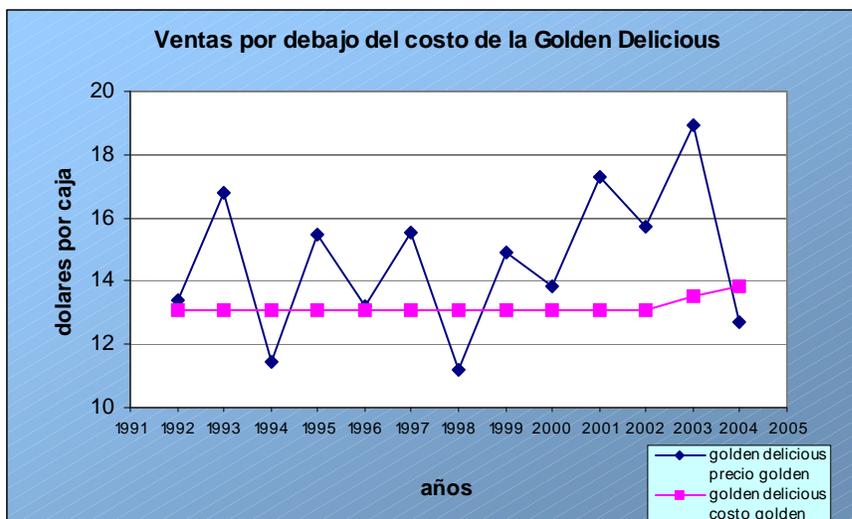
Lo anterior, se realiza dentro de un marco constituido por una demanda nacional de manzana estancada y que al no crecer, presiona los precios hacia la baja al presentarse cualquier incremento en la producción.

En la siguiente gráfica, se presenta un análisis de los precios promedio obtenidos del año de 1992 al año 2005 de acuerdo con la información de la *Washington Growers Clearing House*, así mismo, apoyándonos en el estudio de *D' Bruille*, el cual se aplicó en los años de 1992 a 2002, en tanto que para los años 2003 y 2004 se modificó, ya que los precios que cobran las compañías empacadoras aumentaron, manteniéndose fijo el costo de producción agrícola. Este comparativo en el caso de la variedad *Red Delicious* demuestra que en la mayoría de los años analizados se vendió por debajo de los costos de producción, con excepción de los años 1995 y 2003 en los cuales se presentaron bajas cosechas, el primero año 1995 además de la baja cosecha la producción de las nuevas variedades era todavía incipiente por lo que no impacta al volumen total de la oferta de manzanas de ese país.



Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

En el caso de la variedad *golden*, aunque se presenta más estable la línea de los precios, estos se ven impactados también por los volúmenes de producción de la variedad *red Delicious*.



Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Con estos argumentos, se llega a la conclusión de que los precios de venta de las manzanas *red* y *golden* de los Estados Unidos de América, se han visto afectadas por los volúmenes de producción que sobrepasan la demanda de ese país. Aunado a esto, el incremento de ofertas de nuevas variedades que le han robado parte importante del mercado, obligan a los productores de estas variedades (*red* y *golden*) a reducir sus precios aún por de bajo de su costo de producción, el cual durante el periodo analizado de 13 años. Durante 11 años se han realizado las operaciones de venta de la manzana de la variedad *red delicious* por de bajo del costo de producción y evidentemente que ha impactado a los precios de la otra variedad, la *golden delicious*.

La participación y la aceptación de la manzana del estado de Washington de las variedades investigadas tanto en México como en los propios Estados Unidos de América, se debe principalmente a que vende por de bajo de sus costos de producción y no como constantemente argumentan los productores y exportadores norteamericanos a sus supuestas mejoras tecnológicas y de organización comercial.

Esta situación de los precios abajo del costo de producción internos en Estados Unidos de América, es el reflejo exacto de sus importaciones para México, lo cual ha venido afectando desde que exporta sus grandes volúmenes de excedentes.

Precios discriminatorios de la manzana de exportación a México.

Por otra parte, la información de las gráficas anteriores son los precios promedio en el mercado norteamericano y no los precios de exportación a nuestro país, por lo que para particularizar esta información se realizó lo siguiente:

Podemos revelar que el 83 por ciento de las importaciones de manzana provenientes de los Estados Unidos de América, corresponden a las variedades *red* y *golden*, y el porcentaje por calidad es el siguiente:

Total de importaciones de las variedades Investigadas		
Calidad	Red	Golden
Ex Fancy	43.25	29.58
Wa Fancy	2.2	0.8
Us Exfancy	0.063	7.07
Us Fancy	0	0
Us No.1	0.04	0.01
Total	45.553	37.46
Total de ambas variedades		83.013

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Del cuadro anterior, se desprende que las variedades *red* y *golden*, son las variedades de manzana que afectan al sector productivo nacional y que a pesar de que existen otras variedades, son estas las que impactan en los precios en el mercado mexicano.

El siguiente análisis, se realizó con base en los precios a los que se vendió la manzana en Estados Unidos de América, obtenidos por la *Washington Clearing House*, partiendo de que es muy complicado el tener los precios anuales a los que se vendió la manzana estadounidense en México, debido a que hay muchos factores como son la calidad, el tamaño, el grado, la variedad, etc. También hay otros factores que son directos en los gastos de exportación, los cuales son más complicados de promediar por los diferentes precios que se registran, como son: el flete, el cual varía dependiendo la aduana

(Reynosa, Nogales, Tijuana, etc.), la comisión sobre venta la cual depende del intermediario, los deslizadores que también son de diferentes precios, etc.

Así, lo que se hizo fue promediar los precios de venta en los Estados Unidos de América de ambas variedades de manzana por año:

PRECIOS DE LA MANZANA EN ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA							
Año	Precios Red	Precio Golden	Promedio de Ambas	Año	Precios Red	Precio Golden	Promedio de Ambas
1992	12.86	13.38	13.12				
1993	11.22	16.82	14.02	1999	12.04	14.88	13.46
1994	11.78	11.47	11.63	2000	10.08	13.82	11.95
1995	14.92	15.45	15.19	2001	12.46	17.27	14.87
1996	12.11	13.19	12.65	2002	12.34	15.73	14.04
1997	12.34	15.55	13.95	2003	15.07	18.93	17.00
1998	9.39	11.17	10.28	2004	11.29	12.73	12.01

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Posteriormente, partiendo de los costos de producción para cada una de las variedades nos dio un precio de 13.16 y la utilidad mínima más gastos, lo cual corresponde al ocho por ciento según el estudio de *D’Bruille*, se obtuvo el promedio de ambas variedades, el cual nos dio como resultado un precio de 14.22 dólares por caja de 20 kilos.

PROMEDIO DE AMBAS VARIEDADES			
Costo con gasto y utilidad			
Variedad	Costo	Gastos + Utilidad	Suma
Red	13.23	1.0584	14.29
Golden	13.09	1.0472	14.14
Ambas	13.16	1.0528	14.22

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

A esto le sumamos cuatro dólares más por gastos de exportación, el cual se obtuvo sacando un precio promedio del flete por caja que nos dio 2.85 dólares, éste fue el promedio del precio del flete más caro de 3.50 dólares y el más bajo de 2.20, lo cual como ya mencionamos depende de la aduana, le agregamos los costos mínimos fijos para exportar, como son .50 dólares por la inspección de SAGARPA, un costo mínimo de .50 dólares por comisión sobre venta, .07 dólares por la inspección USDA, .03 por el

certificado USDA, y poniendo los deslizadores más económicos son .03 y un termógrafo el cual por caja individual tendría un costo promedio de .02, lo cual si sumamos todos estos gastos, nos da un resultado de un dólar con quince centavos, esto agregándole el flete nos da los cuatro dólares del gasto de exportación.

COSTOS DE EXPORTACIÓN	
Suponiendo Mínimos	
Flete	2.85
Insp. SAGARP	0.5
Comisión s/v	0.5
Insp. USDA	0.07
Cert. USDA	0.03
Deslizadores	0.03
Termógrafo	0.02
	1.15
Total	4

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Si estos cuatro dólares los sumamos a los 14.22 dólares que obtuvimos por el promedio de ambas variedades, más gastos y utilidad, nos daría un precio de 18.22 por caja de 20 kilogramos. El cual prácticamente sólo en tres años se rebasa, 1995 con un precio promedio de 19.19 dólares, el 2001 con un precio promedio de 18.87 dólares y el año 2003, que es el año con mejores precio de los últimos quince con un precio promedio de 21.00 dólares por caja. De ahí en fuera todos los demás años estarían por debajo de los costos mínimos de producción y utilidad.

Para que lo tengamos más claro aquí esta la siguiente tabla, donde con **negritas** se indican los únicos años en que en teoría, no existió *dumping*:

**AÑOS EN LOS QUE NO EXISTIO DUMPING DE LA MANZANA PROVENIENTE DE
LOS ESTADOS UNIDOS (1992-2004)**

Años	Precio Promedio de Ambas	Gastos de Exportación	Precio USA más gastos de Exportación	Costo Promedio	Años	Precio Promedio de Ambas	Gastos de exportación	Precio USA Más gastos de Exportación	Costo Promedio
1992	13.12	4	17.12	18.22					
1993	14.02	4	18.02	18.22	1999	13.46	4	17.46	18.22
1994	11.63	4	15.63	18.22	2000	11.95	4	15.95	18.22
1995	15.19	4	19.19	18.22	2001	14.87	4	18.87	18.22
1996	12.65	4	16.65	18.22	2002	14.04	4	18.04	18.22
1997	13.95	4	17.95	18.22	2003	17	4	21	18.22
1998	10.28	4	14.28	18.22	2004	12.01	4	16.01	18.22

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Ahora es importante recalcar y comentar que estas cifras se obtienen por promedios y ejercicios matemáticos, pero la realidad es muy diferente, los márgenes de *dumping* son descarados e indiscriminados, los ejemplos anteriores son supuestos de cómo se tuvieron que haber dado las transacciones, las trampas de los productores de Estado Unidos van desde el peso, mandando más kilogramos de manzana de las que presentan en la factura, hasta no incluir ninguna leyenda del desglose de gastos, un ejemplo de esto es lo siguiente, donde se tomaron datos de unas facturas enviadas en los primeros y últimos años de esta investigación, 1996 y 2005 respectivamente, se presentan un *dumping* descarado:

FACTURA DE EXPORTACIÓN CON DUMPING A LA MANZANA POR PARTE DE LOS
ESTADOS UNIDOS HACÍA MÉXICO, 1996

Exportación realizada 1996					
	lote 1	lote 2	Lote 3	lote 4	lote 5
Variedad	Red	Golden	Golden	Golden	Golden
Grado	WAXF	WAXF	WAXF	USXF	USXF
Tamaño	80	175	198	175	198
Precio factura	7.5	5.5	5.5	5.5	5.5
Gastos					
Inspección mexicana	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Comisión sobre ventas	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Inspección USDA	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Deslizadores	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
Termógrafo	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Total gastos	1.15	1.15	1.15	1.15	1.15
Precio FOB	6.35	4.35	4.35	4.35	4.35
Precio pagado a empackadora	7	7.25	7.25	7.25	7.25
Pago al agricultor	-0.65	-2.9	-2.9	-2.9	-2.9

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

En la tabla anterior, se presentan los datos de una factura de venta, que sirvió como prueba certificada que presentó UNIFRUT en el primer periodo de investigación *antidumping*, el cual fue del 1 de enero al 30 de junio de 1996, en el cual se establecen 5 operaciones de venta que llamaremos lotes, podemos observar que son distintos tamaños de manzanas 88, 175 y 198, de los grados WAXF y USXF, con un precio factura de 7.50 y de 5.50 si eliminamos todos los gastos llegamos al precio FOB o libre, el cual resulta de 6.35 y 4.35, pero pagando el precio de la empackadora, el agricultor no sólo no gana ninguna utilidad si no que está perdiendo, por lo que se concluye que éstas son ventas por debajo del costo de producción, es decir *dumping*.

En el siguiente cuadro, es el mismo caso, en el cual son datos de una factura que sirvió como presentación de prueba de UNIFRUT, también es del mismo periodo de investigación, es decir del 1 de enero al 30 de junio de 1996, la variedad es *golden* y los grados son diferentes a los anteriores así como los tamaños, demostrando que no importa la calidad, ni el tamaño, ni el grado, el *dumping* se realiza prácticamente en toda la manzana de mesa proveniente de los Estados Unidos de América.

FACTURA DE EXPORTACIÓN CON DUMPING A LA MANZANA POR PARTE DE LOS
ESTADOS UNIDOS HACÍA MÉXICO, 1996

Exportación realizada 1996			
	lote 1	lote 2	Lote 3
Variedad	Golden	Golden	Golden
Grado	XF	WF	WF
Tamaño	138	80	88
Precio factura	7.5	7.5	7.5
Gastos			
Inspección mexicana	0.5	0.5	0.5
Inspección USDA	0.1	0.1	0.1
Deslizadores	0.03	0.03	0.03
Termógrafo	0.02	0.02	0.02
Total gastos	0.65	0.65	0.65
Precio FOB	6.85	6.85	6.85
Precio pagado a empacadora	7.25	7.25	7.25
Pago al agricultor	-0.4	-0.4	-0.4

Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Partiendo del nuevo periodo de investigación, el cual corresponde del 1 de enero de 2004 al 30 de junio de 2005, en la cual se reproducen los datos de una factura de una operación realizada y la cual fue presentada por UNIFRUT como prueba ante la Secretaría de Economía, la situación tiene más de diez años y el *dumping* se sigue realizando de una manera voraz.

FACTURA DE EXPORTACIÓN CON *DUMPING* A LA MANZANA POR PARTE DE LOS
ESTADOS UNIDOS HACÍA MÉXICO, 2005

Exportación realizada 2005			Exportación realizada 2005	
	Lote 1	Lote 2		Lote 1
Variedad	Golden	Golden	Variedad	Red
Grado	USXF	USXF	Grado	WAXF
Tamaño	88	100	Tamaño	100
Precio factura	6.5	6.5	Precio factura	8
Gastos			Gastos	
Comisión sobre ventas	0.5	0.5	Comisión sobre ventas	0.5
Inspección USDA	0.1	0.1	Inspección USDA	0.1
Deslizadores			Deslizadores	
Termógrafo	0.02	0.02	Termógrafo	
Total gastos	0.62	0.62	Total gastos	0.6
Precio FOB	5.88	5.88	Precio FOB	7.4
Precio pagado a empacadora	8.25	8.25	Precio pagado a empacador	7.55
Pago al agricultor	-2.37	-2.37	Pago al agricultor	-0.15

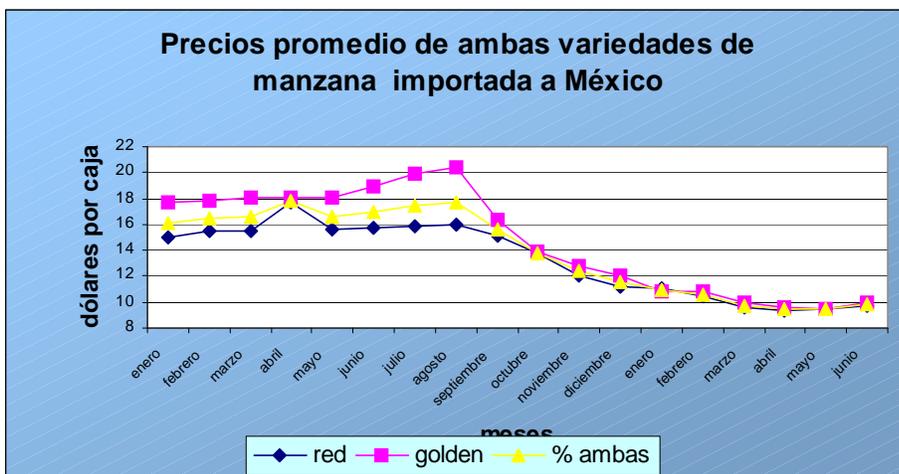
Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Cabe aclarar, que como éstos precios expuestos en los cuadros anteriores hay muchos que se encuentra por debajo de los costos de producción, lo cual obliga a la producción nacional a vender a los mismos precios o más cercanos al precio de venta de las importaciones de estadounidenses.

Como pudimos ver en los cuadros anteriores las empacadoras no realizan por si compra-venta de manzana, si no que prestan un servicio de maquila y de comisión de venta, para lo cual tiene establecida una cuota fija por el servicio que prestan que se inicia con la recepción de la fruta, su almacenaje, la selección de la fruta, el empacado, la venta de la fruta y el cobro de esta venta. Una vez terminada dicha operación, hacen al agricultor un finiquito en donde a partir del precio de venta neto le descuentan al agricultor la cuota fija establecida por el servicio de maquila y le liquidan la diferencia, si esta es positiva el agricultor recibe una cantidad por su fruta y si es negativa este cargo le será cobrado o descontado de otras liquidaciones posteriores. El ingreso obtenido por los empacadores es fijo y no está sujeto al precio obtenido en la operación de compra-venta de la fruta.

De todo lo anterior se desprende que el empacador vende un servicio al agricultor y el monto pagado por este servicio es un costo para el agricultor.

Como señalamos anteriormente, la cosecha obtenida de septiembre a octubre de 2003 fue excepcional, por su bajo volumen de producción, por lo que los precios fueron buenos, con la nueva cosecha de septiembre a octubre de 2004, los volúmenes de producción fueron normales por lo que los precios volvieron a bajar, y como se puede ver en la siguiente gráfica a partir del mes de octubre empezaron a bajar los precios y a partir de noviembre de 2004 hasta junio de 2005 la mezcla de ambas variedades de manzana importada a México, estuvo por debajo nuevamente de los costos de producción.

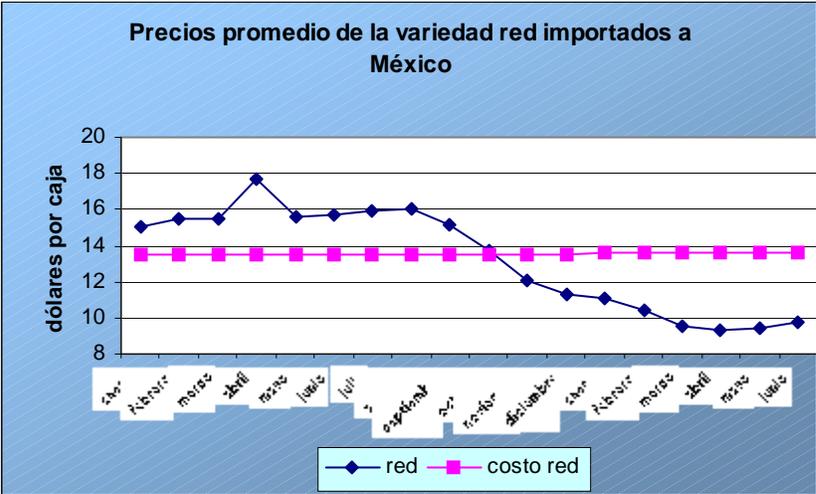


Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Como se podrá apreciar, tanto el precio de la *red delicious* como el de la *golden delicious* y de la mezcla de ambas variedades, de enero de 2004 a octubre de ese año, los precios se mantienen dentro de la franja de los 16 dólares a los 20 dólares por caja, pero a partir del mes de noviembre y hasta junio de 2005 se presenta un descenso que los lleva hasta por a bajo de los 10 dólares por caja.

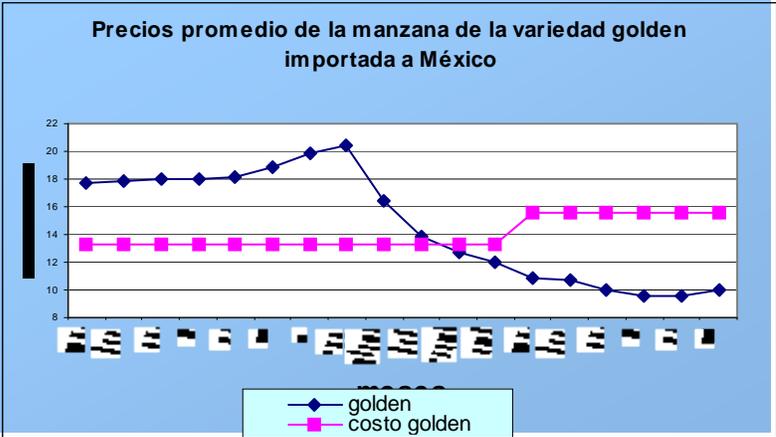
En la siguiente gráfica, se puede apreciar las variaciones del precio de la manzana de la variedad *red*, destacándose un primer periodo por arriba de sus costos de producción y a partir del mes de octubre de 2004 y hasta el mes de junio de 2005, un descenso de los precios, lo que provoca que empiecen a vender por debajo de los costos de producción.

Esta disminución en los precios de venta de la manzana de la variedad red, evidentemente impacta a los precios de nuestro mercado interno, ya que las importaciones totales de manzana de esta variedad que entran a nuestro país, representan un 46.11 por ciento del total de las importaciones por parte de Estados Unidos de América.



Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

En la siguiente gráfica, se presenta el comportamiento de los precios de la manzana de la variedad *golden* durante el periodo investigado, destacándose los precios obtenidos del mes de enero de 2004 al mes de octubre del mismo año en que los precios estuvieron por arriba del costo de producción y a partir de esa fecha y hasta el mes de junio descendieron hasta venderse por de bajo del costo de producción.



Fuente: Washington Growers Price Summary, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Es también evidente, que dichas modificaciones a los precios de venta de la manzana *golden* impactaron en el mercado interno, ya que las importaciones de manzana de la variedad antes mencionada que se realizan a nuestro país, representan un 37.46 por ciento del total, por lo que en la primera fase los precios fueron altos y no se presentó el fenómeno de *dumping* pero en la segunda fase sí, ya que estos precios se vendieron por de bajo del costo de producción, presionando a la baja los precios del mercado nacional.

3.3 LAS CONSECUENCIAS PARA LOS PRODUCTORES NACIONALES.

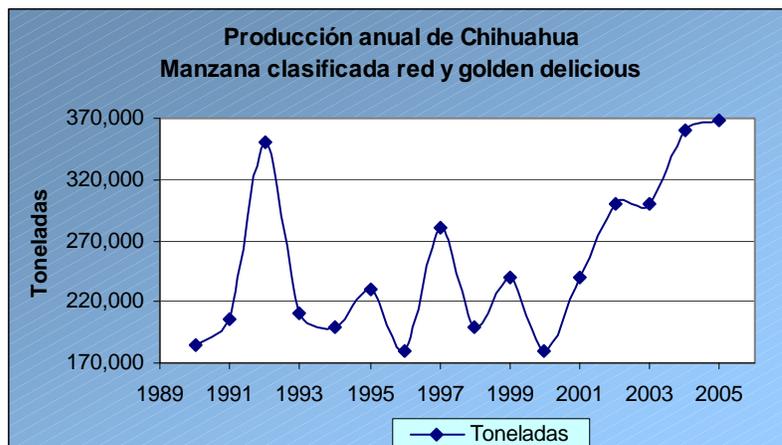
El *dumping* y el estancamiento que ha provocado al sector manzanero.

Los estadounidenses no han logrado demostrar que no existe *dumping*, que sus exportaciones no son discriminatorias y que están vendiendo por debajo de sus costos de producción, la UNIFRUT nunca se ha quejado de bajos precios, sino del *dumping*, algo que sea demostrado con argumentos sólidos, contrario a los productores de los Estados Unidos de América que no han podido demostrar la inexistencia del mismo, ya que sus argumentos y pruebas no han podido desmentir que están vendiendo las manzanas por debajo de su costo y que estas ventas están causando daño a la producción nacional.

Los estadounidenses argumentan que existe una insatisfacción del consumo total de nuestro país, y esto a la vez es causa y efecto. Por un lado tienen razón, en el sentido de que los productores nacionales no abastecen la totalidad del mercado mexicano, también es cierto que el *dumping* ha propiciado que en nuestro país no se pueda producir todas las manzanas que se requieren para su consumo interno, desalentando nuevas inversiones de nuevos huertos e inversión en infraestructura.

Para demostrar lo anterior nos referimos a los datos de producción de manzanas en donde para el año de 1992 en que iniciaba Estados Unidos de América sus exportaciones, la producción del estado de Chihuahua fue de 350,000 toneladas, y su crecimiento fue retenido hasta que se dictó la resolución en la que se estableció la cuota compensatoria definitiva, por lo que hasta para el año 2004 se pudo superar esta cifra llegando a las 360,000 toneladas, es decir, hubo doce años perdidos en el desarrollo de la actividad productora de manzanas en nuestro país, provocado por el *dumping* como quedó demostrado en todo este análisis. Podemos ver más detalladamente con la gráfica

siguiente, lo difícil y tardado que fue para los productores nacionales poder recuperar la misma productividad de doce años atrás:



Fuente: SAGARPA, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

El sector frutícola mexicano, como ha quedado demostrado tiene más de una década comprimido en sus expectativas de crecimiento, por el *dumping* realizado por parte de los productores de Estados Unidos de América que ha impedido su crecimiento y desarrollo.

El dictamen de las productoras norteamericanas, donde mencionan constantemente el atraso tecnológico que hay en México, es una demostración sobre el atraso y el daño tecnológico que ha tenido nuestro país por el *dumping* realizado durante más de diez años por estas mismas productoras-exportadoras de manzana. Claro, no es por falta de capacidad o falta de información como ellos han insistido, sino por falta de capacidad económica, por los bajos precios a los que tienen que vender sus manzanas los productores mexicanos, derivado del *dumping* realizado por los exportadores de Estados Unidos.

Es importante comentar que del 15 de mayo de 1998 hasta el 12 de agosto del 2002 estuvo vigente un compromiso de precios el cual fue incumplido por los productores estadounidenses, en donde fueron impuestos tres precios mínimos de referencia, 11.22, 11.48 y para el año 2001 a 11.05 dólares por caja, precios los tres por debajo de los costos de producción y que además en las facturaciones de venta en forma ilegal escondían los gastos asociados al precio FOB al no desglosarlos.

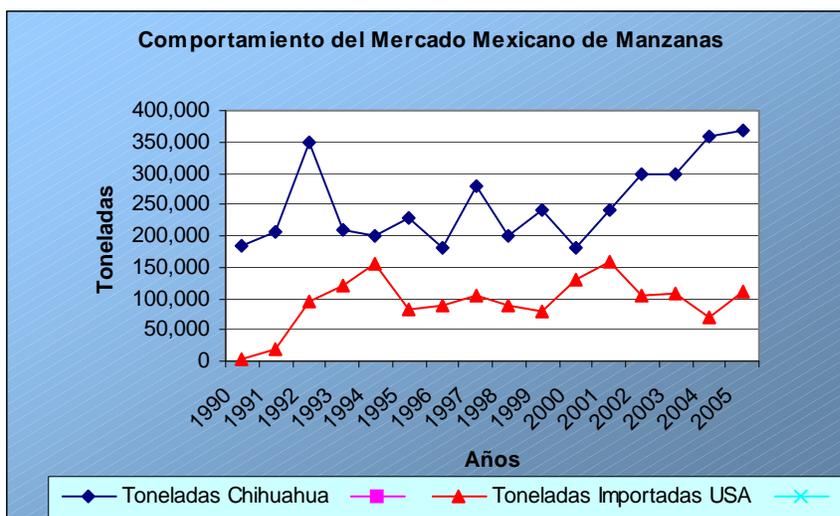
Por otro lado la existencia de algunas bodegas con atmósferas controlada durante el período de vigencia del compromiso de precios, fueron abandonadas por la incosteabilidad, debido a los precios por debajo del costo de producción, y es a partir de la publicación de la cuota compensatoria del 12 de agosto de 2002, en la que con la seguridad jurídica que se le dio a los productores nacionales, generó que se iniciara la construcción y adecuación de bodegas de atmósfera controlada, de las cuales todavía queda mucho por hacer.

Hay que comentar que para el año 1996 existía una bodega de atmósfera controlada, propiedad de la empresa PAQUIME que contaba con tecnología de punta en su momento y que por las ventas con *dumping* de los productores norteamericanos tuvo que dejar su utilización para el arrendamiento de otros productos, inclusive su producción de manzanas bajó sustancialmente, hasta que posteriormente quebró y desapareció.

Como ya ha quedado demostrado, las ventas al mercado mexicano por parte de los productores de manzanas estadounidenses, obedece a la necesidad de colocar sus excedentes, “sobreproducción”, el cual debe colocar en los mercados externos su producto al precio que sea, sin importar los daños que cause a los países receptores, como quedó demostrado con sus principales compradores que son México, Canadá y Taiwán. Estos han tomando medidas contra las exportaciones con *dumping* por los productores de Estados Unidos, en Canadá hay una nueva solicitud por *dumping*, en Taiwán el establecimiento de barreras fitosanitarias en contra de la manzana de Estados Unidos y en México estamos participando en un procedimiento de *dumping*. Por todo lo anterior, es totalmente falso lo que argumentan los productores-exportadores estadounidenses en el sentido de que no practican *dumping* en su comercio exterior y que sus exportaciones se realizan en condiciones normales de comercio.

El dumping y el incremento de importaciones de manzana a nuestro país.

Una muestra más del *dumping* que realizan los productores de los Estados Unidos de América, es el incremento constante de toneladas enviadas al mercado nacional, para apreciarlo más fácilmente podemos ver la siguiente gráfica:



Fuente: Washington Clearing House, *Formulario UNIFRUT*, 2006.

Puede percibirse claramente que la línea que corresponde a las exportaciones provenientes de Estados Unidos de América, presenta una curva definitivamente ascendente a partir de 1990 hasta 1994 y se interrumpe para el año 95, en el cual desciende porque se decrementaron sus excedentes provocado por una disminución en su producción interna y por lo tanto a un mayor precio interno y para los años 1996 y 1997 vuelve a retomar su tendencia creciente, en 1998 y 1999 regresa una ligera disminución y a partir del año 2000 todas las exportaciones fueron superiores a las 100,000 toneladas, con excepción del año 2004, que fue un año especial debido a que fue la producción más baja en los Estados Unidos de América en los últimos 12 años, por lo que se vio reflejado no sólo en las exportaciones sino en los precios de ese año, además nuevamente vuelve a repuntar con una cifra record de más de 111,000 toneladas para el año 2005. Es decir, las exportaciones de los estadounidenses han venido creciendo continuamente con exportaciones record, como en el año 2001 en el cual rebasó las 159,000 toneladas y esto es resultado de los precios *dumping* a los que venden su producto.

Los porcentajes de la cantidad de manzanas que exportan los Estados Unidos a México, han llegado a marcar hasta más de un 40 por ciento del total ofertado en el país, esto se ve más claramente en la siguiente gráfica:



Fuente: Washington Clearin House , *Formulario UNIFRUT*, 2006.

En la gráfica anterior, se muestran claramente las exportaciones masivas realizadas por parte de los estadounidenses desde el año de 1991 hasta el año 2005, con años como los de 1994 y 2000, donde han cubierto hasta el 43 por ciento del mercado nacional con precios *dumping*, y prácticamente salvo el ya mencionado año especial del 2004, todos los demás años cubren mínimo una cuarta parte del total de manzana ofrecida en nuestro país, lo cual provoca que los productores mexicanos también tengan que reducir sus precios a la par de las manzanas importadas, aunado a esto el mercado nacional se limita y restringe a producir más, por miedo a que se queden con excedentes los cuales tendrán que conservar durante más tiempo y teniendo que invertir más dinero, el cual seguramente no recuperaran.

Corrupción, trampas y un gobierno desinteresado.

También es importante mencionar que los productores-exportadores de los Estados Unidos, han hecho gala de todas sus mañas y trampas en estos procedimientos de investigación de *dumping*, desde las trampas de un compromiso de precios el cuál sólo funcionó en el papel, no así en la práctica, con facturas modificadas, con tres precios de referencia por debajo del costo de producción como ya hemos mencionado, con gastos no desglosados, con leyendas no presentadas, con subfacturaciones, con cajas con

sobrepeso, etc. Los productores-exportadores estadounidenses para evadir la cuota compensatoria se valen de empresas intermediarias, que son creadas para suspender el acto reclamado, por medio de un amparo, permitiéndoles importar sin el pago de la cuota, empresas que al perder el amparo desaparecen.

Los errores de la Secretaría de Economía, han provocado atrasos y daños en la producción nacional de los manzaneros, como los dos amparos ganados por UNIFRUT, debido a los precios de referencia que estaban por debajo de los costos, a los cuales nunca se les otorgó lo ganado. La falla que provocó el reinicio de la investigación, por un error detectado en la firma de un funcionario de la Secretaría que no estaba autorizado para firmar oficios, provocando que prácticamente se volviera a juzgar el mismo caso, hay que mencionar que estos casos mencionados anteriormente son comprobables y verificables, pero otros los cuales aunque no se pueden verificar si se pueden vislumbrar ciertas anomalías, por ejemplo, a finales del año 2005 hubo noticias que hicieron sospechar a la UNIFRUT de malos manejos dentro de la Unidad de Prácticas de Comercio Internacional (UPCI), de la Secretaría de Economía, en el que un despacho de abogados estaba ofreciendo a empresas exportadoras estadounidenses, la obtención de cuotas compensatorias del cero por ciento al diez por ciento en la investigación *antidumping* de la manzana, mediante un pago de 500 mil dólares, dando a entender relaciones con funcionarios de la UPCI.

Por estos motivos, la UNIFRUT presentó formalmente ante los secretarios de economía y de la función pública, queja formal, solicitando una investigación sobre esta situación, el caso fue turnado a la Contraloría Interna de la Secretaría de Economía. Pero el daño ya estaba realizado, ya que anteriormente se habían publicado en el Diario Oficial de la Federación, cuotas compensatorias para algunas empresas abajo del diez por ciento.

Las consecuencias que provocan los bajos precios de venta de la fruta originaria proveniente de los Estados Unidos son múltiples, ya que lógicamente se provocan círculos viciosos en donde alguna consecuencia desencadena otras.

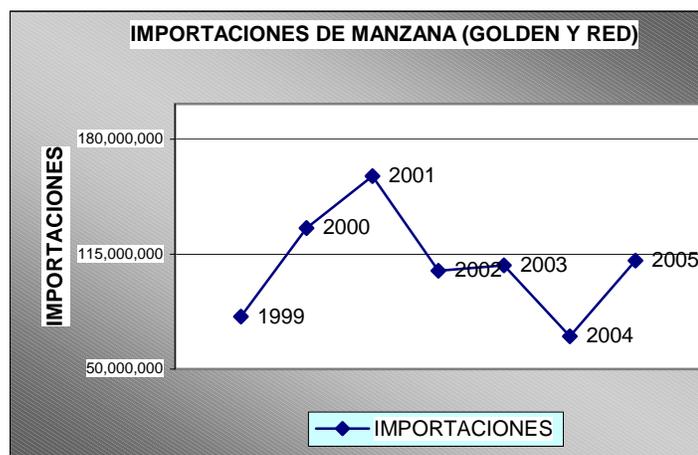
Uno de los principales problemas es que al introducirse manzana estadounidense a bajos precios, ésta influye en el precio de la fruta nacional provocando una reducción de los

precios, esto es obvio ya que estamos hablando del mismo producto, por lo tanto ambos productos son competitivos y el precio de uno impacta el precio del otro.

Esto conlleva que debido a los bajos precios a los que tienen que vender su producto los manzaneros mexicanos, entran en cartera vencida en los bancos, los cuales han cerrado sus líneas de crédito para los productores de esta fruta.

El *dumping* realizado por los productores de manzana de los Estados Unidos tiene como causa el exceso de producción que se da en ese país, frente a un consumo que prácticamente no crece. Además sus consumidores manifiestan una tendencia a sustituir las variedades tradicionales de *red* y *golden* por otras como *gala* y *fuji*, por lo que los productores se ven obligados a buscar otros mercados fuera de su país, que les permita la colocación de sus excedentes al precio que sea ó simplemente que se les pague arriba de los precios para uso industrial que se cotiza a 50.00 dólares la tonelada. Por otro lado, expulsar producto que les implique una modificación en su oferta y a su vez una reducción en sus precios internos. (UNIFRUT, 2005: 43)

De esta manera el incremento de sus importaciones que fueron base de la denuncia de 1996, han sido ampliamente superadas, como se observa en la siguiente gráfica:

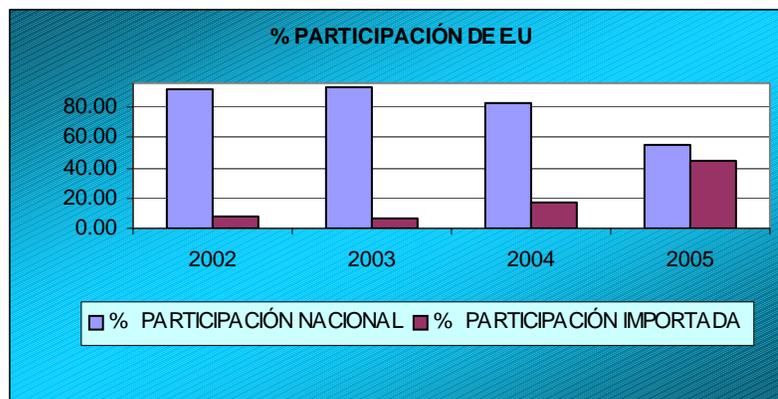


Fuente: Elaboración propia con datos de UNIFRUT, *Formulario oficial*, México 2005.

Este incremento de importaciones ha impactado también la participación del sector productivo nacional en el consumo nacional aparente, como se puede apreciar en la gráfica posterior en donde la participación de la fruta nacional pasó de 92.42 por ciento

para el año 2002 al 92.83 por ciento para el 2003 y para el 2004 al 82.30 por ciento, finalmente para el año 2005 fue del 54.76 por ciento.

Este incremento de la participación de la manzana de Estados Unidos en el consumo nacional aparente significó un 497.4 por ciento en tres años, de julio de 2002 a junio de 2005. Esto deja claro cómo se ha reducido la participación de la manzana nacional en el consumo nacional año con año.



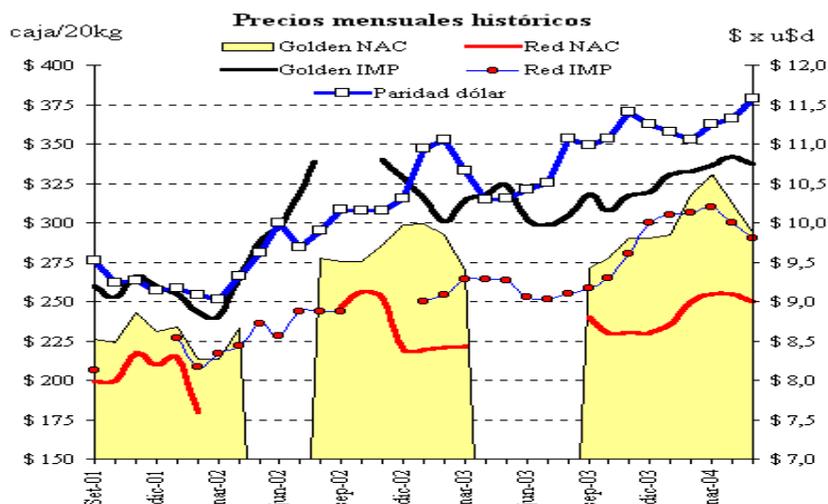
Fuente: Elaboración propia con cifras de UNIFRUT, *Formulario oficial*, México 2005.

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN APARENTE DE MANZANA EN MÉXICO				
INVENTARIOS				
AÑO	POBLACIÓN	INICIAL	FINAL	PRODUCCIÓN
2002	103,039,964	555	92,245	299,402
2003	104,213,503	92,246	111,662	316,942
2004	105,349,837	111,662	160,350	367,647
2005	106,349,837	160,350	55,942	0
		CNA		% PARTICIPACIÓN
IMPORTADA	TOTAL	X PERSONA	NACIONAL	IMPORTADA
17,024	224,736	2.18	92.42	7.58
22,985	320,510	3.08	92.83	7.17
68,609	387,568	3.68	82.3	17.7
86,246	190,654	1.79	54.76	45.24

Fuente: UNIFRUT con datos SAGARPA, *Formulario oficial*, México 2005.

Otro de los problemas que provoca la caída de los precios, lo cual se puede observar claramente en la siguiente gráfica, y recordando que el costo de producción se ubica en

13.23 dólares por caja, es que las inversiones realizadas por los productores nacionales tanto en nuevas plantaciones, como en el mejoramiento de las bodegas tanto de refrigeración como de atmósfera controlada, se vieron sin recuperación, ya que en muchos de los casos si no perdieron apenas cubrieron los costos de producción.



Fuente: Giacinti Miguel Ángel, *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México 2005.

Los grandes volúmenes de manzana de los productores estadounidenses han desplazado a la manzana de nuestro país, especialmente al término de la temporada en que los precios bajan más de lo normal, por la necesidad que tienen los empacadores de vaciar sus bodegas para recibir el producto de la nueva cosecha. Los importadores realizan compras anormales y aprovechan los precios bajos, acumulando el producto y provocando que se limite la colocación del mismo, obligando así a la reducción de los precios.

Además de lo anterior, los problemas de exceso de fruta en los Estados Unidos por su sobreproducción, aunado a la facilidad de créditos a bajos intereses y la existencia de subsidios cínicos o disfrazados, permite a los productores estadounidenses el otorgamiento de condiciones de liquidez que retardan la venta de la manzana mexicana, ya que otorgan condiciones de pago que retrasan los costos de recuperación y los gastos erogados por los productores nacionales. (UNIFRUT, 2005: 49)

Consecuentemente por las importaciones a precios *dumping*, el número de empleos se ha venido reduciendo significativamente año con año. Utilizando un estudio elaborado por el

Colegio de Postgrados de la Universidad de Chapingo, llamado Análisis Estatal de la Política Económica Regional de Reconversión Productiva, concluye que para los años de 1992 a 1995 hubo una disminución de 16, 274 empleos, considerando tanto permanentes como temporales, y para los años de 1996 a 2000, la cifra se había incrementado a 21,375 empleos perdidos.

A pesar de la resolución favorable del 12 de agosto del 2002, en la cual se estableció una cuota compensatoria de 46.58 por ciento, lo cual permitió la realización de inversiones para el mejoramiento productivo del sector, los errores gubernamentales han sido muchos y los productores de los Estados Unidos de América se han aprovechado de esto para seguir mandando manzanas a nuestro país en condiciones *dumping*, impidiendo vía pérdidas o bajas utilidades la realización de nuevas inversiones, provocando un estancamiento del sector de varios años. Esto ha provocado que se genere un círculo vicioso, ya que al no poder tecnificarse el productor nacional se ve en la obligación de vender su producto a bajo precio, lo cual al reducir sus utilidades se ve en la incapacidad de costear su huerto y prefiere abandonarlo, provocando que a su vez al secarse los árboles se crean plagas que afectan a los productores que lograron sobrevivir a tantas contrariedades. (UNIFRUT, 2005: 53)

La pregunta obligada después de ver todas las consecuencias que provoca al sector los precios indiscriminados de los productores norteamericanos con los cuales no se alcanza a pagar ni los costos invertidos, ¿cómo subsiste esté sector manzanero en los Estados Unidos de América o por qué?, la respuesta puede ser alguna de la siguientes, la primera es que las pérdidas para el sector no siempre se dan, ya que hay meses en que en México debido al propio *dumping* los productores nacionales no pueden cubrir el total del mercado, esto debido a lo imposible que les ha resultado tecnificarse, lo cual provoca que no haya suficientes refrigeradores de atmósfera controlada para conservar la fruta por más tiempo, esto ayuda a los importadores a vender su manzana a mejores precios. En segundo lugar, es muy complicado que se le exija a un productor que deje de producir, porque su país padece de sobreproducción, ya que en el mínimo de los casos éste tiene cinco años invirtiendo en un huerto que aún no dándole utilidades, quiere recuperar parte de lo ya perdido. La tercera teoría y la más comprobable, es la gran cantidad de subsidios que da el gobierno estadounidense al sector agrícola, llegando a aportar hasta con más de dos

dólares por caja al productor. Ahora, los productores de los Estados Unidos de América buscan el sometimiento de los productores nacionales por medio de la teoría de la dependencia, llevándolos a un punto de quiebra, para apoderarse totalmente del mercado y disponer de los precios a su gusto.

Hay que remarcar, recordar y hacer notar que en México están presentes los tres elementos de *dumping*, los cuales en todo este trabajo se han intentado demostrar: política desleal como son las pruebas de que los valores de venta están por debajo del costo de producción, nexo causal una baja en los precios de la manzana importada implica una baja en el precio de la manzana nacional, y daño con las consecuencias que ha provocado al sector, como son desempleo, estancamiento productivo, tecnológico, disminución en las superficies sembradas y cosechadas, etc.

CAPÍTULO IV. LA UNIFRUT, SU ESTRATEGÍA, SUS DENUNCIAS Y LAS ALTERNATIVAS.

4.1 LA FORMACIÓN DE LA UNIFRUT.

Durante la década de los años cincuenta la fruticultura en el estado de Chihuahua, sufrió un crecimiento a todas luces importante, rebasando una cantidad significativa los índices de la mayoría de las principales actividades económicas del país, al ser superiores al 15 por ciento del promedio anual.

Este desarrollo tan importante de la actividad sugirió a un grupo de productores agruparse en una organización que les diera las condiciones de enfrentar los retos que se presentaban en la producción y comercialización de la manzana, así como en la gestoría ante las autoridades de Gobierno, de los problemas que les eran comunes y que de manera individual difícilmente podrían resolver.

El gran éxito de estas acciones, es que se logra constituir desde su origen, una organización fuerte en lo económico al establecer una cuota por caja de fruta producida, la que permite destinar una parte de ella a la formación de las tiendas de insumos, que además de garantizar el abasto oportuno de los agroquímicos y otros insumos hacia los productores a través de una oficina matriz y cinco sucursales ubicadas en las principales regiones productoras, resultan un buen regulador de precios de estos productos.

De igual manera, se permite destinar una cantidad de recursos en la creación de la Unión de Crédito, se fomenta la investigación frutícola a través de la Universidad Autónoma de Chihuahua y otros organismos afines, así como la investigación propia desarrollada por UNIFRUT, con el establecimiento del Laboratorio de Reproducción de Insectos Benéficos. También en esos primeros años se institucionalizan las Conferencias Internacionales lo que reviste a la Organización y al Estado como productor frutícola en otros países.

Con la intervención de la UNIFRUT, se ha logrado que organismos de gobierno participen en la construcción de infraestructura comercial, como es el de refrigeración, selección y

empaque y se fomenta la construcción, vinculando a grupos de productores organizados con la Banca Oficial de Desarrollo, con el financiamiento requerido para ello.

Un porcentaje importante de las cuotas, es distribuido a las Asociaciones Integrantes de la Unión, lo que les permite invertir las en el desarrollo de su jurisdicción, como son la construcción de puentes, mantenimiento de caminos de terrecería, mantenimiento de escuelas, adquisición de maquinaria, becas, donativos, etc., todo ello para el bienestar de su región. Como vínculo de la información con los productores y desarrollando temas técnicos de interés, se empieza a publicar la revista UNIFRUT.

También, se logra que el Gobierno Estatal establezca bodegas en la Central de Abastos de la Ciudad de México, para garantizar una comercialización más expedita y de menos riesgo económico para los fruticultores, labor realizada durante un buen número de años. También se fomenta que grupos de Fruticultores organizados en Cooperativas establecieran bodegas en dicha Central de Abastos.

En el año de 1985, la importación de la manzana estaba sujeta a permiso previo de importación y normalmente no se expedían dichos permisos por la presión que ejercía la Unión ante las Autoridades de Comercio. Se presentaba contrabando de esta fruta y la Unión emprendió acciones encaminadas a combatirlo, creando un comité específico para ello.

Obtener el subsidio a los combustibles para la calefacción de los huertos, fue una labor agotadora de gestiones ante Petróleos Mexicanos de ese Comité Directivo. No fue menos agotador lograr el apoyo de Radio, Televisión y Cinematografía (RTC) para lograr tiempos oficiales para la transmisión de la publicidad de la manzana por estos medios de comunicación.

La incorporación de México, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), marca una nueva etapa en los quehaceres de la Unión, al eliminarse el requisito de Permiso Previo de importación, quedando exclusivamente un arancel del 50% para la internación de fruta al país.

Previendo la inminente presencia de fruta de importación al país, la labor fue la de fortalecer técnicamente la producción de los cultivos, destacando la construcción y equipamiento de los Laboratorios de Análisis de Suelos.

La globalización mundial de los mercados, en la que México se vio involucrado y activo promotor de ella, se refleja con la suscripción de Acuerdos de Libre Comercio con un buen número de países, destacando el de América del Norte, por lo que representa el volumen de su producción frutícola.

Es evidente que los sectores primarios han sido los más afectados de estos acuerdos, como es el caso de la fruticultura, por la desigualdad de las economías, que les permite a los países más desarrollados mantener altos niveles de subsidios hacia sus productores, con una consecuente distorsión en los precios de los productos.

Previa la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, fueron muy intensas las negociaciones llevadas al cabo por UNIFRUT. El caso de la manzana, era un capítulo de sumo interés para el representante comercial negociador del Acuerdo por parte del Gobierno de los Estados Unidos, con suma presión para la contraparte mencionando que en principio se pretendía desde el inicio de la firma del acuerdo desgravar a tasa cero la importación de estos productos.

El resultado de dichas negociaciones, se vio reflejado con el establecimiento de un impuesto de importación inicial del 20%, con una salvaguarda por volumen cuota de 55 mil toneladas para el primer año de vigencia del tratado, con crecimiento del 3 por ciento cada año durante un periodo de 10 años.

En el año de 1994, se obtuvo de parte del Gobierno Federal la autorización del Programa de Fertirrigación, consistente en optimizar el uso del agua, con menores costos de producción. En dicho programa, el Gobierno Federal participa con un porcentaje aproximado del 40%, con lo cual se vio beneficiada una buena parte de la superficie establecida en la entidad.

En este lapso, inicia el funcionamiento del Servicio de Importaciones, con la finalidad de apoyar a los productores en la internación de maquinaria, equipos, material vegetativo y en general cualquier artículo propio de la explotación frutícola y de la infraestructura frigorífica.

Desde la suscripción de los Acuerdos de Libre Comercio, ha sido de gran preocupación y trabajo de la Organización y del actual Consejo Directivo, al evitar que las importaciones de manzana procedentes de los Estados Unidos se den en condiciones irregulares.

Podemos concluir, que los treinta y seis años de vida de la UNIFRUT., se han caracterizado por el trabajo y dedicación de todos los dirigentes de los diversos Comités Directivos, por la unión de grupo que se da con las 20 Asociaciones que actualmente se encuentran afiliadas a la Unión y los más de 2,500 productores que forman parte de ellos, por los funcionarios y empleados que colaboran con la Unión en las diferentes áreas y actividades, lo que todo ello se traduce en que actualmente cuenten con una Organización fuerte y prestigiosa, todo ello en pro y para beneficio de este importante sector frutícola.

4.2 SU ESTRATEGIA ECONÓMICO-LEGAL.

Desde 1993 la Unión Agrícola Regional de Fruticultores del estado de Chihuahua (en lo sucesivo UNIFRUT), comenzó a recibir información por parte de sus asociados de que sus ventas estaban disminuyendo y por ende sus utilidades, se detectaron importaciones de manzana provenientes de los Estados Unidos de América a precios aparentemente fuera de la lógica, presionando a la baja los precios del producto nacional.

A partir de lo anterior la Unión inició una investigación de estas quejas, encontrando que efectivamente los precios que reportaban las facturas presentadas ante la aduana para su importación, estaban ostensiblemente más bajos a los que aparecían en los reportes de los precios de esos años para el mercado interno de Estados Unidos, configurándose el *dumping*, así la Unión de Fruticultores decide mandar una solicitud a la entonces Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (posteriormente Secretaría de Economía y en lo sucesivo la Secretaría), a la UPCI (Unidad de Prácticas de Comercio Internacional), el día 4 de diciembre de 1996 para solicitar el inicio de una investigación *antidumping* y la aplicación

de una cuota compensatoria sobre importaciones de manzanas de las variedades *red delicious* y *golden delicious*.

Una vez cubiertos los requisitos previstos por la Ley de Comercio Exterior (en lo sucesivo LCE) y su Reglamento para solicitar el inicio de una investigación *antidumping*, el 6 de marzo de 1997 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (en lo sucesivo DOF), la resolución en la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de las manzanas *red delicious* y *golden delicious*, fijándose como periodo de investigación el comprendido de enero a junio de 1996. De esta forma la UNIFRUT, manifestó todas sus pruebas del periodo comprendido para dicha investigación, partiendo de que estas importaciones de manzana norteamericanas efectuadas con *dumping*, habían causado un daño a la producción nacional.

Cabe aclarar que los exportadores norteamericanos forman la Asociación *Northwest Fruit Exporters* (NFE), la cual cuenta con mas de doscientos asociados, algunos de ellos son *Allan Bros, Zirkle, Columbia, CPC, Domex, Jack Frost, Monson, Dovex, Oneonta, Broetje*, etc., además otras empresas como *Price Cold Storage, Washington Fruit, Holtzinger* y a partir del año 2003 un nuevo exportador *Washington Export, L.L.C.*, estos últimos muy importantes ya que han sido constantemente beneficiados por una cuota compensatoria de cero.

Otro punto importante, que vale la pena aclarar para evitar confusiones, es la gran cantidad de tiempo que tardan las autoridades para darle solución a este tipo de problemas de comercio internacional y la gran cantidad de pasos jurídicos que se tienen que realizar para cada investigación, es por eso que a veces las fechas pueden resultar un poco alejadas unas con otras, hay que recordar que es un problema que ya tiene más de diez años y sigue sin resolverse en su totalidad.

Aparte de las empresas exportadoras ya mencionadas, UNIFRUT presentó por escrito a la Secretaría de Economía una lista de todas las empresas mexicanas y personas físicas que junto con las empresas norteamericanas configuran el *dumping*, algunas de ellas son Santa Bárbara Reynosa, Inter Sales de México, Vidimport, Compañía Frutícola Tarahumara, Bodega Aurrera, Frutas Finas del Noroeste, Bodegas de la Central de Abastos, etc.

El 1 de septiembre de 1997, la Secretaría publicó en el DOF, la resolución preliminar de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de manzanas de mesa de las variedades y sus mutaciones y *Golden delicious*, en la cual se determinó imponer una cuota compensatoria provisional del 101.1 por ciento a las importaciones del producto investigado.

Posteriormente, mediante escrito de fecha 10 de marzo de 1998, la exportadora *Washington Fruit and Produce Co.*, y *Price Cold Storage & Packing Company, Inc.*, así como la asociación *Northwest Horticultural Council*, solicitaron a la Secretaría la eliminación de la vigencia de la cuota compensatoria provisional, en virtud de solicitar un compromiso de precios, donde todos los involucrados estuvieron de acuerdo en firmar dicho compromiso, incluyendo a la UNIFRUT que por sus intentos de dar solución al problema, mostró cierta inocencia o buena voluntad, en un compromiso el cual nunca sería respetado.

El día 15 de mayo de 1998, se publicó en el DOF la resolución por la que se acepta el compromiso de precios propuesto por los productores/ exportadores de manzanas de los Estados Unidos de América y se suspende el procedimiento de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de manzanas de mesa.

Con base en dicho Compromiso de Precios, la *Northwest Fruit Expoters* (en lo sucesivo NFE) acordó que los productores/ exportadores que la integran, individualmente están obligados ante la Secretaría a vender las manzanas a un precio de exportación igual o superior al precio de referencia de 13.72 dólares de los Estados Unidos de América por caja de 19.05 kilogramos.

Los cálculos referidos serían hechos por la Secretaría con la información aportada por los productores/ exportadores durante el mes de octubre de cada año, empezando en octubre de 1999. La Secretaría podría consultar fuentes alternas de información para detectar movimientos atípicos en los precios.

La misma Secretaría de Economía autorizó dentro del compromiso tres precios por debajo del costo de producción: 11.29, 11.48 y 11.05 dólares por caja.

El 17 de noviembre de 2000, la UNIFRUT, promovió un juicio de amparo en contra del precio de referencia publicado el día 27 de octubre de 2000 (11.05 dólares por caja) y el cual se le concedió el 30 de marzo de 2001, ya que este precio de referencia había sido atípico en

virtud de que los manzaneros norteamericanos habían recibido un subsidio por parte del gobierno norteamericano de \$1.2 billones de dólares, el cual había provocado un precio de referencia tan bajo, la NFE alegó que si habían aceptado dicho subsidio pero que no era para ayudar a la exportación sino para incentivar la producción, además de que el subsidio había sido recibido hasta junio de 2001 y el margen para calcular el precio de referencia correspondió hasta agosto de 2000, pues pese al amparo la Secretaría determinó y publicó el día 10 de julio de 2002 en el DOF, dejar insubsistente la resolución del 27 octubre de 2000 y cínicamente establecer el mismo precio de referencia que se había propuesto en dicha publicación.

El 9 de agosto de 2002, se declara concluido el compromiso de precios propuesto por los productores/ exportadores de manzanas de mesa de las variedades *Red delicious* y sus mutaciones y *Golden delicious* de los Estados Unidos de América y se continúa el procedimiento administrativo de investigación *antidumping*.

La finalización de dicho compromiso fue porque había diversas deficiencias e irregularidades, UNIFRUT realizó un muestreo de 698 operaciones de importaciones de manzana provenientes de Estados Unidos y se observó que la mayoría no indicaban todos los conceptos de gastos como son: flete, inspección, importe y gastos de aduana.

La Secretaría por su parte hizo visitas de verificación en las que encontró que en el 30 por ciento de las facturas que tomó como muestra, sólo en una de ellas se encontraba el precio correcto, ya que en las demás se encontraba el precio correspondiente al periodo 1999-2000, siendo que ya nos encontrábamos en el periodo 2001.

A está circunstancia la NFE respondió que los errores habían sido corregidos con otras facturas o que eran manzanas no sujetas al compromiso, pero nunca pudo presentar pruebas, además que NFE se había adjudicado anteriormente como responsable del 100 por ciento de todas las manzanas que entraran a nuestro país.

Derivado de lo expuesto anteriormente, la Secretaría concluyó que las ventas por debajo del precio de referencia y las omisiones realizadas por un alto porcentaje de empresas miembros de la NFE, las cuales el 99 por ciento no contaban con un desglose de gastos y el

65 por ciento no contaban con las leyendas necesarias en sus facturas, constituían violaciones que hacían imposible un compromiso de precios.

El 12 de agosto de 2002, se publicó en DOF la resolución final de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de manzana de mesa de las variedades ya mencionadas, la cual irónicamente se impuso una cuota compensatoria de cero para las empresas originarias de los Estados Unidos de América, *Price Cold Storage & Packing Company, Inc.*, y *Washington Fruit and Produce Co.*

Y se impuso una cuota compensatoria definitiva de 46.58 por ciento a las importaciones de manzana de las variedades ya descritas y que provengan de cualquier empresa exportadora distinta a las mencionadas anteriormente.

En el año 2003, se presentó un nuevo exportador llamado *Washington Export, L.L.C.*, el cual al no estar de acuerdo con la resolución definitiva que emitió la Secretaría un año antes, con una cuota compensatoria definitiva de 46.58 por ciento, solicitó a la misma Secretaría que se le calculará un margen individual, así su solicitud fue aceptada el día 21 de octubre de 2003, dando inicio al procedimiento de investigación de nuevo exportador, la empresa norteamericana propuso como periodo de investigación el comprendido del 1 julio de 2002 al 28 de febrero de 2003.

El 13 de noviembre de 2002, la UNIFRUT, interpuso ante la Unidad de Prácticas de Comercio Internacional (UPCI) de la Secretaría de Economía el recurso administrativo de revocación en contra de la resolución final del 12 de agosto de 2002, argumentando que la Secretaría no había realizado los ajustes necesarios para el cálculo del precio de exportación de las empresas *Price Cold Storage* y *Washington Fruti*.

Es decir, habían quedado fuera los gastos de inspección de SAGARPA, certificado fitosanitario que expide el *United States Department of Agriculture (USDA)*, costo de inspección y certificado de calidad para exportación, costo de embalaje, costo para medir y reportar la temperatura, costo de flete y comisión del intermediario, provocando así que incluyeran todos los gastos en la factura y prácticamente de manera superficial alcanzaran un precio sin *dumping*, el cual en realidad si existió porque eliminando todos los gastos anteriores los precios estaban muy por debajo del costo de producción.

La UNIFRUT argumentaba que la mejor información de las exportaciones realizadas por estas empresas, eran las de aduanas y no la información que ellos mismos presentaron, pues pese a todo esto una vez más la Secretaría determinó tomar “la mejor información disponible” y decidió confirmar todos los puntos de la resolución final del 12 de agosto de 2002, en la cual se estableció la cuota cero para las empresas *Price Cold Storage* y *Washington Fruit*, de esta manera se resolvió el recurso de revocación interpuesto por la UNIFRUT el cual salió publicado el día 17 de marzo de 2004 en el DOF.

Cubriendo los requisitos de la Ley de Comercio Exterior, el 21 de octubre de 2003 se publicó en el DOF la resolución en la que se aceptaba la solicitud y se declaraba el inicio de la revisión de la cuota compensatoria de 46.58 por ciento, con la finalidad de revisar los márgenes individuales de discriminación de precios de las empresas exportadoras.

Los exportadores sabedores de que durante el proceso no se modificaría la cuota compensatoria de 46.58 por ciento y sobre todo que faltaban muchos pasos a seguir, jurídicamente hablando, decidieron el día 11 y 13 de agosto de 2004 comparecer ante la Secretaría, así la *Northwest Fruit Exporters* (NFE) asociación que agrupa a todos los exportadores de manzanas frescas para consumo de mesa que están autorizados para realizar exportaciones de esta mercancía a México, como también las empresas *Chelan*, *Dovex*, *Manson*, *Northem Fruit* y *Stemilt*, presentaron una propuesta para un nuevo compromiso de precios, con el objetivo de suspender el procedimiento de revisión de la cuota compensatoria que se estaba realizando en ese momento.

Posteriormente se notificó a todas las partes interesadas para que manifestaran sus opiniones sobre dicho compromiso de precios, donde obviamente exportadores e importadores estuvieron de acuerdo, pero la UNIFRUT conociendo la experiencia anterior donde dicho compromiso fue una burla, optó por negarse al compromiso, exponiendo principalmente que los precios de referencia que estaban manejando las empresas norteamericanas seguían siendo inferiores al costo de producción y por lo tanto seguían realizando *dumping* y su único interés era el de eludir la cuota compensatoria que ya había sido establecida.

El 29 de diciembre de 2004, la Secretaría determinó y aceptó el compromiso de precios de manera unilateral, argumentando que con dicho compromiso se eliminaba el efecto dañino

del *dumping*, ya que los precios de los exportadores norteamericanos se encontraban por arriba de los precios obtenidos con la información y metodología presentada por la producción nacional y por ende, no podía dañar a la producción nacional. Con lo cual se determinó suspender la revisión de la cuota compensatoria impuesta el 21 de octubre de 2003 y suspender el cobro de la cuota compensatoria definitiva del 12 de agosto de 2002. El compromiso entraría en vigor el 28 de febrero de 2005.

Sin embargo dicho compromiso de precios no entró en vigor, gracias a que la UNIFRUT en defensa de sus agremiados promovió amparos en su legítima defensa.

Toda vez que el compromiso de precios quedó insubsistente, la Secretaría determinó reanudar el procedimiento, y el 9 de junio de 2005 notificó a las partes interesadas la continuación del procedimiento a partir del estado procesal que guardaba antes de la presentación del compromiso de precios.

El 15 de abril de 2005, se publicó la resolución final sobre el procedimiento del nuevo exportador, determinó que el margen de discriminación de precios era equivalente a cero por ciento y declaraba concluido el presente procedimiento al nuevo exportador.

Para el 20 de julio de 2006, se publicó en el DOF la resolución final de la revisión de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de manzanas de mesa de las variedades ya mencionadas, originarias de los Estados Unidos de América y provenientes de la empresa *C.M. Holtzinger Fruit Company Inc.*

Pero la resolución no fue muy diferente a las anteriores y fue revocada la cuota compensatoria del 12 de agosto de 2002 y por ende la cuota compensatoria de 46.58, para la empresa *Holtzinger*, aunado a esto quedó sin efecto el procedimiento del inicio de la revisión de la cuota compensatoria del día 21 de octubre de 2003.

El 10 de mayo de 2005, UNIFRUT promovió un juicio de amparo en contra de la resolución que se publicó el 15 de abril de 2005, mediante la cual se revocaba a *Washington Export* (nuevo exportador) la cuota compensatoria definitiva de 46.58 y se le imponía una nueva cuota de cero. El 20 de octubre de 2005, se determinó conceder el amparo a la UNIFRUT y la protección de la Justicia Federal.

Con día 9 de junio de 2006, se publicó en el DOF la resolución del juicio de amparo promovido por la Unión Agrícola Regional de Fruticultores del Estado de Chihuahua, en la cual se dejó sin efecto la resolución final del procedimiento del nuevo exportador, publicada el día 15 abril de 2005, donde a la empresa *Washington Export* se le concedió una cuota compensatoria de cero y en consecuencia se restablecía la cuota compensatoria de 46.58 por ciento, impuesta el día 12 de agosto de 2002, con lo cual quedaba pendiente la resolución final del procedimiento del nuevo exportador.

El día 3 de septiembre de 2002, la NFE promovió un juicio de amparo el cual fue desechado el 3 de enero de 2003, inconforme con la sentencia la NFE interpuso recurso de revisión admitiéndose a trámite el 5 de agosto de 2003, el 28 de octubre de 2003 se determinó que la justicia amparaba y defendía a *Northwest Fruit Exporters*.

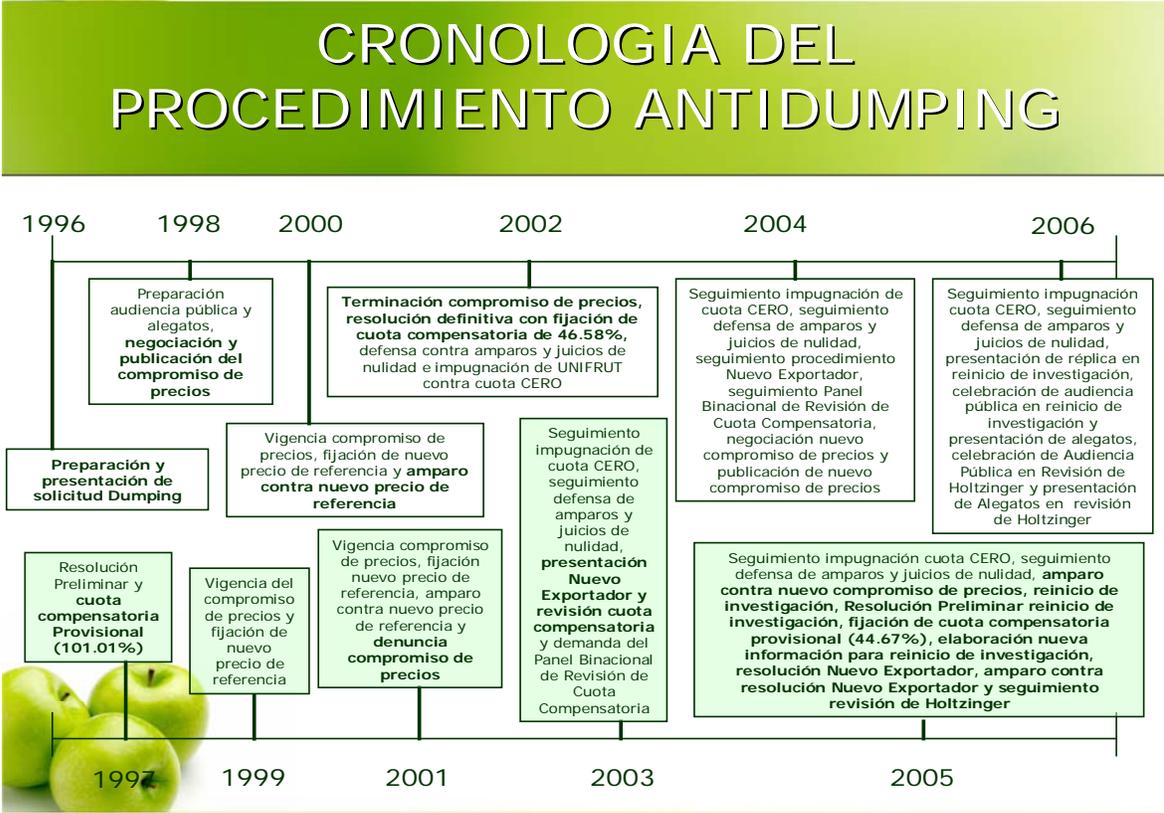
El 18 de marzo de 2004, la Secretaría publicó en el DOF la resolución por la que se da cumplimiento a la sentencia dictada el 28 de octubre de 2003, relativo al juicio de amparo promovido por la NFE, mediante la cual se dejó sin efectos la resolución final del 12 de agosto de 2002, y se declara el inicio de investigación a partir de la publicación del 6 de marzo de 1997, donde se acepta la solicitud de la parte interesada (UNIFRUT) y se da inicio a la investigación *antidumping*.

El 29 de septiembre de 2005, salió la publicación en el DOF en donde aparecía la resolución preliminar de la investigación *antidumping* de manzanas de mesa provenientes de Estados Unidos pertenecientes a la NFE y sus agremiadas, en donde también se establecía continuar con el procedimiento de investigación, de esta manera se resolvió que para la empresa *Allan Bros Incorporated* se imponía una cuota compensatoria de 10.53 por ciento, nuevamente de cero para la empresa *Price Cold Storage*, de 2.01 por ciento para *Zirkle Fruit Co*, y una cuota compensatoria provisional de 44.67 por ciento para todas las demás empresas agremiadas a NFE.

El 2 de noviembre de 2006, la Secretaría de Economía reinició el procedimiento de *dumping*, donde la NFE argumentó y comprobó que la persona que había llevado el procedimiento y firmado, no tenía acreditada la autoridad para hacerlo, esto provocó que se reiniciara dicho procedimiento y que se juzgase el caso de *dumping* nuevamente, así se publicó en el DOF la resolución final del procedimiento, imponiendo una cuota compensatoria para *Price Cold*

Storage de 6.8 por ciento, para *Broetje* de 8.04 por ciento, para *Staedalman* de 30.0 por ciento y para *Dovex* de 35.0 por ciento, y para todas las demás exportadoras diferentes a las ya mencionadas se impuso una cuota compensatoria de 47.05 por ciento, lo cual provocó que UNIFRUT interpusiera un nuevo amparo el día 29 de noviembre de 2006, en contra de *Price Cold Storage* y *Broetje*, esperando que este sea aceptado y así se proteja a la producción nacional.

El 2 de noviembre de 2006, se publicó la resolución final del Nuevo Exportador (*Washington Export*), el cual declaró concluido el proceso revocándosele al nuevo exportador la cuota compensatoria de 46.58 por ciento y se le concedía nuevamente una de cero. A continuación se presenta una cronología para entender más fácilmente el largo proceso económico-legal que ha realizado la UNIFRUT en defensa de los productores nacionales:



Fuente: UNIFRUT, *Formulario oficial*, México 2005.

El camino ha sido lento y costoso para los productores nacionales los cuales han interpuesto más de 30 amparos en total, donde la UNIFRUT ha ganado 25 de ellos y 4 siguen en proceso, además de un amparo perdido con los exportadores de la *Northwest Fruit*

Exporters (NFE) esto debido a un error de la Secretaría por la firma de un funcionario no autorizado, lo cual provocó juzgar el caso nuevamente, en la siguiente gráfica se percibe más claramente esta defensa:



Fuente: UNIFRUT, *Formulario oficial*, México 2005

4.3 ALTERNATIVAS PROPUESTAS PARA EVITAR LAS PRÁCTICAS DESLEALES DE LOS PRODUCTORES DE MANZANA ESTADOUNIDENSES.

A partir de la incapacidad que ha tenido el gobierno mexicano para defender los derechos de sus gobernados y en específico de los productores frutícolas, se han elaborado una serie de propuestas con el fin de evitar las constantes prácticas desleales por parte de los productores estadounidenses, los cuales han incurrido cotidianamente en la práctica desleal conocida como *dumping*. Estas propuestas son para lograr un comercio más justo, son un reclamo de apegarse a las leyes ya escritas y proponer otras, con el fin siempre de lograr un beneficio colectivo para el país.

Sería muy importante comenzar con una serie de facultades a cumplir para cada una de las dependencias, en el caso de la SAGARPA tendría la facultad de estudiar proyectos y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias, así como el coordinar la participación de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los gobiernos de los Estados en las actividades de promoción del comercio exterior, así como también estudiar, proyectar, establecer, administrar, modificar o terminar la vigencia de mediadas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito. Otorgar permisos y asignar cupos de exportación e importación. Asesorar a la Secretaría de Economía en negociaciones comerciales internacionales y asesorar a exportadores nacionales en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguarda.

En el caso de Aduanas de México se ha propuesto una serie de acciones, las cuales ya existen pero no han sido llevadas a cabo al pie de la letra, a continuación se señalan:

1º. Que se le exija al importador presentar el certificado de origen en todos los despachos de manzana cuando solicite tasa preferencial, esto de acuerdo al Tratado de Libre Comercio, hecho que no se está respetando en todas las aduanas del país.

2º. Cuando se realiza la importación de un embarque de manzana, el agente aduanal deberá realizar ante la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural el trámite

para obtener el certificado de importación fitosanitaria, presentando ante esta autoridad la siguiente documentación:

-Certificado Fitosanitario Internacional.

-Certificado de Origen.

-Factura expedida por empresa o compañía asociada, aprobadas por la oficina de verificación en origen de la Dirección General de Sanidad Vegetal.

Estos tres documentos que tienen en común el nombre del proveedor autorizado, de acuerdo al plan de trabajo de la exportación de la manzana de Estados Unidos de América a México son canjeados por un Certificado de Importación Fitosanitario que es el que se presenta ante la autoridad aduanera. El problema es que este Certificado de importación no señala en ninguna parte el nombre del proveedor, prestándose esto a que la factura que se anexa al Pedimento de Importación a la hora del despacho aduanero sea otra de un proveedor no autorizado y con precios inferiores (subfacturados), generando una evasión fiscal.

Por lo anterior es necesario que las autoridades aduaneras exijan a la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, en forma obligatoria en el cuerpo del certificado de importación fitosanitario el nombre del proveedor de la manzana que se va a importar y así de esta manera la autoridad aduanera verifique que corresponda a la factura que se anexa al pedimento a la hora del despacho.

El 90 por ciento de las importaciones de manzana no consignan el renglón de incrementables (son los gastos anexados al proceso de importación), principalmente la aduana de Reynosa, en otras aduanas consignan cantidades muy diversas; si consideramos que la manzana que se exporta de Estados Unidos a México proviene de áreas de producción de *Washington e Idaho*, en un 100 por ciento de acuerdo al plan de trabajo para la exportación de manzanas de los Estados Unidos de América a México, el valor de la mercancía comprenderá además del precio pagado, el importe de gastos de transporte, seguros, carga y descarga en que se incurra de acuerdo al Artículo 65 de la Ley Aduanera, las importaciones de Canadá tampoco están consignando el renglón de incrementables.

Las alternativas propuestas también abarcan otro problema grave, el contrabando de manzanas, por eso ha solicitado que se cancelen en forma definitiva las importaciones de manzana con tasa igual a cero, y ha pedido que se exija que todos los camiones que transporten manzana para introducir al país por las aduanas de Tijuana y Mexicali lleven puestos candados fiscales.

También, es necesario que se investigue a los funcionarios que administran la aduana de Reynosa, aduana por la cual se importan aproximadamente el 60 por ciento del total de las manzanas, aduana por la cual casi el 100 por ciento de las importaciones no consignan el renglón de incrementables, aduana por la cual cuando se publicó la salvaguarda a las importaciones se permitió que ese día se pagaran infinidad de pedimentos con tasa preferencial para imponerse posteriormente, aduana por la cual el administrador y su gente permitió que se despachara manzana sin la presentación de fianza, la misma aduana por la cual de años atrás a la fecha se han incrementado las importaciones.

Otro grave problema es la común práctica de no consignar el renglón de incrementables como marca la ley Aduanera, es por esto que se ha propuesto las siguientes alternativas:

1º. Que se efectúen revisiones a las importaciones de manzanas que se realizan. Importaciones a franja y región fronteriza con tasa cero.

2º. Que se vigile estrictamente que las importaciones a franja y región fronteriza con tasa cero, no se estén reexpidiendo al interior del país sin el pago correspondiente de impuestos.

3º. Revisar el estado que guardan las compulsas solicitadas hace más de un año por la Unión de Fruticultores.

4º. Que se realicen investigaciones a los importadores de manzana que han realizado importaciones con fianza y no han cancelado a través de la presentación de las facturas debidamente certificadas por una autoridad del lugar de origen de manzana.

5º. Que se practiquen revisiones también al destino final de las importaciones de manzana.

6°. Es importante se revise a los agentes aduanales que sus trámites los efectuaron utilizando subfacturación, manifestando valores irrisorios, sin consignar incrementables, por lo que, estimativamente se concluye que se presenta evasión fiscal.

Aunque el sector productor de manzana esté enfrentando un serio problema de prácticas no sanas de comercio por parte de sus competidores externos, es necesario realizar un estudio de competitividad de la industria utilizando técnicas de análisis de sectores para determinar:

- Su posición en el mercado nacional, destacando los factores que determinan la competitividad y estableciendo estrategias de posicionamiento en el mercado.

- Un plan estratégico global para competir en el mercado internacional,

- Nichos en el mercado internacional donde puede competirse eficientemente

- Estrategias de mercadotecnia y comercialización

- Posiciones competitivas en la cadena del valor

- Posibilidades de asociación o cooperación conjunta con los sectores internacionales para aprovechar las fases de integración económica de los países

- Herramientas de pronósticos que apoyen el proceso de planeación de crecimiento del sector

Otras acciones a emprender sería la verificación de mercancías en el transporte, fiscalización a priori, mediante detección de socios, representantes legales, agentes aduanales, importadores que hayan operado bajo amparos o que se les haya encontrado algún tipo de irregularidad; fiscalización a posteriori, estrecho monitoreo de las importaciones bajo la modalidad de “amparo”, realizando acciones como revisión documental de pedimentos de importación, seguimiento a los estados procesales de los juicios de amparo, consultas a juzgados de distrito, determinación de créditos fiscales, etc.

Es necesario la elaboración de fichas técnicas de los contribuyentes que operan bajo amparo, mismas que permitirían identificar factores de riesgo, constante monitoreo en las aduanas, por fracción arancelaria, R.F.C., agentes aduanales, que realizan operaciones bajo amparo; así como también colaborar en conjunto con áreas jurídicas y fiscalizadoras del SAT, así como también con los sectores productivos del país para contar con información oportuna de los estados procesales de las empresas amparadas.

El sector manzanero está atravesando por una fase difícil para su desarrollo, sin embargo no es un caso aislado por lo que consideramos que es el momento de realizar una planeación con base en su mercado, que ayude a prever todo tipo de acontecimientos exógenos que pueden afectarle.

CONCLUSIONES

El problema de la dependencia alimentaria es central, México depende cada vez más de los Estados Unidos, el modelo neoliberal ha sustituido la producción nacional por importaciones, excluyendo al campesino y al productor rural del desarrollo, justificando así la reducción presupuestaria para este sector, el cual es devaluado cada sexenio.

Aparte de ser expuestos a la competencia internacional, los productores nacionales cada vez reciben menos subsidios, ya que en lo que respecta al crédito éste disminuyó dramáticamente de 19,193 millones en 1981 a 4,018.9 en el 2001, afectando a los campesinos más marginados, el área habilitada por BANRURAL se redujo de 7.3 millones de hectáreas en 1982 a sólo 1.5 millones en el 2001.

Los apoyos del gobierno para el sector agrícola tienden a disminuir en comparación con los apoyos que les da a sus productores el gobierno de los Estados Unidos, así el presupuesto para el sector agroalimentario en el año 2001 para la Unión Americana fue de 103,107 millones de dólares el cual se incrementó para el año 2003 a 117, 900 millones de dólares, es decir se incremento 9.9 por ciento, mientras que en México en los mismos años disminuyó el presupuesto al pasar de 3,361.9 millones de dólares a 3,341 es decir 3.3 por ciento de reducción.

En el 2001 los apoyos que recibieron los productores estadounidenses representaban el 47.2 por ciento del valor total de la producción agropecuaria, mientras que los apoyos que recibieron los productores mexicanos correspondieron a un 24.1 por ciento del valor de la producción. (Vázquez, 2004:17)

La superficie sembrada en los campos mexicanos se ha ido reduciendo año con año ya que en el año de 1988 era de 7, 270 000 hectáreas y para el año de 1994 fue sólo de 1,060 000 hectáreas.

A finales de los noventa los subsidios al sector agropecuario en México disminuyeron drásticamente a la par que en los países desarrollados empezaron a aumentar, así la

Comunidad Europea pasó de 12 mil millones de dólares a 36 mil millones de dólares, en Estados Unidos la cifra fue similar.(Téllez, 1994:110)

Las políticas neoliberales hacia el campo se han vuelto desfavorables año con año para nuestro país, ha sido afectada toda la producción agropecuaria, no importa el producto pueden ser manzanas, hortalizas, cacao, aguacate, pera, durazno, todos tienen en común que sus precios se han depreciado en la última década.

El fracaso del modelo neoliberal en el campo es evidente, ya que a partir de la apertura comercial el resultado en el apartado agrícola es negativo, los cultivos básicos como son maíz, frijol, sorgo, trigo, soya, cebada, ajonjolí, cártamo y arroz. Los Estados Unidos cubren el 90 por ciento de este abasto, sobrepasando los cupos previstos.

En la ganadería, México importa el doble de carne que antes del TLCAN, los ganaderos mexicanos tienen que enfrentar el *dumping* norteamericano, la importación de carnes rojas ascendió en el año 2000, 442 por ciento más que en el año de 1995; pollo, pavo y carne de ovino se han incrementado, además de que los agricultores se tienen que enfrentar al contrabando y el desbordamiento de los cupos de importación; en el caso de las frutas, Estados Unidos ha aumentado 76 por ciento sus exportaciones a México no sólo desde la firma del TLCAN sino desde la implementación del GATT, mención especial merece la manzana, la cual se vio afectada con importaciones que se incrementaron al 100 por ciento de 1997 al año 2001.(Quintana, 2003:7-8)

México ha perdido mucho con las políticas de apertura, los resultados en el sector agroalimentario en conjunto tienen una competitividad negativa, México antes de la apertura importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, para el año 2002 se estimó una importación de más de 20 millones de toneladas.

Estas importaciones han desplazado a los productores nacionales, aumentando el desempleo en el campo, México tiene una balanza deficitaria de 14,500 millones de dólares, equivalente a más de cinco veces el presupuesto agrícola, México está perdiendo su soberanía alimentaria por una mayor dependencia de importaciones, las ventajas de que los consumidores podrían comprar alimentos baratos quedó en una utopía, por el contrario a

partir de la implementación del modelo neoliberal en el campo los precios de la canasta básica se han incrementado en 257 por ciento.

El incremento de las importaciones agroalimentarias también vislumbra el fracaso del modelo neoliberal ya que en el año de 1995 importamos de Estados Unidos 3,254 millones de dólares y exportamos 3,835 millones de dólares, es decir nuestra balanza agroalimentaria con Estados Unidos era superavitaria, pero en el año 2000 las importaciones se dispararon a 7,415 millones de dólares y nuestras exportaciones ascendieron a 5,267, lo que torno la balanza agroalimentaria con Estados Unidos a deficitaria por 2,148 millones de dólares. (Vázquez, 2004:15)

Así México, uno de los grandes países agrícolas del mundo, ha puesto su alimentación en manos extranjeras: importando el 95 por ciento de las oleaginosas que el país necesita, el 40 por ciento de la carne, el 30 por ciento del maíz y el 50 por ciento del arroz. (Quintana, 2003: 2).

Es importante mencionar que a partir de la crisis de alimentos que se esta viviendo actualmente en el mundo, el gobierno tomo medidas, entre las cuales esta la de aumentar importaciones de la Unión Americana y la de permitir la entrada de los productos con mejores precios internacionales, aunado a esto ha eliminado impuestos a la importación, es decir que no sólo no va fortalecer el sector agrícola nacional sino que ahora las importaciones aumentarán a cantidades discriminadas y sin pagar ningún arancel.

El poco entendimiento que tienen nuestras autoridades sobre el campo se ve reflejado en sus medidas, como la de apoyar a los productores por medio de la reducción de aranceles en sus insumos, cuando el problema no es pagar el impuesto nacional, sino tener que comprar sus fertilizantes y demás químicos en dólares.

Más de cuatro millones de productores eran rentables antes de la apertura comercial, para el año 2000 sólo quedaban 300 mil, el 80 por ciento de su ingreso familiar lo obtienen de otras actividades, entre estos productores rentables se encontraba el sector manzanero chihuahuense, el cual a partir del modelo neoliberal empezó a sucumbir, no sólo frente a la

competencia estadounidense sino frente a una competencia desleal por parte de los productores de aquel país. (Rubio, 2001:88)

La competencia desleal de las importaciones estadounidenses, han acabado por derrumbar un sector ya muy deteriorado, el contrabando de productos, los subsidios disfrazados, el no respeto por los cupos en tonelaje, el *dumping* y demás artimañas estadounidenses, llevan a un círculo vicioso que provoca miseria y abandono del campo.

El *dumping*, el cual los productores estadounidenses cometen constantemente hacia México ha afectado varios productos nacionales entre los cuales se encuentra la manzana, la cual se ha visto afectada por más de una década, a pesar de que las pruebas son claras y contundentes.

Hay *dumping* en las manzanas norteamericanas ya que se cumplen las tres características básicas, 1) son vendidas por abajo del costo de producción, 2) existe nexo causal, es decir la manzana nacional es sometida a bajar sus precios a la par de la importada, y 3) daña al sector, incapacitándolo de recuperar su inversión, atrasándolo tecnológicamente, desempleando a muchos campesinos y a muchos productores, los cuales han llegado a la quiebra, productores cuyas raíces ancestrales siempre sean dedicado al cultivo del manzano y los cuales son incapaces de producir o dedicarse a algo más, ambos, campesinos y productores no solo reciben un golpe a su economía sino también a su cultura.

Como lo mencionamos al inicio de este trabajo la definición del *dumping* esta ligado a la práctica comercial que afecta a la producción nacional y claramente los productores de manzana estadounidenses han afectado a la producción nacional.

También se hizo referencia sobre las distintas categorías de *dumping*, dentro de las cuales con la manzana estadounidense identificamos el *dumping* cíclico, el cual ocurre cuando una empresa se ve afectada por la reducción de la demanda y vende a un precio inferior al costo.

En el caso norteamericano, no significa que se haya reducido la demanda de consumidores, el problema surge a partir de la gran cantidad de variedades de manzana que tienen, lo cual provoca que las variedades tradicionales disminuyan su mercado.

Y el *dumping* de precios predatorios, el cual se da cuando una empresa vende sus bienes de exportación a un precio lo suficientemente bajo como para inducir a la competencia a abandonar el mercado, para luego poder recuperar las pérdidas que sufrió.

El *dumping*, es un problema que no ha permitido que la manzana nacional tenga un precio justo ya que la importada a precios por a bajo del costo de producción distorsiona el mercado, el rezago que a sufrido el sector les ha impedido desarrollarse y aparte del desempleo que se ha generado, se ha ido rezagando año con año.

Otra conclusión a la que se llegó en este trabajo es que a parte de la sobreproducción y la gran cantidad de subsidios, los Estados Unidos buscan subordinar la economía nacional por medio de la dependencia alimentaría, es por eso que constantemente aumentan sus importaciones hacia nuestro país, así un sector manzanero antes competitivo hoy no participa en el desarrollo económico del país, huertas antes altamente productivas han sido afectadas por el *dumping* y un gobierno cegado por sus propios intereses, siendo incapaz de defender a los suyos, el sector manzanero fue por décadas rentable y si se le respaldará de una buena forma podría representar una alternativa para reducir importaciones.

Las importaciones de manzana estadounidense han aumentado año con año, hasta llegar a cifras como la del año 2005 donde los Estados Unidos cubrieron más del 50 por ciento del consumo nacional, con un incremento del 497.4 por ciento en tres años del 2002 al 2005. (UNIFRUT, 2005: 27.)

El problema del *dumping* de la manzana norteamericana persiste desde 1996 hasta hoy, nuestras autoridades siguen permitiendo la entrada ilegal de la manzana, los subsidios disfrazados, la sobreproducción que padece constantemente aquel país, las subfacturaciones, las cajas con sobrepeso, las irregularidades de nuestro gobierno, todo síntomas de una misma causa.

Siendo que era un sector muy competitivo, los productores de manzana de Chihuahua han sucumbido ante un gobierno que se ha vuelto ajeno a sus demandas, con desencuentros, con protestas contenidas, con inconformidades de todos los actores del mundo rural chihuahuense.

Si un producto tan rentable como lo fue la manzana esta sucumbiendo, la esperanza de otros productos como el maíz, el frijol y demás no tienen posibilidades, en un modelo que sigue beneficiando a unos cuantos, que sólo beneficia a las altas esferas, que corrompe a las autoridades, que sólo es capaz de escuchar los grandes macroproyectos de las empresas trasnacionales, de productores que no existen para SAGARPA, de desinterés de las autoridades por esclarecer corruptelas, de un gobierno que pide competitividad sin dar apoyos a los productores, de un presidente que sede a las presiones de su homologo estadounidense, de políticas elitistas, de sumisión a los mandatos norteamericanos y de implacabilidad a los productores mexicanos que se atreven a competir y a defenderse con la ley en la mano.

Es necesario reorientar el papel del Estado a la agricultura ya que los países con sectores agrícolas importantes como Estados Unidos y sobre todo la Unión Europea cuentan con un intervencionismo estatal el cual ha sido un gran pilar para su desarrollo, con un presupuesto generoso para el sector, en México por el contrario a partir de los años noventa el presupuesto es reducido año con año.

La obstinación del Estado por mantener un modelo que sólo ha traído consigo pobreza, dependencia, explotación, miseria, desarraigo y pérdida de la cultura, nos deja claro que debe reorientar su papel en la agricultura, ya que ésta es fuente generadora de empleo, productora de alimentos, con implicaciones sociales y culturales en la sociedad mexicana.

La nueva estrategia económica que supla el neoliberalismo deberá conciliar los grandes objetivos macroeconómicos como son la estabilidad de precios, finanzas públicas sanas, mayor presupuesto para el sector agrícola, insumos controlados, crecimiento de las exportaciones, control de las importaciones y crecimiento económico, pero al mismo tiempo cumpliendo simultáneamente los grandes objetivos del desarrollo humano como son: alimentación, salud, educación, vivienda, capacitación laboral y mayor equidad social.

Es importante que el Estado revalore a sus productores y volteé hacia el campo, sobre todo a partir de la crisis de alimentos que se está viviendo actualmente a nivel mundial, es importante identificar las deficiencias que tiene el sector, las cuales van desde la baja productividad, problemas en la comercialización de los productos, infraestructura deficiente y atraso tecnológico, todo esto siendo causa y efecto de la desprotección del propio Estado y de las prácticas desleales de comercio de los productos estadounidenses.

El incremento de la pobreza campesina que ha traído consigo este modelo, es dramático a principios de los ochenta la pobreza en el campo abarcaba el 50 por ciento de su población y a principios del año 2000 ya alcanzaba la cifra de más del 80 por ciento, el 44 por ciento de los niños menores de cinco años padece desnutrición, 30 por ciento de la población campesina no obtiene ningún tipo de ingreso, la mitad no cuenta con agua y 35 por ciento no tiene energía eléctrica. (Quintana, 2003:5-6)

México requiere un cambio en el sector agrícola, adecuado a sus condiciones y no copiando modelos de otros países, un modelo capaz de generar empleos, que se base en las capacidades productivas del país, como son el aprovechamiento de la diversidad natural, la dotación de mano de obra y el conocimiento de la fuerza de trabajo en su área en específico, lo cual resolverá el problema de la autosuficiencia alimentaria, un modelo más equitativo donde muchos y no unos cuantos sean los que salgan beneficiados.

El Estado se crea pero no se destruye, sus funciones cambian dependiendo el modelo de desarrollo que se adopta en su momento, en el modelo neoliberal no es que no intervenga sino que lo hace de otra manera, pero su fracaso es evidente, la pobreza rural ha aumentado a niveles nunca vistos en la historia del país, la desigualdad, la inequidad, la polarización y la mala distribución, son sus saldos.

ANEXOS
(UNIFRUT, 2005)

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE MANZANO AÑO 2004														
NIVEL TECNOLÓGICO ALTO: 800 ÁRBOLES														
HA														
CONCEPTO /AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ESTABLECIMIENTO	28,200													
LABORES DE TERRENO	840													
PODA	473	473	945	945	94 5	1,890	1,890	2,160	2,160	2,430	2,430	2,700	2,700	2,700
FERTILIZACIÓN	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570
SUELO	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030
FOLIAR	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440
POSTCOSECHA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
FITOSANIDAD	176	176	1,878	1,878	1,900	3,217	3,217	3,676	3,676	4,136	4,136	4,595	4,595	4,595
PALOMILLA	0	0	812	812	812	812	812	928	928	1,044	1,044	1,160	1,160	1,160
ACAROS	0	0	543	543	543	543	543	620	620	698	698	775	775	775
ROSEATEADO	128	128	144	144	160	1,120	1,120	1,280	1,280	1,440	1,440	1,600	1,600	1,600
TIZON DE FUEGO	0	0	326	326	326	326	326	373	373	419	419	466	466	466
CENICILLA	33	33	37	37	41	287	287	328	328	369	369	410	410	410
INSECTOS BENEFICOS	15	15	17	17	18	129	129	147	147	166	166	184	184	184
APLICACIONES DE CALCIO	10	10	11	11	12	84	84	96	96	108	108	120	120	120
CONTROL DE MALEZAS	295	295	300	300	306	642	642	698	698	754	754	810	810	810
QUIMICO	45	45	50	50	56	392	392	448	448	504	504	560	560	560
MECÁNICO	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
DESHAJE	15	15	17	17	269	1,880	1,880	2,148	2,148	2,417	2,417	2,685	2,685	2,685
QUIMICO	15	15	17	17	19	130	130	148	148	167	167	185	185	185
MECÁNICO	0	0	0	0	250	1,750	1,750	2,000	2,000	2,250	2,250	2,500	2,500	2,500
LABORES DE FUMIGACIÓN	0	0	0	0	100	700	700	800	800	900	900	1,000	1,000	1,000
RIEGO	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
PIZCA	0	0	0	0	800	5,600	5,600	6,400	6,400	7,200	7,200	8,000	8,000	8,000
TRANS. A EMPACADORA	64	64	72	72	80	560	560	640	640	720	720	800	800	800
GASTOS ADMINISTRATIVOS	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760
GASTOS VARIOS	522	522	522	522	522	522	522	596	596	671	671	745	745	745
POLINIZACIÓN	0	0	0	0	0	420	420	480	480	540	540	600	600	600
CONTROL DE HELADAS	0	0	0	0	0	11,045	13,500	13,500	16,200	16,200	16,200	16,200	16,200	16,200
SEGURO CONTRA GRANIZO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASESORIA TÉCNICA	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850
TOTAL	37,973	8,933	11,125	11,125	12,313	33,939	36,394	38,574	41,274	43,455	43,455	45,635	45,635	45,635
TONELADAS /HA	0	0	2	8	14	18	22	25	30	34	36	40	40	40
INGRESOS	0	0	7,000	28,000	49,000	63,000	77,000	87,500	105,000	119,000	126,000	140,000	140,000	140,000
EGRESOS	37,973	8,933	11,125	11,125	12,313	33,939	36,394	38,574	41,274	43,455	43,455	45,635	45,635	45,635
SALDO	-37,973	-8,933	-4,125	16,875	36,687	29,061	40,607	48,926	63,726	75,546	82,546	94,365	94,365	94,365
PRECIO /TON. DE MANZANA	3,500													

NIVEL TECNOLÓGICO BAJO 500 ÁRBOLES/ HA														
CONCEPTO /AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ESTABLECIMIENTO	17,700													
LABORES DE TERRENO	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840
PODA	473	473	945	945	945	1,890	1,890	2,160	2,160	2,430	2,430	2,700	2,700	2,700
FERTILIZACIÓN	529	529	529	529	529	529	529	529	529	529	529	529	529	529
SUELO	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309
FOLIAR	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220
FITOSANIDAD	0	0	1,681	1,681	1,681	1,681	1,681	1,921	1,921	2,161	2,161	2,401	2,401	2,401
PALOMILLA	0	0	812	812	812	812	812	928	928	1,044	1,044	1,160	1,160	1,160
ACAROS	0	0	543	543	543	543	543	620	620	698	698	775	775	775
ROSEATEADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TIZON DE FUEGO	0	0	326	326	326	326	326	373	373	419	419	466	466	466
CENICILLA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INSECTOS BENEFICOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
APLICACIONES DE CALCIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CONTROL DE MALEZAS	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
QUIMICO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MECÁNICO	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
DESHAJE	0	0	0	0	125	875	875	1,000	1,000	1,125	1,125	1,250	1,250	1,250
QUIMICO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MECÁNICO	0	0	0	0	125	875	875	1,000	1,000	1,125	1,125	1,250	1,250	1,250
LABORES DE FUMIGACIÓN	0	0	0	0	100	700	700	800	800	900	900	1,000	1,000	1,000
RIEGO	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
PIZCA	0	0	0	0	120	840	840	960	960	1,080	1,080	1,200	1,200	1,200
TRANSPORTACIÓN A EMPACADORA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS ADMINISTRATIVOS	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760
GASTOS VARIOS	333	333	333	333	333	333	333	380	380	428	428	745	745	745
POLINIZACIÓN	0	0	0	0	0	420	420	480	480	540	540	600	600	600
CONTROL DE HELADAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SEGURO CONTRA GRANIZO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASESORIA TÉCNICA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	24,084	6,384	8,537	8,537	8,882	12,317	12,317	13,280	13,280	14,242	14,242	15,205	15,205	15,205
TONELADAS /HA	0	0	0	0	1	7	7	8	8	9	9	10	10	10
INGRESOS	0	0	0	0	2,500	17,500	17,500	20,000	20,000	22,500	22,500	25,000	25,000	25,000
EGRESOS	24,084	6,384	8,537	8,537	8,882	12,317	12,317	13,280	13,280	14,242	14,242	15,205	15,205	15,205
SALDO	-24,084	-6,384	-8,537	-8,537	-6,382	5,183	5,183	6,720	6,720	8,258	8,258	9,795	9,795	9,795
PRECIO /TONELADA DE MANZANA	2,500													

NOTAS: EN GASTOS ADMINISTRATIVOS SE ESTIMA UN PROMEDIO DE 10 HA /PRODUCTOR POR LO QUE DICHS GASTOS SON PROPORCIONALES

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE MANZANO AÑO 2004														
NIVEL TECNOLÓGICO MEDIO 600 ÁRBOLES/ HA														
CONCEPTO /AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ESTABLECIMIENTO	21,200													
LABORES DE TERRENO	840	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PODA	473	473	945	945	945	1,890	1,890	2,160	2,160	2,430	2,430	2,700	2,700	2,700
FERTILIZACIÓN	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570	1,570
SUELO	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030	1,030
FOLIAR	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440
POSTCOSECHA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
FITOSANIDAD	176	176	1,878	1,878	1,900	3,217	3,217	3,676	3,676	4,136	4,136	4,595	4,595	4,595
PALOMILLA	0	0	812	812	812	812	812	928	928	1,044	1,044	1,160	1,160	1,160
ACAROS	0	0	543	543	543	543	543	620	620	698	698	775	775	775
ROSEATEADO	128	128	144	144	160	1,120	1,120	1,280	1,280	1,440	1,440	1,600	1,600	1,600
TIZON DE FUEGO	0	0	326	326	326	326	326	373	373	419	419	466	466	466
CENICILLA	33	33	37	37	41	287	287	328	328	369	369	410	410	410
INSECTOS BENEFICOS	15	15	17	17	18	129	129	147	147	166	166	184	184	184
APLICACIONES DE CALCIO	10	10	11	11	12	84	84	96	96	108	108	120	120	120
CONTROL DE MALEZAS	295	295	300	300	306	642	642	698	698	754	754	810	810	810
QUIMICO	45	45	50	50	56	392	392	448	448	504	504	560	560	560
MECÁNICO	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
DESHAJE	15	15	17	17	269	1,880	1,880	2,148	2,148	2,417	2,417	2,685	2,685	2,685
QUIMICO	15	15	17	17	19	130	130	148	148	167	167	185	185	185
MECÁNICO	0	0	0	0	250	1,750	1,750	2,000	2,000	2,250	2,250	2,500	2,500	2,500
LABORES DE FUMIGACIÓN	0	0	0	0	100	700	700	800	800	900	900	1,000	1,000	1,000
RIEGO	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
PIZCA	0	0	0	0	400	2,800	2,800	3,200	3,200	3,600	3,600	4,000	4,000	4,000
TRANSPORTACIÓN A EMPACADORA	32	32	36	36	40	280	280	320	320	360	360	400	400	400
GASTOS ADMINISTRATIVOS	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760	760
GASTOS VARIOS	522	522	522	522	522	522	522	596	596	671	671	745	745	745
POLINIZACIÓN	0	0	0	0	0	420	420	480	480	540	540	600	600	600
CONTROL DE HELADAS	0	0	0	0	0	9,720	13,886	13,886	16,200	16,200	16,200	16,200	16,200	16,200
SEGURO CONTRA GRANIZO	0	0	0	1,120	2,240	3,920	5,600	6,720	7,840	8,960	10,080	11,200	11,200	11,200
ASESORIA TÉCNICA	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850
TOTAL	30,941	8,901	11,089	12,209	14,113	33,454	39,299	42,160	45,594	48,455	49,575	52,435	52,435	52,435
TONELADAS /HA	0	0	0	2	4	7	10	12	14	16	18	20	20	20
INGRESOS	0	0	0	7,000	14,000	24,500	35,000	42,000	49,000	56,000	63,000	70,000	70,000	70,000
EGRESOS	30,941	8,901	11,089	12,209	14,113	33,454	39,299	42,160	45,594	48,455	49,575	52,435	52,435	52,435
SALDO	-30,941	-8,901	-11,089	-5,209	-113	-8,954	-4,299	-160	3,406	7,546	13,426	17,565	17,565	17,565
PRECIO /TONELADA DE MANZANA	3,500													

NOTAS: EN GASTOS ADMINISTRATIVOS SE ESTIMA UN PROMEDIO DE 10 HA /PRODUCTOR POR LO QUE DICHOS GASTOS SON PROPORCIONALES

COSTO DE PRODUCCION PARA MANZANO (UNA HECTÁREA)			
NIVEL TECNOLÓGICO ALTO:		Con sistema de riego presurizado.	
		Con calefacción.	
		Con malla antigranizo.	
		Rendimiento 40 ton / ha.	
		Año 2004	
		Precio	Costo / Ha.
Concepto:	Cantidad	Unitario	año
		\$	\$
Poda invernal (árboles)	500	5	2,500
Limpieza de poda (jornales)	2	100	200
Análisis de suelo y foliar	1/10 has.	200	20
Aceite invernal (lts)	20	14	275
Compensador de frío (litros)	1	200	200
Fertilización foliar (K,Zn,B)	2	220	440
Fertilización al suelo(N,P,K,Zn,B,Fe,Mg)	1	1,030	1,030
Fertilización foliar postcosecha (N)	1	100	100
Polinización (Renta de colmenas)	2	300	600
Control de palomilla (aplic)	4	290	1,160
Control de ácaros (Agrimec)	1	775	775
Liberación de insectos benéficos	2	92	184
Control de roseteado (Russeting)	2	800	1,600
Control de tizón de fuego (Erwinia)	1	466	466
Control de cenicilla (Oidio)	1	410	410
Raleo /aclareo químico	1	185	185
Aclareo manual (árboles)	500	5	2,500
Aplicaciones de calcio	4	30	120
Control químico de malezas	2	280	560
Control mecánico de malezas	5	50	250
Control caída precosecha/ fijador	1	250	250
Labor de fumigación (jornales)	10	100	1,000
Riego/ energía pozo(mes)	12	350	4,200
Defensa control heladas (lts. Diesel)	3,000	5	15,000
Protección contra heladas (jornales)	12	100	1,200
Recolección (toneladas)	40	200	8,000
Transportación a empacadora (ton)	40	20	800
Asesoría técnica (anual)	1	850	850
Vacaciones, aguinaldos y gratificaciones (empleados)	2	2,000	4,000
Impuestos laborales, Serv. Médico, etc. (empleados)	2	1,800	3,600
TOTAL			52,475
NOTAS.-			
3,000 LITROS DE DIESEL			
2 COLMENAS POR HÉCTAREA			

**COSTOS DE PRODUCCIÓN PARA MANZANA
(UNA HECTÁREA)**

NIVEL TECNOLÓGICO MEDIO:

Con sistema de riego presurizado.
Con calefacción.
Sin malla antigranizo.
Rendimiento 20 ton / ha.
Año 2004

Concepto:	Cantidad	Precio Unitario	Costo / Ha. año
		\$	\$
Poda invernal (árboles)	500	5	2,500
Limpieza de poda (jornales)	2	100	200
Análisis de suelo y foliar	1/10 has	200	20
Aceite invernal (lts)	20	14	275
Compensador de frío (litros)	1	200	200
Fertilización foliar (K,Zn,B)	2	220	440
Fertilización al suelo(N,P,K,Zn,B,Fe,Mg)	1	1,030	1,030
Fertilización foliar postcosecha (N)	1	100	100
Polinización (Renta de colmenas)	2	300	600
Control de palomilla (aplic)	4	290	1,160
Control de ácaros (Agrimec)	1	775	775
Liberación de insectos benéficos	2	92	184
Control de roseteado (Russeting)	2	800	1,600
Control de tizón de fuego (Erwinia)	1	466	466
Control de cenicilla (Oidio)	1	410	410
Raleo /aclareo químico	1	185	185
Aclareo manual (árboles)	500	3	2,500
Aplicaciones de calcio	4	30	120
Control químico de malezas	2	280	560
Control mecánico de malezas	5	50	250
Control caída precosecha/ fijador	1	250	250
Labor de fumigación (jornales)	10	100	1,000
Riego/ energía pozo (mes)	12	350	4,200
Recolección (toneladas)	20	200	4,000
Transportación a empacadora (ton)	20	20	400
Defensa control heladas (lts. Diesel)	3,000	5	15,000
Protección contra heladas (jornales)	12	100	1,200
Seguro contra granizo 14% (20 ton / \$4.00 Kg.)	20	560	11,200
Asesoría técnica (anual)	1	850	850
Vacaciones, aguinaldos y gratificaciones (empleados)	2	200	4,000
Impuestos laborales, Serv. Médico, etc. (empleados)	2	1,800	3,600
TOTAL			59,275

NOTAS.-

3000 LITROS DE DIESEL.

2 COLMENAS POR HECTÁREA.

COSTO PARA MANZANA (UNA HECTÁREA)			
NIVEL TECNOLÓGICO BAJO:		Sin sistema de riego presurizado.	
		Sin calefacción.	
		Sin malla antigranizo.	
		Rendimiento 10 ton / ha.	
		Año 2004	
		Precio	Costo / Ha.
Concepto:	Cantidad	Unitario	año
		\$	\$
Rastreo y bordeo del suelo	4	210	840
Poda invernal (árboles)	500	5	2,500
Limpieza de poda (jornales)	2	100	200
Análisis de suelo y foliar	1/10 has.	200	20
Aceite invernal (lts)	20	14	275
Compensador de frío (litros)	1	200	200
Fertilización foliar (K,Zn,B)	2	220	440
Fertilización al suelo(N,P,K,Zn,B,Fe,Mg)	1	1,030	1,030
Fertilización foliar postcosecha (N)	1	100	100
Polinización (Renta de colmenas)	2	300	600
Control de palomilla (aplic)	4	290	1,160
Control de ácaros (Agrimec)	1	775	775
Liberación de insectos benéficos	2	92	184
Control de roseteado (Russeting)	2	800	1,600
Control de tizón de fuego (Erwinia)	1	466	466
Control de cenicilla (Oidio)	1	410	410
Raleo/ aclareo químico	1	185	185
Aclareo manual (árboles)	500	3	1,250
Aplicaciones de calcio	4	30	120
Control químico de malezas	2	280	560
Control mecánico de malezas	5	50	250
Control caída precosecha/ fijador	1	250	250
Labor de fumigación (jornales)	10	100	1,000
Riego / bombeo/ regador	8	400	3,200
Recolección (toneladas)	6	200	1,200
Transportación a empacadora (ton)	6	20	120
Vacaciones, aguinaldos y gratificaciones (empleados)	2	2,000	4,000
Impuestos laborales, Serv. Médico, etc. (empleados)	2	1,800	3,600
TOTAL			26,535
NOTAS.- El nivel tecnológico bajo varía ampliamente en el número de labores culturales que utiliza.			
La mayoría no utilizan:			
*Análisis de suelo y foliar.	*Aclareo químico, manual sí		
*Fertilización foliar postcosecha.	*Aplicaciones de calcio.		
*Liberación de insectos benéficos .	*Control químico de maleza.		
*Control de roseteado (Russeting)	*Control caída precosecha.		
*Control de cenicilla	*La fertilización al suelo es parcial (30%)		

BIBLIOGRAFÍA.

Ánima Puentes, Santiago y Guerrero Flores, Vicente, (2004) *Economía mexicana. Reforma estructural, 1982-2003, elementos para comprender la transición*, UNAM, Facultad de Economía, México.

Botey, Carlota y Escarcega, Everardo, (1988) *Historia de la cuestión agraria mexicana*, Siglo XXI, México.

Calva Téllez, José Luis, (1991) *Probables Efectos de un Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano*, Fontamara, México.

....., (2003) *La agricultura mexicana frente a la nueva ley agrícola estadounidense y la ronda de liberalizaciones del TLCAN*, en Schwentesius, Rita, *¿El campo aguanta más?* Universidad Autónoma de Chapingo. México. pp. 23-50.

....., (2003) *La reforma estructural de la agricultura y la economía en México: resultados y alternativas a nueve años del TLCAN*, en Schwentesius, Rita, *¿El campo aguanta más?* Universidad Autónoma de Chapingo. México. pp. 3-22.

Cortez Ruiz, Carlos, Diego Quintana, Roberto, Tarrío García, María, León López, Arturo, Concheiro Bórquez, Luciano, (1996) *El liberalismo en México, Neoliberalismo y antidesarrollo rural en México*, UAM, México.

Diego Quintana, Roberto, Concheiro Borquez, Luciano y Couturier Bañuelos, Patricia, (2003) *Políticas públicas para el desarrollo rural*, UAM, México.

Fernández, y Fernández Ramón, (1961) *Política Agrícola: Ensayo sobre normas para México*, FCE, México.

Fritscher, Magda, (1993) *¿Libre cambio o proteccionismo? Apuntes sobre la disyuntiva agrícola mundial*, UAM, México.

García, Antonio, (1981) *El nuevo problema agrario de la América Latina*, UNAM, INIE, México.

Gómez Cruz, Manuel Ángel y Schwentesius Rindermann, Rita, (2003) *Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario: evaluación a diez años*, en Schwentesius, Rita, *¿El campo aguanta más?* Universidad Autónoma de Chapingo. México. pp. 51-72.

González, Pacheco Cuauhtémoc, (1991) *La Modernización del Sector Agropecuario*, UNAM, México.

Lugo, Gálvez Héctor, (1990) *Modernización del Sector Agropecuario Mexicano*, Instituto de proposiciones estratégicas, México.

Mejía, Fernández Miguel, (1979) *Política Agraria en México, Siglo XXI*, México.

Muñoz M., y H. Santoyo, (1994) *Visión y Misión Agroempresarial*, Universidad Autónoma de Chapingo, CIESTAAM, México.

Rubio, Blanca, (1987) *Resistencia campesina y explotación rural en México*, ERA, México.

....., (1997) *La política agropecuaria neoliberal y la crisis alimentaria (1988-1996)*, en Calva, José Luis, *El campo mexicano: ajuste neoliberal y alternativas*, Juan Pablos Editores, México.

....., (2001) *Explotados y Excluidos: los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*, Plaza y Valdés, México.

....., (2003) *Siglo XXI. México para armar, La dimensión agraria*, IPN, México.

Téllez, Huenzler Luis, (1994) *La modernización del Sector Agropecuario y Forestal*, FCE, México.

Twoney, Michael, y Helwege, Ann (compiladores), (1994) *Modernización y Estancamiento: La Agricultura Latinoamericana en los años cincuenta*, FCE, México.

HEMEROGRAFÍA

Asociación de Manzaneros de Cuahutémoc A. C., (1997) *III Simposium internacional sobre el manzano (problemática de la manzana importada y el dumping)*.

CEPAL, (1988) *Desarrollo agrícola y participación campesina*, Santiago de Chile.

Cruz H. Isabel, (1994) *Las uniones de crédito agropecuarias: una red que viene de lejos*, México.

Diego Quintana, Roberto, (1996) *Los fondos regionales de solidaridad: paradoja de la participación y de la autonomía indígena*, *Identidades* No. 1, Univ. Veracruzana de México., México.

Giacinti, Miguel Ángel, (2004) *Estudio de competitividad del precio de la manzana en México*, México.

Gómez Oliver Luis, (1994) *La Política Agrícola en el Nuevo Estilo de Desarrollo Latinoamericano*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey, (1997) *Daño y amenaza de daño al sector de la manzana*.

Kate T., (1992) *El ajuste estructural de México: dos historias diferentes*, *Comercio Exterior*, Vol. 42, núm. 6, México.

Quintana, Víctor, (2003) *El círculo vicioso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, La amarga experiencia mexicana en el agro*, México.

UNIFRUT, (1989) *Información y documentación*, México.

-, (1990) *Situación actual y perspectivas de la fruticultura nacional*, México.
-(a), (1996) *Contestación al cuestionario de investigación*, (versión confidencial), México.
-(b), (1996) *De nuestra cosecha*, Tomo I, México.
-(c), (1996) *Replica y contestación al formulario*, (versión pública), México.
-(d), (1996) *Procedimiento de investigación antidumping (contestación a Northwest Horticultural Council)*, México.
-, (1998) *Cuestionario*, México.
- (a), (1999) *Información confidencial*, México.
-(b), (1999) *México y los tratados de libre comercio con Estados Unidos y Chile, en el caso específico de la manzana*, México.
-(c), (1999) *Simposium de manzana*, México.
-(a), (2000) *Tomo II*, México.
-(b), (2000) *Resolución de compromiso de precios, análisis y reflexiones*, México.
-, (2003) *Breve historia*, México.
-, (2004) *Contestación al cuestionario*, México.
-, (2005) *Formulario*, México.
-, (2006) *Procedimiento Antidumping*, (versión pública), México.

Vázquez Barreto, Andrés, (2004) *La política neoliberal en el campo mexicano*, Tesis. Cáp. III, México.

Washington Growers Clearing House Bulletin, (2004) *Fruti Growers*, Wenatchee, WA.

Zorrilla Órnelas, Leopoldo, (2003) *El sector rural mexicano a fines del siglo XX*, Comercio Exterior, Vol.53, Núm.1, enero. pp. 74-86.

DOCUMENTOS OFICIALES

Cámara de Diputados, LVII Legislatura, (1995) México.

Instituto de Cooperación para la Agricultura, (2002) *Reestructuración productiva, comercialización y reorganización de la fuerza de trabajo agrícola*, México.

INEGI, (1992) *Resultados Oportunos de los Censos Económicos 1991*, México.

Ley de Comercio Exterior, 1 era sección, (2003) México.

Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina, (1957) *La expansión selectiva de la producción agropecuaria en América Latina, informe conjunto de la comisión económica para América Latina y la Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación*, México.

Secretaría de Economía, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, (2005) *Formulario oficial para solicitantes de inicio de investigación por discriminación de precios*, (versión confidencial), México.

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

www.sagarpa.gob.mx

www.viacampesina.org