

ÍNDICE	Pág.
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES	7
La economía y el comercio internacional	7
¿Qué es el GATT?	8
Procesos de integración económica	10
Objetivos del TLC: México, Estados Unidos y Canadá	12
Entorno económico de México ante el TLCAN	15
La globalización: hacía un nuevo tipo de hegemonía	16
CAPÍTULO II. TLCAN: REGLAMENTOS Y MEDIDAS	18
Barreras arancelarias y no arancelarias	18
Aranceles en México	19
Aranceles en Estados Unidos	19
Aranceles en Canadá	20
Objetivo de la negociación de los aranceles	20
Comercio México-Estados Unidos	21
Comercio México-Canadá	22
Medidas anti-dumping	22
Salvaguardas	23
Importancia de las salvaguardas	23
Salvaguardas en la agricultura	24
Reglas de origen	25
Métodos utilizados para la determinación del "Origen" de un producto	25
Porcentaje del contenido nacional	25
Cambio de clasificación arancelaria	26
Transformación sustancial	26
Determinación de procesos productivos específicos	26
Medidas sanitarias y fitosanitarias	27
Normas Internacionales	28
Apoyos internos	29
CAPÍTULO III. EL CAMPO MEXICANO FRENTE AL TLCAN	30
Diferencias entre México y sus socios comerciales (EE.UU y Canadá)	30
Climas y superficies	30
Niveles tecnológicos y productividad	32

TLCAN: IMPACTO ECONOMICO EN EL SECTOR AGRICOLA 1994-1998

Crédito agrícola mexicano	34
Subsidios agrícolas	38
Producción y crisis agrícola en México 1989-1994	39
Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria	46
Crisis de la agricultura en granos básicos (1994-1998)	51
CONCLUSIONES	57
BIBLIOGRAFÍA	61

ÍNDICE DE CUADROS	Pág
CAPÍTULO III	
Cuadro 1. Crédito otorgado por la Banca Comercial y de desarrollo al sector agropecuario (1982-1997). Variación porcentual anual (millones de pesos de 1994)	36
Cuadro 2. PIB Agrícola y Agropecuario. Tasas anuales de crecimiento 1947-1987	40
Cuadro 3. Importaciones de maíz 1989-1998 (miles de toneladas)	44
Cuadro 4. Importaciones de frijol 1989-1998 (miles de toneladas)	45
Cuadro 5. Principales socios comerciales de México (%)	48
Cuadro 6. Exportaciones agrícolas de México 1980-1998	50
Cuadro 7. Balanza agropecuaria y agroalimentaria 1989-1999.	51
Cuadro 8. Importaciones de granos básicos 1994-1998 (miles de toneladas)	53

INDICE DE GRÁFICAS

CAPÍTULO III

Gráfica 1. Importación de maíz 1989-1998 (miles de toneladas)	45
Gráfica 2. Importación de frijol 1989-1998 (miles de toneladas)	46

INTRODUCCIÓN

La importancia que ha tenido la apertura económica hasta nuestros días en cada uno de los sectores económicos, ha repercutido de gran manera en las economías de los diversos países que están inmersos en el comercio internacional.

El comercio internacional de algunos productos ha aumentado y podría aumentar el de otros en el mediano plazo, si se dispusiera de mayores existencias. Aún queda mucho por hacer por parte de los países exportadores para aumentar sus ventas, adaptando su producción a las tendencias de la demanda mundial y reduciendo los costos en virtud del mejoramiento de los métodos de comercialización y producción.

El sector agrícola es uno de los sectores más complejos de las economías de mercado. Por tal motivo en el momento de las negociaciones bilaterales o multilaterales es el sector que resulta más conflictivo de negociar.

La agricultura mundial sufrió graves cambios que han afectado gravemente las posibilidades de la agricultura mexicana. Las grandes potencias industriales como lo son Estados Unidos, Canadá y la mayor parte de los países de la Unión Europea se convirtieron en grandes potencias agrícolas. Dichos países por decisiones políticas y sobre todo por su capacidad económica, son los protagonistas de los grandes avances tecnológicos en la agricultura durante el siglo XX.

México ha experimentado la etapa de ser un país exportador o ser un país netamente importador de alimentos, debido al desigual proceso tecnológico y al de la acumulación de capital en el desarrollo mundial. Al igual que México, varios países subdesarrollados pasan por el proceso de ser importadores netos de productos agroalimentarios.

El sector agrícola mexicano y su inserción al mercado internacional (TLCAN) es

la parte fundamental en esta investigación y sobre todo cuales han sido las repercusiones que se ha tenido a raíz de esto, tanto económicas como sociales. Todo ello partiendo de la integración económica que se ha venido suscitando desde tiempo atrás, desde el ingreso de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), en 1986.

Es en 1987 cuando Estados Unidos y Canadá firman un acuerdo de libre comercio. Posteriormente se dió la propuesta de los Estados Unidos de invitar a México a integrar esta zona de libre comercio, con el objeto de ampliar la zona.

En 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), en el que se eliminan casi todas las barreras al comercio entre sus miembros. Sin embargo, cada país mantiene sus propias tarifas arancelarias frente al resto del mundo.

México se enfrenta a un gran reto ya que sus socios comerciales son países altamente industrializados en comparación con México.

Esta investigación documental se divide en tres partes.

La primera parte se presenta una breve introducción de lo que es el GATT, que es un Tratado de Libre Comercio (TLC), cuales son los procesos de integración económica, que es la Globalización, entre otros temas no menos importantes, permitiéndonos de esta manera tener antecedentes del cómo y cuándo fue que México ingresó a estos organismos internacionales.

En la segunda parte se analiza, a grandes rasgos, cuáles son los lineamientos y las medidas que se deben de respetar en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), como son los aranceles, salvaguardas, apoyos internos entre otros.

En la tercera parte se presenta un estudio del cómo se ha desarrollado el campo mexicano a través del tiempo y cuáles han sido los resultados del TLCAN en este sector, localizándose en el caso de los granos básicos, a la luz de dicho tratado.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES

LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

La economía y el comercio internacional hoy día tienen una relación muy estrecha, ya que el mundo ha cambiado notablemente en los últimos 50 años. En la década de los sesenta, la humanidad parecía entonces estar a punto de realizar grandes descubrimientos científicos y técnicos gracias a los grandes avances efectuados en el ámbito espacial, la informática, las telecomunicaciones y lo que era lo más importante para la agricultura: La Revolución Verde.

El Comercio Internacional ha tenido en general un papel trascendental en el desarrollo económico mundial y que decir de los adelantos científicos-tecnológicos que han apuntalado el gran dinamismo económico que predomina hasta nuestros días.

La dinámica de la economía mundial ha hecho que se de un proceso de integración con fines diversos, entre los que destacan principalmente: el intercambio comercial y la cooperación mutua.

A lo largo de la década de los sesenta, el crecimiento económico y la mejora del nivel de vida en los países en desarrollo se mantenía relativamente estable, la asistencia del Estado para promover el desarrollo se incrementaba en términos reales.

Sin embargo, durante 1975 por primera vez el mundo estaba inmerso en una crisis alimentaria de gran dimensión y por si fuera poco los países en desarrollo en graves crisis, producto de la deuda externa (FAO, 1993)

El incremento de los precios del petróleo en 1972-1973 y la caída de la producción cerealera en las principales zonas productoras durante 1972, pusieron final a esta época relativamente estable para la mayoría de los países en

desarrollo.

Las necesidades de importación se incrementaron y los excedentes desaparecieron. Como consecuencia ocurrió pánico al comprar la cantidad más grande de granos para mantener la reserva. Esto ocasionó que los precios de los cereales se multiplicaran por más de tres y, por lo tanto, los fertilizantes por más de cuatro veces más de su valor.

Es importante destacar que el comercio internacional de productos agropecuarios ha jugado un papel muy importante en el desarrollo económico del mundo. Ha sido de gran importancia, no sólo para los países productores, (exportadores), sino también para aquellos que los consumen (importadores).

El sector agrícola siempre ha sido un tema controversial cuando se trata de negociaciones comerciales, ya que en este sector es donde se encuentra la fuente de energía humana: los alimentos.

¿QUÉ ES EL GATT?

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es la principal instancia por excelencia que rige al comercio internacional. Acuerdo intergubernamental instituido oficialmente el 3 de octubre de 1947, con el objetivo de reducir las tarifas aduaneras.

El GATT es una organización que se instituyó en sus inicios por 23 países y entró en vigor el 1o. de Enero de 1948, y tiene su sede en Villa Vorage, Palacio de las Naciones Unidas Ginebra, Suiza. Este organismo tiene autoridad para sentar las bases para un régimen de comercio internacional, de la misma manera que formula las recomendaciones sobre todos aquellos problemas que puedan surgir sobre la reglamentación comercial y aduanera. También funge como árbitro entre los miembros del acuerdo, sobre aquellas diferencias comerciales que puedan acontecer entre ellas y de esta manera proponer soluciones adecuadas y que no exista un conflicto mayor.

El método implementado por el GATT es aplicado por más de 115 países desarrollados y países en vías de desarrollo. Este organismo ha contribuido a eliminar el dumping y la aplicación de subsidios como práctica de comercio desleal.

El GATT es un organismo muy importante desde el punto de vista del comercio internacional por el número de países que lo integran y por el porcentaje del comercio mundial que representa. Además de ser el único organismo que desde 1947 ha tratado de normar las acciones del comercio internacional.

El GATT ha venido estableciendo normas comerciales que suponen un esfuerzo hacia un comercio más liberal, pero esto no implica que sea libre comercio.

El antecedente inmediato del ingreso de México al GATT lo encontramos en la segunda mitad de los setenta. El gobierno mexicano inició negociaciones para ingresar al GATT en 1979, pero éste no se concretó hasta 1986. Al ingresar México al GATT se vio en la necesidad de acelerar la reestructuración de su aparato productivo y continuar con el fortalecimiento de su economía para poder ofrecer al mercado exterior mejor calidad y precios.

Al adherirse México al GATT mostraba al resto del mundo su gran voluntad de asumir reglas comerciales de la principal instancia comercial por excelencia.

El ingreso de México coincide con el desarrollo de la Ronda Uruguay, en donde participó tomando decisiones en un marco donde se le ampliaría el acceso a mercados superando las políticas comerciales discriminatorias, aplicadas por los países industrializados.

Así, México en 1986 se inserta a la economía internacional de manera total. Ahora el perfil de México ya no correspondía a una economía “cerrada” con un mercado protegido, destinado sólo a abastecer las necesidades internas del país, en donde casi la totalidad de sus importaciones estaban sujetas a permisos previos y altas tasas arancelarias que llegaban a alcanzar un 100%. Es a partir de 1982 cuando se inicia la apertura gradual al exterior, reduciéndose

sustancialmente el número de tarifas arancelarias de un 16% a 5% en 1989, mientras que el valor total de las importaciones sujetas a permisos previos pasó de 100% en 1983 a 14% en 1990.

De tener un máximo de 100% en barreras arancelarias en 1985, los aranceles se redujeron a un 20% en 1997 y a 10% en 1990.

PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El proceso de integración económica se define como la asociación de dos o más países en un mercado común, con la finalidad de organizarse y cooperar además de integrarse en un bloque económico que los beneficie mutuamente.

Osorio (1995) define a la integración económica como la reducción de las barreras económicas entre dos o más países, todo ello con el fin de unir los sectores productivos, como si pertenecieran a un sólo país. Para lograr una verdadera integración es necesario el diseño de políticas entre las naciones que lleven a cabo dicha integración.

Dentro de los procesos de integración económica se pueden distinguir diferentes tipos de integración económica, que pueden clasificarse de menor a mayor grado. Sin embargo, la integración debe de cumplir con una serie de requisitos entre los que se encuentran la utilización de ciertos instrumentos de acuerdo con la materia o área de aplicación.

En cuanto a su naturaleza, los instrumentos se clasifican en:

CULTURALES: se necesita tener en cuenta el área geográfica y cierto nivel de cultura de los mercados involucrados.

POLÍTICOS: referidas principalmente a tener cierta afinidad con los regímenes de los Estados que están relacionados.

ECONÓMICOS: que existan grados similares de desarrollo, en comunicación,

transportes, etc.

Y en cuanto su desarrollo los podemos clasificar así:

ADUANEROS: utilizan ciertos efectos para poder brindar una mayor o menor grado de libertad para la circulación de mercancías. Esto se lleva a cabo por medio de la disminución o eliminación de derechos aduaneros, de manera global o selectiva.

JURÍDICO-ECONÓMICOS: utilizados para dar un mayor grado de libertad a la circulación, a los factores de producción y una armonización de las políticas económicas.

INSTITUCIONALES: garantizar injerencia de distintos órganos, que defienden sus derechos dentro este tipo de integración.

Y por último clasificaremos las etapas o grados de integración que son:

ÁREA DE PREFERENCIA ADUANERA: ambos países se conceden rebajas arancelarias mutuamente.

ZONA DE LIBRE COMERCIO: formada por dos o más países y que de forma gradual eliminan aranceles aduaneros, pero mantienen un sistema propio frente a terceros países.

UNIÓN ADUANERA: además de la liberación de comercio intrazonal, se establece un arancel externo común, con relación al resto del mundo.

MERCADO COMÚN: además de lo mismo que sucede en la Unión Aduanera, se le agrega la libre circulación de los factores de producción.

COMUNIDAD ECONÓMICA: aquí se establecen lineamientos económicos similares a la coyuntura de los diversos aspectos de la actividad de los países y la creación de los órganos comunitarios.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA TOTAL: es casi similar a la anterior pero se le suman o adhieren la unificación de políticas y la nominación de una autoridad supranacional.

Estos diferentes tipos de integración económica tienen un objetivo común, el de incrementar el comercio. Sin embargo, cabe mencionar que estos diferentes tipos de integración difieren de manera sustancial. Por ejemplo, México, Estados Unidos y Canadá decidieron suscribir un Tratado de Libre Comercio (TLCAN), en el cual ambos países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para que de esta manera se fomente e incremente de manera sustancial el intercambio comercial y el grado de especialización en cada economía. Como consecuencia de ello debe incrementarse el bienestar para el conjunto de cada una de las naciones.

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) representa un grado de integración económica lo cual quiere decir que los gobiernos de cada una de las partes tienen un convenio comercial pero no se obligará a unificar sus políticas en cuestiones que no sean estrictamente comerciales. Tampoco tienen que ceder parte de su soberanía. Debe de existir de igual manera una propensión a que ciertas políticas, como lo es la monetaria, tiendan a ser similares entre los países que lo integran, pero más sin embargo nadie impone este tipo de criterios.

Un TLC no contempla el cruce indiscriminado de personas a través de las fronteras.

OBJETIVOS DEL TLC: MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

La estrategia de la negociación del TLCAN, es el establecimiento de una zona comercial con Estados Unidos y Canadá que expresa los acuerdos siguientes:

- 1) Una reducción gradual de las tarifas, considerando la economía de cada sector
- 2) Suspensión de las barreras no arancelarias
- 3) Establecimiento de procedimientos de reglas que garanticen el acceso a los mercados

- 4) Establecimiento de procedimientos equitativos para la resolución de controversias.
- 5) Captación de un mayor volumen de inversiones
- 6) Desarrollo de la complementariedad de las economías.
- 7) Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual
- 8) Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral

Por lo tanto, la apertura comercial entre los tres países que se integran, debe de contribuir a mantener la dinámica del crecimiento de la economía mexicana y de la misma manera promover la inversión nacional y extranjera, crear nuevos empleos y hacer viable la incorporación de nuevas tecnologías e incrementar la productividad y competitividad en la planta productiva nacional.

Estados Unidos por medio de este tratado eliminará o desgravará de manera sucesiva los aranceles ó tarifas del 80% de las exportaciones mexicanas. De esta manera eliminará las cuotas existentes para un gran número de productos mexicanos, por lo cual México podrá exportar al entrar en vigor el TLCAN sin tarifas, cuotas o aranceles, productos como textiles, ganado, productos agrícolas, entre otros productos. Y de la misma forma podrá exportar a Canadá.

El TLCAN abrió las fronteras de tal forma que un 40% de los productos importados que no se producen interiormente se importaran con una mayor facilidad. Dentro de este tratado se tienen diferentes plazos de desgravación arancelaria. Esto constituye un reconocimiento a las grandes asimetrías que existen entre México y sus socios comerciales, siendo estos plazos adicionales para que los empresarios mexicanos se vayan adoptando gradualmente a las circunstancias del TLCAN.

Uno de los objetivos de México al firmar el TLCAN es el insertarse a la economía internacional y al mercado más grande del mundo: El mercado de Estados Unidos, principal área consumidora y centro industrial más vasto del mundo. (Buzo de la Peña, 1998).

Tanto México, Estados Unidos y Canadá desean que se respeten al pie de la letra el manejo de los derechos de propiedad, que los aranceles sean mínimos y

que en un determinado tiempo estos desaparezcan, que no existan restricciones a las importaciones de productos agrícolas de origen y que exista una mayor apertura en el ramo de la inversión extranjera directa en cuanto a servicios.

México tiene temas muy importantes sobre el objetivo del Tratado, teniendo más énfasis en la reducción de los aranceles, la supresión de lo que son las barreras no arancelarias y mecanismos justos en la resolución de controversias.

Es importante destacar que dentro del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá no está contemplado el cruce indiscriminado de las personas a través de la frontera. Este es uno de los puntos muy importantes sobre la firma de este acuerdo.

De la misma manera se puede referir la cuestión de la agricultura que es el tema principal en este trabajo. Dentro de los objetivos del TLCAN en este sector los más importantes son:

- Supresión total de los aranceles a la importación de los productos agrícolas de ambas partes.
- Supresión, por parte de Canadá, de permisos de importación a productos como trigo, cebada y avena.
- El incremento a sus respectivas cuotas para la importación de aves, huevos y sus derivados.
- La restricción al uso de cuotas por parte de los Estados Unidos sobre granos y productos con un contenido de azúcar inferior al 10%.
- La reducción, en lo posible, de los efectos distorcionantes de las reglas y las regulaciones técnicas.

Estos son algunos de los puntos más importantes que se contemplan en el TLCAN, donde todos y cada uno de los objetivos deben de beneficiar mutuamente a ambos países.

ENTORNO ECONÓMICO DE MÉXICO ANTE EL TLCAN

El entorno económico de México cuando se estaba discutiendo el Tratado de Libre Comercio era lo suficiente sólido, por lo que una de las principales preocupaciones era el firmar ese tratado cuanto antes para poder entrar el llamado “primer mundo”, a pesar de los conflictos económicos mundiales (Guerra en el Golfo Pérsico).

El TLC fue firmado por Estados Unidos de América, Canadá y México creando una zona de libre comercio con una población de casi 370 millones de personas; el bloque comercial más grande del mundo (al menos en su género) con un PIB de 6.5 billones de dólares, en comparación con los 5.5 billones de dólares de la Unión Europea.

En lo que se refiere a la inflación, el gobierno mexicano se había propuesto llegar a un dígito para poder igualar a sus socios comerciales o mejor dicho que la inflación fuera similar a la de estos y así consolidar una base exportadora a largo plazo. De cumplirse este objetivo, los precios internacionales comenzarían a regular la fijación interna de los precios, estimulando la productividad de las empresas y eliminando los subsidios.

Se puede decir que México llegaba a las negociaciones comerciales con una economía que había mejorado los tres años anteriores (1991-1993). Además las privatizaciones y la desregulación bancaria, no sólo buscaban incrementar los ingresos del erario sino el de crear las condiciones adecuadas que permitiera enfrentar a sus socios comerciales. Sin embargo, la economía mexicana no disfrutaba de plena salud económica.¹

La reforma comercial ha buscado apoyar la recuperación económica y financiera de México. Todo esto por medio del impulso al comercio exterior y a la mayor

¹ Durante 1988-1991 la cuenta corriente pasó de un déficit de 2.4 mmd a 11.7 mmd, mientras que el tipo de cambio real se apreció 19.2%. Se tenía un superávit en la cuenta de capitales pero estaba explicada por el endeudamiento del sector privado y una mayor inversión extranjera, sobresaliendo la inversión de cartera.

competencia que implica. Esto combina los objetivos de estabilidad interna con los propósitos de mayor participación en el mercado internacional, adoptando una serie de acciones como lo es, la reestructuración de la deuda externa, promoción de las exportaciones no petroleras, consolidar el libre comercio, captación de inversión extranjera directa, eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias y sobre todo diversificar y promocionar las exportaciones no petroleras. Este proceso ha generado una diversificación del comercio exterior en donde se ha incluido un mayor dinamismo de otros sectores exportadores como lo es la petroquímica, el sector automotriz, hortalizas, frutas, etc, en las cuales México goza de ventajas comparativas.

LA GLOBALIZACIÓN: HACIA UN NUEVO TIPO DE HEGEMONIA

Abordar el tema de la globalización significa analizar otros temas que han dado origen a este gran acontecimiento económico.

En primer lugar, es necesario hacer la diferencia que existe entre **globalización e integración económica**, independientemente de cual de los dos procesos ocurra primero.

La diferencia principal es que la **globalización** es un proceso involuntario, ya que sucede en la medida que las empresas se mundializan y el comercio internacional se incrementa de manera significativa como consecuencia de ello.

El proceso de integración económica es un proceso más relacionado con el acuerdo y la voluntad de dos o mas naciones para cooperar económicamente entre sí, o bien para fortalecer un vínculo comercial. Cabe destacar que la integración, en última instancia, es producto de la competencia comercial, sea entre países o entre regiones.

Desde la óptica puramente económica el concepto de globalización se entiende como: **el mundo como un sólo mercado**. Los mercados difícilmente están divididos por fronteras geográficas. Desde esta perspectiva los consumidores son los que definen finalmente lo que es la **globalización**.

En un sentido más general, la globalización no es más que los cambios que se

generalizan a todo el mundo.

El proceso de globalización implica una economía mundial mucho más interdependiente y competitiva y, por lo tanto, un ambiente de cooperación entre los polos que los integran.

Para mantener esa economía global es necesario un clima de cooperación entre los diferentes bloques económicos, para evitar conflictos, que bien pueden desencadenar en una guerra comercial que afectaría a todo el mundo entero.

La globalización, como un nuevo tipo de hegemonía, es un liderazgo compartido en la economía mundial.

CAPÍTULO II

TLC: REGLAMENTOS Y MEDIDAS

Barreras arancelarias y no arancelarias

De acuerdo a las barreras arancelarias y no arancelarias, en el sector agrícola se estableció un proceso de desgravación arancelaria de acuerdo a cuatro plazos, estos según de acuerdo a la capacidad competitiva de los sectores productivos y son:

- 1) **Inmediato**: para los que están ya preparados para competir internacionalmente;
- 2) **Mediano plazo**: para aquellos sectores que requieren tiempo para consolidarse;
- 3) **Largo plazo**: para todos aquellos sectores identificados como sensibles; y
- 4) **Extra-largo**: para aquellos sectores altamente sensibles a las importaciones.

Algunos productos específicos tendrán periodos de desgravación particulares, pero en ningún caso el plazo será superior a los 15 años, a partir de la entrada en vigencia del TLCAN.

Aranceles

Los aranceles son los impuestos que se aplican a los bienes transados internacionalmente y constituyen, en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial.

Los aranceles son un componente especial en la protección de todos y cada uno de los sectores económicos.

En el caso de los aranceles a la importación, el propósito principal que se persigue con ellos es proteger a los productos nacionales de la competencia externa. Los aranceles a la exportación gravan, por su parte, productos cuyas ventas externas

se desea impedir u obstaculizar.

La negociación de aranceles dentro del TLCAN forma parte del tema general de acceso a mercados.

En lo que se refiere a los aranceles a los productos agrícolas, su estructura es estática en el tiempo no tendrá efectos sobre los precios agrícolas reales ya que estos tienen una dimensión temporal esencial. En cambio, si las modificaciones en los aranceles son cambiadas, los precios de los productos agrícolas variarán.²

Básicamente existen tres, los cuales sólo mencionaremos ya que no es nuestro objetivo explicarlas a fondo y son:

- Políticas que afectan el acceso a los mercados.
- Políticas de ayuda interna a los productores.
- Subsidios a las importaciones.

Aranceles en México

La totalidad de las tarifas en México consisten en aranceles establecidos como un porcentaje del valor declarado de la mercancía importada (arancel ad-valorem). Únicamente para las fracciones correspondientes al sector azucarero, el impuesto de importación se ha establecido como la suma de un arancel ad-valorem y un gravamen sobre el volumen del producto importado (arancel específico).

Aranceles en Estados Unidos

En Estados Unidos la estructura arancelaria incluye impuestos específicos y ad-valorem.

La tarifa del Impuesto General de las importaciones de los Estados Unidos está

² En América Latina, en general los aranceles han sido mucho más altos para la industria que para la agricultura.

integrada por 9,140 fracciones, distribuidas en 99 capítulos.

Con respecto a los aranceles que México enfrenta en Estados Unidos cabe destacar que el Sistema Generalizado de Preferencias permite al productor mexicano exportar sus mercancías al mercado estadounidense sin la necesidad de enfrentar impuestos a la importación, siempre y cuando el producto en cuestión sea elegible bajo este mecanismo preferencial.

Aranceles en Canadá

La tarifa General del Impuesto en Canadá, está integrado por 7,441 fracciones distribuidas en 98 capítulos. El 36.8 % de las importaciones de Canadá pagaron un arancel de 5% o menos, y el 30.6% del monto total importado estuvo exento del arancel.

Al igual que en Estados Unidos, los productos mexicanos que ingresan a Canadá pueden disfrutar del mecanismo denominado Tarifas Preferenciales de Canadá, que eliminan o reducen el pago de arancel en ese país.

Objetivos de la negociación en los aranceles

En las negociaciones del TLCAN, México ha insistido en el reconocimiento de los distintos grados de desarrollo entre su economía y de la de sus socios comerciales, Estados Unidos y Canadá. La consideración de las ventajas arancelarias que México recibe por parte de esos países al amparo de los Sistemas Generalizados de Preferencias y la eliminación de las restricciones correspondientes, constituyen una de las formas prácticas de reconocer las asimetrías que se tienen entre estos tres países. En este sentido se destaca que México recibe de los Estados Unidos y de Canadá un tratamiento preferencial precisamente en reconocimiento a su menor grado de desarrollo.

El objetivo de los aranceles es negociar plazos de desgravación que

brinden oportunidad a los sectores de las tres economías para lograr un entorno de largo plazo. Para tal efecto, en México se ha llevado a cabo un intenso proceso de consultas con más de 140 sectores productivos de México, para que todos ellos salgan beneficiados de dichos aranceles.

Con ellos se elaboró una lista de negociación por sectores, distinguiendo entre aquellos productos en los que la planta productiva mexicana está preparada para competir de inmediato y aquellos más sensibles que requieren de un mayor plazo de tiempo de transición, con el objeto de realizar los ajustes necesarios que eleven sus niveles de competitividad.

Cabe destacar que la desgravación arancelaria resultante del TLCAN se aplica sólo a los productos que, de acuerdo a las reglas de origen que se negocien en el tratado, se consideren procedentes de los países signatarios. Los aranceles mexicanos y otros impuestos de importación continuarán en vigor para productos que provengan de terceros países.

Comercio México- Estados Unidos

A la puesta en vigor del TLCAN, México y Estados Unidos eliminaron aranceles en una amplia gama de los productos agropecuarios cuyo valor equivale, aproximadamente a la mitad del comercio bilateral agropecuario.

Las barreras arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminarán en un periodo no mayor de 10 años. Todo esto después de la entrada en vigor del TLCAN, salvo los aranceles de ciertos productos extremadamente sensibles a las importaciones, entre los que se encuentran, el maíz y el frijol, por parte de México y el jugo de naranja y el azúcar por parte de los Estados Unidos.

La eliminación arancelaria de estos productos se concluirá de forma gradual, después de 5 años adicionales.

México y Estados Unidos abrirán gradualmente su comercio bilateral de azúcar después del 6º.año de entrada en vigor del TLCAN. Ambos países aplicarán un sistema arancel-cuota con efectos equivalentes al azúcar provenientes de

terceros países.

Los aranceles-cuotas facilitarán la transición de los productos sensibles a la competencia de las importaciones. Por medio de este esquema se establecerán cuotas de importación libres de arancel con base en los niveles de comercio. Estas cuotas se incrementarán, generalmente en 3% anual.

Comercio entre México y Canadá

En el comercio entre México y Canadá se eliminarán barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción a los siguientes productos: lácteos, avícolas, huevo y azúcar.

Canadá eximirá inmediatamente a México de las restricciones a la importación de trigo, cebada y sus derivados. Por otro lado, Canadá y México eliminarán de forma inmediata, o en un periodo máximo de 5 años, las tasas arancelarias que aplican a la mayoría de sus productos hortícolas y frutícolas, y en 10 años para todos los productos restantes.

Para dicha desgravación se tomaron en cuenta, como punto de partida, las tasas de aranceles vigentes en cada país al 1º. de julio de 1994, incluidas las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos, y las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá.

Medidas anti-dumping

Las medidas anti-dumping implican que los productores o exportadores cuasi-monopolistas bajan los precios por debajo de su costo de producción con el objetivo de destruir a su competidor y posteriormente subir los precios a niveles de monopolio.

Está situación en un libre mercado, en donde se tiene dos o más socios, no es muy factible ya que resultara muy costoso, pero es bastante frecuente que se

utilice la diferenciación de precios para participar en mercados segmentados.

Salvaguardas

Existen mecanismos contra la competencia desleal (antidumping y derechos compensatorios). Las medidas compensatorias y antidumping presuponen un comportamiento desleal o inadecuado de la contraparte. Por lo tanto, las salvaguardas pueden implementarse mucho más rápido ya que los dos anteriores llevan un largo procedimiento de investigación y las "salvaguardas" no, constituyendo un instrumento mucho más transparente. En la salvaguarda se reconoce la necesidad de protección y se acepta compensar a la contraparte.

El término salvaguardas se refiere a las medidas de protección que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta una amenaza de "daño grave", debido a un incremento repentino de las importaciones que fluyen en el dominio interno, en condiciones de competencia leal; es decir sin recurrir al dumping y sin recibir subsidios.

Importancia de los Salvaguardas

Las salvaguardas se han convertido en mecanismos legales indispensables en las negociaciones internacionales, a efecto de que los gobiernos, en ejercicio de su soberanía, puedan recurrir a ellas cuando se presenten situaciones de emergencia.

Para que un país signatario pueda recurrir a las salvaguardas debe de satisfacer tres requisitos indispensables:

1. Que las importaciones se hayan incrementado significativamente;
2. Que el incremento sea efecto de las obligaciones contraídas por el país afectado en el Acuerdo General; y
3. Que el incremento de las importaciones constituya la causa primordial del

daño que sufre la industria nacional.

En el caso de los productos perecederos, las salvaguardas pueden aplicarse provisionalmente y sin consulta previa. Los criterios para recurrir a las salvaguardas son más estrictos que los que se utilizan para sancionar el dumping y los subsidios a las exportaciones, ya que para ser utilizadas es necesario probar, no sólo que exista daño, sino que este sea en verdad muy grave.

La apertura comercial ha propiciado un volumen mayor de importaciones y con ello ha crecido el riesgo de que la industria nacional se vea afectada por un incremento significativo de las mismas. Por ello, el objetivo general de México consiste en lograr un equilibrio entre un sistema trilateral de salvaguardas sin que se convierta en una forma de neoproteccionismo que impida el acceso de productos mexicanos al mercado estadounidense y canadiense. Los objetivos principales son:

- 1) Que las medidas de salvaguardas sean excepcionales y de carácter temporal, con el fin de evitar que las industrias estructuralmente ineficientes obtengan una protección limitada.
- 2) Que las salvaguardas no sean selectivas.
- 3) Que no se apliquen a México las salvaguardas, cuando la participación sea pequeña en las importaciones totales de Canadá y de los Estados Unidos.

Salvaguardas en la Agricultura

El TLCAN contempla dos tipos de medidas de protección temporal para todos aquellos sectores susceptibles de sufrir daños por un incremento significativo de las importaciones: bilaterales y globales. Durante los 10 primeros años de vigencia del TLCAN, se establecerá una disposición para aplicar una salvaguarda especial a ciertos productos dentro del contexto de los compromisos bilaterales que se tengan contraídos.

Las salvaguardas bilaterales permitirán a una de las partes suspender el proceso

de desgravación arancelaria, e incluso incrementar el arancel de un producto a su nivel, todo esto previo a la entrada en vigor del Tratado.

Dichas salvaguardas sólo podrán aplicarse durante la transición al libre comercio, en una ocasión por producto, con una duración máxima de 3 años y conllevarán a un mecanismo de compensación a la parte afectada.

El país que adopte alguna salvaguarda bilateral o global, deberá otorgar una compensación al país exportador afectado en forma de concesiones comerciales de valor equivalente a los efectos de la medida.

Reglas de Origen

Por medio de las llamadas "Reglas de Origen" se determinarán los productos que gozarán de trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región.

El objetivo del grupo negociador de las Reglas de Origen es elaborar un conjunto de normas que determine y defina los requisitos que deberán cumplir los productos para gozar de trato preferencial dentro del TLCAN.

Métodos utilizados para la determinación del "Origen" de un producto

En la práctica comercial existen cuatro criterios para determinar la procedencia de los productos: porcentaje del contenido regional; cambio en clasificación arancelaria; transformación sustancial; y determinación de procesos productivos específicos.

Porcentaje de contenido regional

Si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región) de los productos es superior a un porcentaje establecido previamente, dicho producto es considerado de la región.

Este método es fácilmente entendible ya que sólo requiere de la definición del porcentaje del valor de la producción que debe ser regional.

Cambio en clasificación arancelaria

Obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria destinada a las usadas para los productos que ingresaron a la región.

Con este método no se necesitan calcular los costos de los insumos ni los gastos relacionados con la producción. La precisión, claridad y sencillez de este método hace que este sistema sea bastante comprensible.

Transformación sustancial

Este método es uno de los más utilizados por los Estados Unidos para determinar el origen de los productos. De acuerdo con él, una transformación sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, características y usos diferentes a aquellos materiales utilizados para su colaboración.

Este método tiene sus inconvenientes, pero estos los viven de cerca los exportadores ya que se genera una gran incertidumbre. Por otro lado, permite a un país tomar determinaciones y decisiones arbitrarias sobre el origen de los productos, lo cual ha mostrado en la práctica ser altamente impreciso e inconsistente.

Determinación de procesos productivos específicos

Este método consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben de dar lugar a una modificación

significativa de los insumos importados fuera de la región.

Este criterio en la práctica se aplica describiendo producto por producto, los procesos productivos que certifican su origen.

Este método es sencillo y entendible, pero administrativamente es muy costoso y para determinar las reglas de origen está expuesto a elementos subjetivos e inconsistencias que por lo tanto generan incertidumbre.

El grupo de negociación de Reglas de Origen ha convenido en utilizar el método de Cambio de Clasificación Arancelaria, como el principal criterio para definir los productos que gozarán de trato preferencial.

Uno de los objetivos del grupo de Reglas de Origen es diseñar una fórmula de contenido regional que sea operativa y congruente con los sistemas de contabilidad de los tres países. Para tal efecto, en México se realizan amplias consultas con el sector productivo para definir una fórmula benéfica y operativa a la vez.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

La negociación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias incluye todas las disciplinas y normas que se consideran necesarias para evitar que la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en productos agropecuarios y forestales en América del Norte no sea reemplazada por un uso más agresivo de restricciones.

Se establece que los países podrán imponer medidas más rígidas que las internacionales únicamente cuando las normas internacionales no otorguen el nivel de protección adecuado. Por lo tanto, se alentará la inversión pública y privada para el mejoramiento de las condiciones sanitarias de regiones con potencial exportador.

El tratado establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adopten para proteger la vida y salud humana, animal y vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades, plagas de animales o vegetales y de sustancias contaminantes.

El Tratado confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria y fitosanitaria que considere adecuado, siempre y cuando las medidas que aplique:

Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo;

Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinados por un país; y

No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Normas internacionales

El TLCAN establece una obligación de notificación previa a la adopción o modificación de cualquier medida sanitaria y fitosanitaria que pueda afectar el comercio entre los países miembros. La notificación deberá señalar los bienes comprendidos, así como los objetivos y motivos de las medidas. Todas las medidas sanitarias y fitosanitarias se publicarán a la brevedad posible, así mismo cada país miembro establecerá un centro de consulta que proporcione información sobre tales medidas.

Un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias contribuirá a:

- Mejorar la seguridad de los alimentos y las condiciones sanitarias en la zona de libre comercio;
- Promover la armonización y equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias: y

- Facilitar la cooperación y las consultas técnicas, incluso las referentes a controversias en la materia.

Apoyos internos

Los tres países reconocen la importancia de los programas de apoyo a sus respectivos sectores, así como el efecto potencial de esas medidas sobre el comercio. Cada país se esforzará para establecer políticas de apoyo a su sector agropecuario que no distorsionen el comercio.

Se establece que cada país podrá modificar sus mecanismos de apoyos internos de conformidad con sus obligaciones en el GATT.

Los países signatarios del TLCAN reconocen que la utilización de subsidios a la exportación de productos agropecuarios, dentro de la zona de libre comercio, no es apropiado, con la excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros, por lo que el tratado establece lo siguiente:

1. cuando un país del TLCAN decida introducir un subsidio a la exportación deberá notificar al país importador de su intención, por lo menos con tres días de anticipación ;
2. cuando un país importador del TLCAN considere que otro país miembro está importando bienes de países no miembros, podrá solicitar consultas al país importador sobre las acciones que pudieran adoptar en contra de esas importaciones subsidiadas ; y
3. si el país importador también adopta una medida de común acuerdo con el país importador, este último deberá subsidiar sus exportaciones agropecuarias.

Todas y cada una de estas normas se deben de aplicar, para que exista un buen intercambio comercial entre cada uno de los países integrantes del TLCAN.

CAPITULO III

EL CAMPO MEXICANO FRENTE AL TLCAN

Diferencias entre México y sus Socios Comerciales (EE.UU Y Canadá)

Las diferencias que tiene México con sus socios comerciales del Norte son abismales, tanto en desarrollo tecnológico, clima, superficie, productividad y financiamiento.

Climas y superficies

La productividad de los países depende de muchos factores, que se pueden agrupar en geológicos, climatológicos y bióticos.

Entre los **geológicos** resultan de primordial interés las características de los suelos, tales como la textura, profundidad, relieve y por supuesto su composición. Todos estos factores son fundamentales para determinar los espacios útiles y adecuados para el desarrollo de las actividades productivas.

Los factores **climatológicos** influyen de manera decisiva en el potencial productivo de cada país o región. Estos se componen de insolación, vientos, temperaturas, lluvias, presión atmosférica y cuerpos de agua. Para cada país o región resulta de vital importancia el clima para determinar la producción agrícola.

Entre los elementos **bióticos** se compone de los seres vivos (flora y fauna). Dentro de ellos se encuentra el hombre, el cual mediante sus acciones a lo largo del tiempo a modificado el equilibrio ecológico del entorno que lo rodea.

La brecha que existe entre México y sus socios comerciales en cuanto a estos factores deja mucho que decir.

A nivel mundial, México ocupa el decimocuarto sitio en extensión territorial. El territorio nacional se encuentra dentro de la franja de los grandes desiertos. “Cuando menos el 75% de la superficie total del país es árida o semiárida; en términos generales escasea el agua en 87% de las tierras, además los ríos son de régimen inestable, broncos e irregulares”.³

“De acuerdo con los fenómenos naturales y a la orografía de la superficie de México, se considera que el 63% no resulta aprovechable para fines agrícolas sin emplear el riego; el 31% de la superficie es semiárida y sólo se podría emplear en cultivos de temporal; el 5% de la superficie es posible lograr cosechas de temporal; y el 1% de la superficie no requiere de riego”⁴. Con ello se puede observar que México se encuentra en gran desventaja con respecto a Estados Unidos y Canadá.⁵

Pero ello no es suficiente. Por otro lado, México enfrenta graves limitaciones climatológicas para la producción de cultivos alimenticios. Entre el 70% y el 75% en promedio de la superficie nacional se clasifica como semiárido, por lo que las precipitaciones pluviales son irregulares. La mayor parte del territorio cultivable padece de graves sequías periódicamente (sin mencionar los fenómenos del Niño y la Niña).

La erosión natural del suelo se ha acentuado en terrenos con pendientes pronunciadas o donde las lluvias son frecuentes, así como lugares en donde los vientos son constantes; como ejemplo está el caso del maíz, cultivo que cubre aproximadamente el 38% de la superficie cultivada y sin embargo es un producto que cubre poco el suelo, y como más del 75% de estos suelos se localiza en superficies pronunciadas, la erosión se incrementa.

³ Bassols, B. Angel. Formación de Regiones Económicas. IIEc-UNAM, México, 1993.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Los Estados Unidos cuentan por cada trabajador agrícola, con 61.4 ha de tierras de cultivo, de las cuales 5.9 ha son irrigadas, con 79.0 ha de pastizales y con 86.7 ha de bosques; en Canadá, las cifras son 97.4 ha de cultivo, con 1.7 ha irrigadas, 68.9 ha de pastos y 75.4 ha de bosques por trabajador agrícola; en México solo se cuenta con 2.7 ha de cultivos, de las cuales 0.6 ha son de riego, con 8.1 pastizales (en su mayoría de mala calidad) y con 5.0 ha de bosques. Mientras en

“Mientras que en México tenemos problemas topográficos (laderas y pendientes) en dos terceras partes de nuestras tierras agrícolas, los Estados Unidos disponen de inmensas planicies (en su cordón cerealero y en sus demás regiones agrícolas), que son ciento por ciento mecanizables y representan el arquetipo natural de tierras para la aplicación integral de los paquetes tecnológicos modernos.

Las condiciones térmicas para el cultivo de granos son también más benignas en los países del norte, sobre todo en Estados Unidos. Las condiciones pluviométricas para el cultivo temporalero de granos son también superiores en los países del norte”⁶

Se puede observar claramente que México está en gran desventaja con sus socios comerciales del norte. México por su naturaleza no podrá mejorar en ese aspecto.

Niveles tecnológicos y productividad

La competitividad agrícola entre las naciones se fundamenta principalmente en la provisión de los recursos naturales, tecnología y las políticas gubernamentales que apoyan o desestimulan la productividad en el campo.

“La brecha tecnológica entre los países se observa en cualquier aspecto; así Estados Unidos dispone de 1.5 tractores por trabajador agrícola; Canadá cuenta con 1.6 tractores por hombre ocupado; México sólo cuenta con 2 tractores por cada 100 trabajadores agrícolas. El número de cosechadoras-trilladoras por cada mil trabajadores es de 209 en Estados Unidos, 332 en Canadá y 2 en México.”⁷

De acuerdo al Censo Ejidal de 1988, el 54% del total de ejidatarios no recibía ningún tipo de asistencia técnica; el 58% de los ejidos no contaban con tractores y las pocas existencias de maquinaria tenían serias deficiencias.

“El número de tractores en México en 1985 era de 170,723 unidades y en 1989 había 157,844 esto quiere decir que las compras de tractores no alcanzaban a

México se tienen problemas topográficos (laderas y pendientes) en dos terceras partes de nuestras tierras agrícolas, los Estados Unidos disponen de inmensas planicies, que son cien por cien mecanizables.

⁶ Ibídem

reponer a aquellos que por obsolescencia dejaban de funcionar; como consecuencia de la caída en el crédito agropecuario y el desplome de la inversión pública en fomento rural que pasó de 80,887 millones de pesos en 1980 a precios de ese año, a sólo 17,518 en 1989, lo que ha hecho imposible la ampliación de la infraestructura hidroagrícola”.⁸

La escasa tecnificación del campo ha propiciado una producción ineficiente que, ligada a la estructura de la propiedad y una inadecuada política de precios, ha desencadenado desarticulación y rezago. Esto se puede observar claramente en el desplazamiento de la fuerza de trabajo del campo a la ciudad.

Por otro lado, “la brecha de productividad agropecuaria es demasiado profunda. En México el valor bruto del producto agropecuario por trabajador es menor; se requieren 17.8 días-hombre de trabajo para producir una tonelada de maíz; en Estados Unidos son suficientes sólo 1.2 horas de trabajo para producir 1,000 kg de maíz, frijol y arroz. La productividad en Estados Unidos es en números redondos, 100 veces mayor que en México.”⁹

Un claro indicador de enfrentamiento con Estados Unidos se da en la producción de maíz, ya que mientras ellos tienen una cosecha de 100 millones de toneladas anuales de maíz (datos de 1991), en México apenas se cosechan 14.5 millones de toneladas anuales, repercutiendo esto en el nivel de precios.

La brecha que existe entre México y sus socios comerciales se ha incrementado considerablemente, ya que México en lugar de incrementar las inversiones en investigación tecnológica y mejoramiento genético, éstas se han reducido durante los últimos años.

La enorme brecha de productividad que tiene México con Estados Unidos y Canadá se deriva principalmente de las cuantiosas inversiones en investigaciones e innovaciones tecnológicas realizada por estos países.

⁷ Ibídem

⁸ Ibídem

⁹ Ibídem

Crédito agrícola mexicano

“La inversión se constituye como la variable más significativa que marca el comportamiento expansivo a corto y mediano plazo del producto y el ingreso de cualquier sector económico, de ahí la importancia de su papel, ya que las decisiones efectivas de inversión están determinadas por el respaldo financiero con que se pueda contar”.¹⁰

La crisis de la agricultura en la producción de granos es una crisis permanente desde los años setenta. Durante la década de los ochenta las políticas comercial, cambiaria y monetaria tuvieron un impacto diferente, esto durante el primer periodo del ajuste ortodoxo y en el segundo periodo de ajuste en el cual se instrumentó un programa de estabilización heterodoxo (1988-1993) que se denominó Pacto para el Crecimiento y Estabilidad Económica. El objetivo primordial fue el control de la inflación que había llegado a tres dígitos (157%), congelar los precios principales de la economía es decir, precios de bienes básicos, salarios y tipos de cambio y finalmente acelerar la apertura comercial, con el ingreso de México al GATT en 1986.

La política sectorial durante los ochenta fue confusa, ya que durante esta década se manejaron dos instrumentos importantes de apoyo a la producción que fueron: la política de precios de garantía y el crédito. A pesar de la tendencia a la contracción del gasto y de los subsidios, los precios y el crédito tuvieron un manejo diferente de acuerdo a los objetivos específicos para ciertos cultivos y grupos de productores.

Con la crisis de 1982, se interrumpió el creciente flujo de recursos financieros al agro “lo que llevó a una caída del 11.6% del crédito, seguido por otra disminución del 16.7% en 1983. En los años siguientes el crédito se recuperó hasta alcanzar

¹⁰ NIÑO, Carlos. "El desempeño del sistema de crédito agropecuario mexicano", en Economía Informa, abril de 1993.

el 96% de su nivel de 1981”¹¹. La crisis fiscal de 1986 representa una nueva caída del crédito agrícola, que no volvió a recuperar sus niveles anteriores. A partir de este año se afianza la ideología neoliberal, es decir México inicia la gestión de préstamos con el Banco Mundial, y por otro lado la política de apoyo al sector social va perdiendo todo sentido en la medida en que las decisiones de la política social sectorial se vuelven predominantemente financieras y fiscales y no con objetivos productivos. La ruptura del Estado con los productores del sector social se da definitivamente cuando se reestructura el crédito rural en 1989.

Durante la década de los ochenta la banca comercial empezó a tener gran influencia como fuente de financiamiento, sobre todo para la agroindustria. “BANRURAL mantuvo un papel importante como agencia financiera a pesar de que el crédito total disminuyó en un 23.7% entre 1980-1981 y 1987-1988. BANRURAL canalizó en forma creciente su financiamiento a los cultivos básicos, a productos de temporal y al capital de avío. Asimismo se incrementaron el número de productores acreditados, llegaron a 1.7 millones en 1988, un 25% más alto que en 1980 y para 1988 se había recuperado la superficie acreditada a nivel de 1982.”¹²

“Podemos decir que no obstante la contracción de los recursos, BANRURAL mantuvo una participación importante en el campo mexicano al extender sus recursos hacia una mayor cantidad de productores. En lo que se refiere al caso del FIRA, la contracción del crédito fue menor, 13.2% entre 1980-1981 y 1987-1988. Durante este periodo también fue reestructurado el financiamiento: el crédito de avío incrementó su participación y el número de productores acreditados aumento. Al igual que BANRURAL, FIRA logró mantener su presencia en el agro al mantener los recursos destinados a productores sujetos de crédito.”¹³

¹¹ APENDINI, Kirsten. "LA transformación de la vida económica del campo mexicano" en PROUD'HOMME, Jean Francois, (Coordinador). El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano. Edit. Plaza Valdez, México, 1995.

¹² *Ibidem*

CUADRO 1								
CRÉDITO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL Y DE DESARROLLO AL SECTOR AGROPECUARIO								
Variación porcentual								
(millones de pesos de 1994)								
AÑO	BANCA COMERCIAL				BANCA DE DESARROLLO			
	Total	Var%	Agropecuario	Var%	Total	Var%	Agropecuario	Var%
1982	175300.88		13619.47		221150.44		19604.62	
1983	162073.17	-7.50	11200.00	-17.76	178112.20	-19.46	17.604.88	-10.23
1984	172871.17	6.66	14549.08	29.90	165021.47	-7.35	20389.57	15.82
1985	186035.58	7.62	13419.48	-7.76	191509.36	16.05	24663.33	19.33
1986	191442.22	2.91	9238.40	-31.16	223715.20	15.82	22663.33	1.36
1987	184500.53	-3.63	8736.56	-5.43	222383.21	-0.60	22915.35	-7.09
1988	148703.10	-19.40	12578.74	43.98	167572.02	-24.65	21354.10	-6.81
1989	196820.08	32.36	18552.33	47.49	152465.27	-9.02	19477.27	-8.79
1990	243644.28	23.79	22768.02	22.72	127141.16	-16.61	14782.76	-24.10
1991	307796.19	26.33	28770.12	26.36	115059.04	-9.50	8893.21	39.84
1992	393400.00	27.81	33158.79	15.25	129914.45	12.91	9610.53	8.07
1993	453.18	15.27	34362.99	3.63	151489.79	16.61	11326.49	17.86
1994	597868.49	31.84	38599.21	12.11	246844.86	62.94	11226.03	-0.89
1995	497610.17	-16.77	25599.21	-33.55	22013.19	-10.06	9774.08	-12.93
1996	442277.00	-12.51	23721.00	-7.92	172408.00	-28.77	9046.00	-8.05
1997	405042.00	-9.19	20301.00	-16.85	149257.00	-15.51	8704.00	-3.93

FUENTE:www.inwgi.gob.mx

El crédito es parte fundamental de la inversión en el campo para lograr la competitividad internacionalmente. El problema es que los créditos otorgados al sector agropecuario se fueron reduciendo de manera marcada durante la llamada “década perdida”.

El crédito otorgado por la banca comercial y de desarrollo al sector agropecuario ha ido decreciendo, como bien se puede observar en el Cuadro 1.

Por parte de la Banca Comercial entre 1986 y 1987, el crédito se redujo pero a partir de 1988 hasta 1994 (periodo Salinista), el crédito se incremento en gran medida pero a partir de 1995 nuevamente disminuyo. Por parte de la Banca de Desarrollo el crédito fue menor que el otorgado por la Banca Comercial en el mismo periodo. El crédito otorgado al sector agropecuario ha disminuido considerablemente como bien se puede observar en el cuadro 1.

Los créditos sólo se otorgan a los “grandes” productores ya que a los pequeños

¹³ Ibidem

productores no se les otorgan dichos créditos, dejándolos al desamparo, sin tener recursos para que sus tierras produzcan.

En lo que se refiere a las políticas de fomento agropecuario, existe una diferencia muy grande a las aplicadas en México, Estados Unidos y Canadá. Dichas políticas se reflejan principalmente, en sus precios y subsidios que hacen que la actividad agrícola de estos países sea superior a la de México. En cada sector de la economía de mayor intervencionismo gubernamental en los países del norte se tiene una mayor rentabilidad, en contraste con las políticas aplicadas en México sobre el apoyo al campo.

“Mientras los Estados Unidos canalizan enormes subsidios a sus productores agropecuarios, que ascendieron durante 1988 a la suma de 39,295 millones de dólares, representando un 35% del valor del producto agropecuario; Canadá canalizó subsidios a sus productores agropecuarios por 7,467 millones de dólares, que representaron el 43% del valor de la producción agropecuaria. En cambio en México, los subsidios globales al sector agropecuario representaron apenas el 2.92 % del producto interno bruto del sector.”¹⁴

“Los agricultores mexicanos se vieron colocados por su gobierno a competir en gran desventaja con los productores estadounidenses que, a lo largo de los años ochenta, recibieron subsidios valorados en cerca de 300,000 millones de dólares.”¹⁵

Las autoridades mexicanas de comercio han ido mucho más lejos de los compromisos internacionales contraídos por nuestro país. En el protocolo del GATT, suscrito en 1986, el sector agropecuario mexicano fue esencialmente salvaguardado con una cláusula especial que textualmente dice así: “Las partes contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con el objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores, México

¹⁴ Ibídem

continuará aplicando un programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria en la medida que sea compatible con sus objetivos en este sector.”¹⁶

La apertura comercial unilateral en el sector agropecuario mexicano ha convertido también en letra muerta la política de precios agropecuarios postulada en el Programa Nacional de Modernización del Campo 1990-1994, según el cual los precios internos agropecuarios deben incluir los factores de subsidio recibidos por nuestros competidores internacionales. Se ha hecho inviable su cumplimiento precisamente por la supresión unilateral de permisos previos de importación y la reducción de los aranceles prácticamente a cero.

Cabe mencionar que dentro de los pocos productos que aún están protegidos en México por barreras no arancelarias se encuentran: el maíz, el frijol y otros importantes productos como el trigo y la leche.

Si el comercio agropecuario de México con los Estados Unidos y Canadá se liberaliza completamente, los resultados económicos y sociales no serán favorables, ya que existen grandes y graves desventajas de México con sus socios comerciales del Norte y los problemas para el sector agrícola se agravan cada día más.

Subsidios agrícolas

En el TLCAN se acordó la disminución de los subsidios agrícolas, principalmente a los granos básicos. Bajo el argumento de que los subsidios en apoyo a la producción y a la estabilidad de los precios distorsionan el funcionamiento del mercado, no solamente se acordó sustituir los subsidios indirectos por subsidios directos al ingreso, sino que, además, en el caso de México se impuso su creciente disminución.

A cuatro años del TLCAN se eliminaron prácticamente todos los subsidios indirectos vía precios y apoyos a la producción de granos básicos y se sustituyeron por el PROCAMPO (programa transitorio de subsidios directos por hectárea). Dicho programa se ha erigido en el principal instrumento de

¹⁵ Ibídem

transferencias fiscales al campo. Fue creado como un pago compensatorio a los productores mexicanos por la reducción de sus ingresos vía precios así como para intentar equiparar los subsidios que reciben los agricultores de los países socios. Sin embargo, los compromisos gubernamentales respecto al presupuesto comprometido en su anuncio (11,700 millones de pesos) y el mantenimiento del poder adquisitivo de los apoyos otorgados, no han sido del todo cumplidos.¹⁷ En contraposición, vale la pena señalar que con la nueva ley agrícola norteamericana -*FAIR ACT* 1996-, los productores agrícolas del vecino país recibieron en 1996 subsidios adicionales por 4,000 millones de dólares.¹⁸

Producción y crisis agrícola en México 1982-1993

Las manifestaciones de la crisis agrícola de la década de los ochenta tiene antecedentes desde a fines de los setenta, a partir de la recesión que afectó a la agricultura a nivel nacional desde 1966 hasta 1976, como se puede observar en el cuadro 2. “Sin embargo, es durante 1977-1981 cuando la agricultura repunta en su dinamismo al incrementarse la tasa promedio anual de 5.9% en su PIB, pero desde 1982 la agricultura observa una recaída al arrojar una tasa media de crecimiento anual de sólo 0.7%, en el lapso 1982-1987; tasa significativamente por abajo del crecimiento demográfico que fue del 2.8% anual en este período, de acuerdo con las cifras de CONAPO y CALADE.”¹⁹

¹⁶ *Ibíd*em

¹⁷ Para 1997, únicamente se canalizarán 7,500 millones de pesos y las cuotas por hectárea se han devaluado en 45%. Los recursos faltantes (alrededor de 4 mil millones de pesos), se han desviado para el subsidio generalizado al consumo de la cadena maíz-tortilla.

¹⁸ (Ver *Implicaciones de la nueva legislación agrícola norteamericana (FAIR Act 1996-2002) sobre la agricultura campesina y la seguridad alimentaria en México*; CECCAM; marzo de 1997)

¹⁹ GARCÍA ZAMORA, Rodolfo. "La agricultura en el laberinto de la modernidad". Ediciones Facultad de Economía UAZ. 1ª Edición. Zacatecas, México. 1997.

CUADRO 2					
PIB AGRÍCOLA Y AGROPECUARIO					
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO 1947-1987					
PERIODO	PIB TOTAL Agrícola	Agropecuario	Crecimiento demográfico	PIB PER CAPITA Agrícola	Agropecuario
1947-1965	6.1	5.3	3	3.1	2.3
1966-1976	0.8	2	3.3	-2.5	-1.3
1977-1981	5.9	4.7	2.9	3	1.8
1982-1987a	0.7	1.1	2.8	-2.1	-1.7
1982-1987b	0.9	n.d	2.8	-1.9	n.d

FUENTE: Banco de México, INEGI, SSP, SARH, CONAPO, CELADE, SAGAR

FUENTE: Banco de México, INEGI, SSP, SARH, CONAPO, CELADE, SAGAR

a. Para 1981-1986 INEGI , Banco de México.

La tasa compuesta de crecimiento media anual en el periodo 1977-1981 fue del 4.7%; en cambio en el período de 1982-1987, el mismo indicador fue de 1.1% cuyo valor estimado es menor al del incremento demográfico que fue de 1.7%. Como consecuencia el producto per cápita agrícola cosechado en 1987, fue inferior en 11.8% al cosechado en 1981”.²⁰

“En 1981 la producción nacional ascendió a 27.2 millones de toneladas, de ellas 19.8 millones de toneladas fueron granos básicos para el consumo humano directo (maíz, frijol, trigo, arroz y soya). Representando de esta manera, una producción per cápita de 381.1 kg. de todo tipo de granos y de 278.0 kg. de los de consumo humano directo.”²¹

En 1982, a partir de la crisis económica de la deuda, se realiza en México un cambio radical en lo que se refiere a la conducción de la economía del país, implantándose un nuevo modelo económico, después de tener un modelo de crecimiento hacia adentro. Un nuevo modelo caracterizado por la reducción de la participación del Estado en la economía, las privatizaciones, la creciente apertura hacia los mercados internacionales y el control de los salarios a la baja. Todas ellas como medidas “necesarias” para superar la crisis y para poder acceder a

²⁰ Ibídem

²¹ Ibídem

la modernidad del país, según los gobernantes mexicanos.

En este nuevo modelo económico en donde la prioridad fueron las variables macroeconómicas y mantenerlas en equilibrio por encima de las necesidades de la población y de los diferentes sectores económicos, en el que el campo mexicano fue y sigue siendo uno de los sectores más relegados dentro de las nuevas estrategias de este modelo económico.²²

Es en el periodo de Miguel de la Madrid en donde se promovió el modelo de crecimiento hacia afuera, en el cual se establecía la necesidad de vincular la oferta nacional hacia el exterior, impulsando de esta manera las ramas con mayor capacidad de generar divisas, priorizando aquellas actividades que tuvieran una amplia y creciente demanda final.

Este proceso se orientó con el fin de que con la apertura comercial se presionaría a los productores nacionales a mejorar su capacidad competitiva, estimular una reducción de los precios internos, actuando de esta manera como un mecanismo de control inflacionario. Y, por último, que la libre movilidad de los factores permitiría la reasignación más eficiente de los mismos, dirigiendo de esta manera los recursos liberados por la competencia exterior hacia las actividades de mayor potencial competitivo.

Por otra parte, se reconocía que los productores no invertían en sus predios debido al fuerte intervencionismo que existía por parte del Estado esto sobre todo en el control y manejo de los precios, la regulación de los mercados y el financiamiento de la producción. Es por ello que se han promovido acciones que han significado el retiro paulatino del Estado de toda actividad agrícola.

El gran proteccionismo que existía por parte del Estado, distorsionó el desarrollo de los agentes comerciales ya que “el proteccionismo comercial motivó un crecimiento orientado al exterior, frenó la innovación tecnológica y favoreció producciones con baja calidad internacional orientadas hacia un mercado cautivo. Ello limitó crecientemente la capacidad del sector externo para generar

las divisas necesarias para financiar el desarrollo.²³

El periodo más intenso en donde se promovió la apertura comercial fue durante 1984 y 1988 ya que durante este periodo se fijaron los criterios de apertura desprotegiendo las principales fracciones arancelarias.

Durante 1984 se reducen drásticamente los aranceles de los productos agrícolas, a tal grado que el 92% de las importaciones registraron un arancel promedio de 10%, cuando algunos de estos productos tenían un arancel superior al 100%.²⁴

Durante 1987, la apertura comercial se maneja como un instrumento antiinflacionario, por lo que se apresura el proceso de desgravación arancelaria, reduciéndolos por debajo de los objetivos establecidos. La liberación de importaciones tenía como objetivo principal reducir los precios internos y de esta manera presionar a los productores a mejorar el abasto interno, ya que estos se habían enfocado al exterior dejando de lado el sector interno.

El proceso de desregulación en la producción de granos se inicia con la eliminación de los precios de garantía en la mayoría de los casos y, por otro lado, el retiro de CONASUPO como el principal comprador, distribuidor e importador de granos que son sujetos a los precios de garantía. A ello se suman el conjunto de reglamentaciones que modifican la importación y el establecimiento de los aranceles para la importación.

La situación de la agricultura en los últimos años muestra una prolongada y profunda problemática del sector. Al finalizar 1988, la agricultura cumplió casi 25 años de experimentar una crisis económica, impulsando la tendencia hacia la pérdida de la autosuficiencia, y por lo tanto, la incapacidad para satisfacer las necesidades de la demanda interna de alimentos básicos.

²² Prevalece el criterio que supone que el sector industrial es el sector que nos llevará a la modernización y a la transformación del sector agropecuario.

²³ *Ibidem*

²⁴ El proceso de apertura se guía con el propósito de abrir unilateralmente nuestra economía hacia los Estados Unidos y de esta manera promover una mayor competitividad interna de los productores mexicanos, manejando de esta manera la tesis de que sería benéfico para los productores mexicanos y por otro lado, serviría como un propósito antiinflacionario para la economía.

Las expectativas del agricultor mexicano durante 1988 no eran muy buenas. Inició el ciclo productivo de invierno con una gran inflación y con un Pacto de Solidaridad Económica que determina que en 1988 los precios de garantía de los productos agrícolas sólo conservarán el poder adquisitivo que tenían en 1987. Además de todo ello, se enfrenta a una severa reducción del gasto público destinado al desarrollo rural.

Por lo tanto, “en diciembre de 1989 desaparecieron los precios de garantía y se fijó un arancel del 0% para el sorgo, la soya y demás oleaginosas. Para el caso del arroz se estableció un arancel del 10% y 15%, dependiendo de su grado de industrialización. La cebada y el trigo mantuvieron el requisito de permiso previo -sin precio de garantía- mientras que únicamente el maíz y el frijol, por su importancia en la sociedad y la economía, siguieron sujetos a precios de garantía y permiso previo de importación”²⁵

A partir de 1989, el gobierno empezó a disminuir su participación directa en la comercialización de todos los productos agroalimentarios, con excepción del maíz y del frijol. Esto porque se pensaba que el Estado influía de manera negativa en el proceso de comercialización de los productos agropecuarios porque, “en un mercado eficiente”, los precios tienden a subir gradualmente después de cada cosecha. Bajo el esquema de precios de garantía, el almacenamiento privado no resulta rentable, pues CONASUPO absorbía los costos y distorsionaba la formación de precios. Ello impidió el establecimiento de bodegas, o en el mejor de los casos, estancó la creación de infraestructura.”²⁶

El mayor deterioro se puede identificar claramente en los años 1982-1986-1987, siendo los cultivos más afectados el sorgo, soya, arroz, trigo y en menor medida, aunque en forma casi igual es el maíz y el frijol. Los precios reales de garantía del arroz, sorgo, soya, trigo y el cártamo descendieron en un 75% en relación a 1978; y en el caso del maíz y el frijol fue casi del 80% (ver cuadro 9).

En lo que se refiere a las importaciones de maíz, grano básico en la economía mexicana se puede observar que se incrementaron drásticamente a partir de 1990, a partir de la entrada en vigor del TLCAN (1994). Las importaciones se fueron incrementando paulatinamente, siendo en 1996 el año en donde se incrementaron en mayor proporción con respecto a las exportaciones. Las exportaciones han tenido muy poca participación con respecto a las importaciones como bien se puede observar en el cuadro 3. De 1994 a 1998, las importaciones se han incrementado drásticamente dejando ver que para los productores de los granos básicos no les ha sido del todo benéfico este tratado, ya que las exportaciones del maíz han sido menores a las exportaciones en gran medida, siendo 1996 el año en donde se importó la mayor cantidad de maíz. (ver cuadro 3 y gráfica 1)

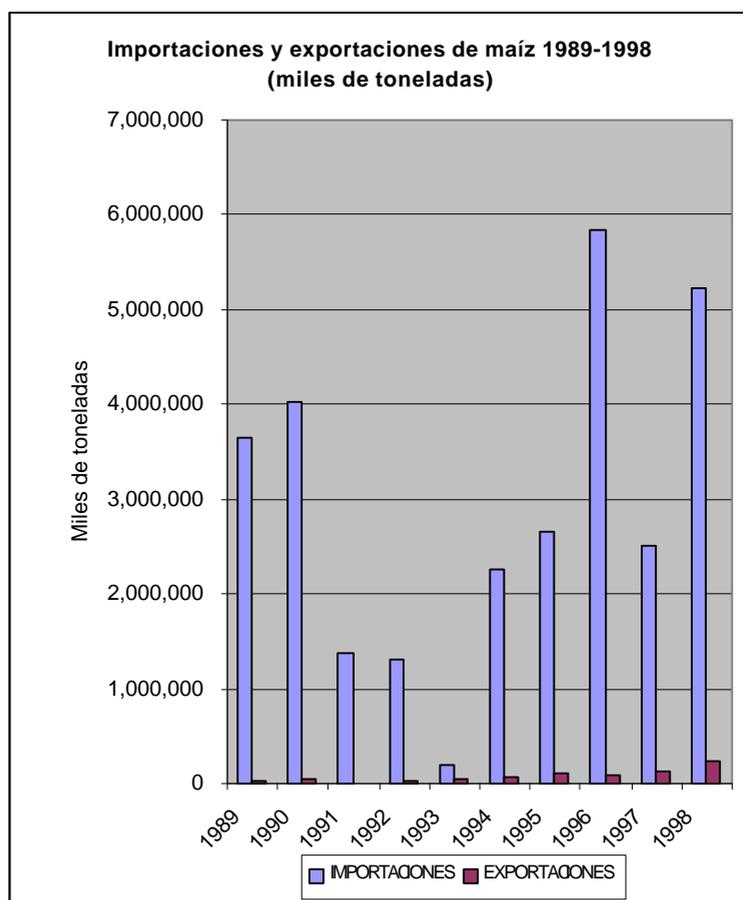
CUADRO 3

Importaciones y exportaciones de maíz 1989-1998 (miles de toneladas)

MAÍZ	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
- Importación	3,648,897	4,020,276	1,367,755	1,305,106	190,321	2,263,253	2,661,446	5,844,002	2,500,776	5,218,573
- Exportación	27,706	46,908	3,069	19,891	50,202	65,293	96,243	80,347	134,050	230,971

²⁶ Ibídem

GRÁFICA 1



FUENTE: www.presidencia.gob.mx

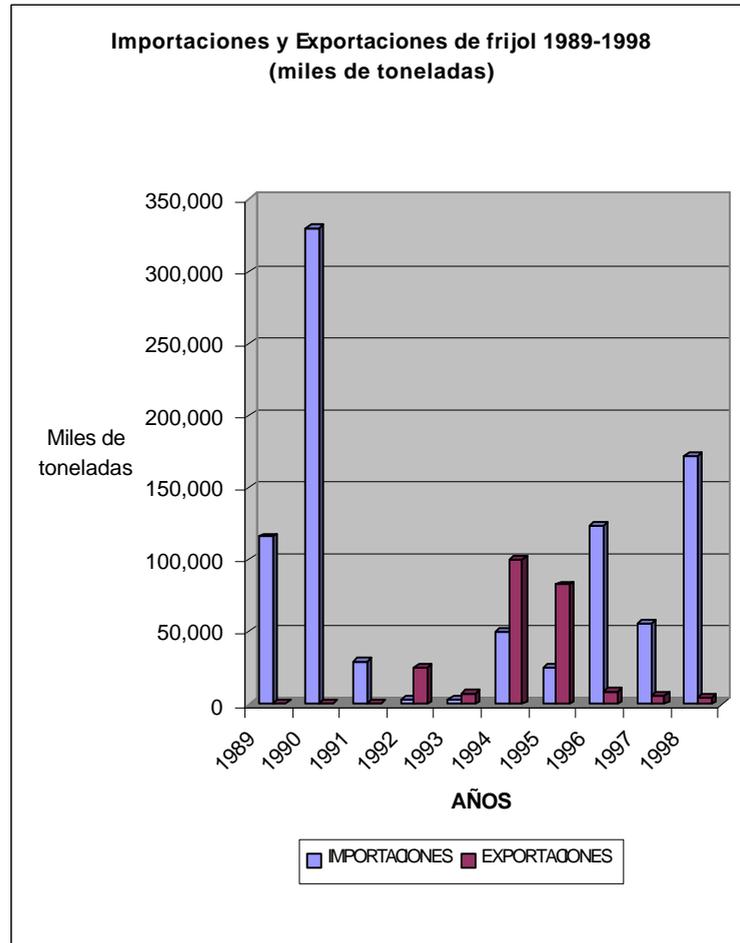
En lo que se refiere a las importaciones de frijol se puede observar lo siguiente:

CUADRO 4

frijol	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
- Importación	116,197	330,177	29,802	2,812	3,662	50,725	25,684	123,465	56,058	172,588
- Exportación	575	80	420	25,351	7,305	99,751	82,859	8,918	6,453	4,669

FUENTE: www.presidencia.gob.mx

GRÁFICA 2



FUENTE: www.presidencia.gob.mx

Las importaciones de frijol juegan un papel marginal en el consumo nacional, ya que las importaciones promedio se ubican en un rango de aproximadamente 4% del consumo nacional aparente. Sin embargo, en los años de 1989 y 1990, como resultado de la inadecuada política de compras desarrollada por CONASUPO, las importaciones rebasaron con mucho los promedios históricos (7.2% y 21.6% respectivamente).²⁷ (ver cuadro 4)

Balanza comercial agropecuaria

Uno de los supuestos del gobierno mexicano fue que el TLCAN permitiría impulsar las agroexportaciones y revertir la tendencia deficitaria en la balanza comercial agropecuaria.²⁸

En 1994 se tuvo un saldo negativo en la balanza agroalimentaria de 2,822 millones de dólares en la balanza comercial agroalimentaria y de 729 millones de dólares en la balanza comercial agropecuaria ampliada²⁹. En 1995, como resultado de la abrupta devaluación y la recesión económica, la balanza comercial agroalimentaria observó un coyuntural y transitorio superávit por 639 millones de dólares. Sin embargo, para 1996, la tendencia deficitaria vuelve a expresarse con fuerza llegando los saldos negativos a 530 millones de dólares. (ver cuadro 7)

Si tomamos en consideración los cuatro años del TLCAN, la balanza comercial agropecuaria obtuvo un saldo negativo, sólo en 1996 se tuvo saldo positivo, pero para 1997 y 1998, este saldo negativo se incrementa de manera notable, para 1997 el saldo negativo es de 753 millones de dólares y de 1,469 millones de dólares respectivamente. (ver cuadro 7)

Suárez (1998) señala que "por otra parte, es significativo que mientras el valor de las importaciones de los granos y oleaginosas aumentó en 104% en 1996 con respecto al año precedente, el valor de las principales agroexportaciones disminuyó en 8.1% en el mismo periodo. Sin embargo mientras el valor total de estas exportaciones ascendió a 2,709 millones de dólares en 1996, el valor de las importaciones de los granos básicos se elevó a 2,952 millones en ese mismo año".³⁰

Por lo que se puede observar en la balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria existe una gran interdependencia comercial de los productos agrícolas entre México y Estados Unidos, ya que se tiene una asimetría bastante marcada. La participación estadounidense en las importaciones agrícolas

²⁷ Ibidem

²⁸ El desarrollo agroexportador es indispensable ya que su aporte a través de tiempo en los saldos comerciales es importante, así mismo como sus efectos negativos o positivos sobre la generación del producto.

²⁹ Incluye alimentos procesados y bebidas.

³⁰ Lo cual significa que las agroexportaciones no pagan la importación de los alimentos. A cuatro años del TLCAN ni estamos teniendo superávit en la balanza agropecuaria, ni estamos importando mas barato los alimentos

nacionales es aproximadamente el 70% y el destino de las exportaciones agrícolas de nuestro país es más relevante aún. El 90% de ellas va a los Estados Unidos. (ver cuadro 5)

Para México, el mercado estadounidense es el principal mercado de exportación y tiene el mismo rango como fuente de abastecimiento de sus importaciones agrícolas. México es el tercer mejor cliente de las exportaciones estadounidenses, después de Japón y Canadá. “ Los principales productos que México importa de Estados Unidos son: maíz, soya, sorgo, semillas oleaginosas, trigo, semillas de algodón, frutas secas y fresas. En contraparte los principales productos que importa Estados Unidos desde México son: verduras, café, jitomate, melones, sandías, ajonjolí ”.³¹

CUADRO 5
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MÉXICO (%)

REGIÓN	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	Principio de los '90	1996	Principio de los '90	1996
AMÉRICA	91.9	92.8	76.8	79.9
Norte	86	86.2	72.9	77.5
Centro	1.2	1.2	0.3	0.2
Sur	3.1	3.6	3.3	1.9
Antillas	1.6	1.7	0.3	0.3
Unión Europea	5	3.7	11.8	8.6
Otros	0.3	0.5	1	0.7
Resto del Mundo	0.2	0.2	0.6	0.6

FUENTE: Mercado de Valores, junio, 1997.

³¹www.secofi.gob.mx

En el cuadro 5 se puede observar los principales socios de México a principios de los noventa hasta 1996. De las exportaciones, el principal captador de estas es América del Norte. A principios de los noventa el 91% y en 1996 el 92%, lo cual nos indica que Estados Unidos y Canadá son los principales captadores de las exportaciones mexicanas. Por otro lado se observa que el Sur de América también tiene una pequeña participación dentro del comercio de México.

A principios de los noventa recibían el 3.1% y en 1996 se incrementó un poco (3.6%). En lo que respecta a Europa a principios de los noventa captaron el 5.4% de las exportaciones, para 1996 se redujo a 4.2%.

En cuanto a importaciones, a principios de los noventa se importó gran cantidad de América del Norte (76.8%), y en 1996 se incrementó a 79.9%, como resultado del TLCAN. Las importaciones de Europa también juegan un papel determinante. A principios de los noventa representan el 12.8% pero, en 1996, esta cifra se redujo al 9.3%. Sin embargo, en el mercado de Asia tuvo una participación de 9.8% a principios de los noventa y durante 1996 se incrementó al 10.5 %.

Las exportaciones de México en los ochenta se mantuvieron dentro de un promedio de 20 mil millones de dólares anuales, esto con excepción de 1987 donde se incrementó hasta los 30 mil millones de dólares. Como caso contrario se tiene 1986, en donde se redujo de forma notoria. En la década de los noventa las exportaciones crecieron a niveles promedio de 40 y 50 mil millones de dólares.³² En 1995, las exportaciones agropecuarias registraron un mayor dinamismo, respecto a los años anteriores (49% de incremento), como consecuencia de la devaluación de diciembre de 1994. (ver cuadro 6).

³² Entre 1993-1997 las exportaciones totales de México se incrementaron en un 113%, mientras que las exportaciones agropecuarias lo hicieron sólo un 39% y las agrícolas en 53%, lo cual no indica el menor dinamismo de las exportaciones dentro del sector.

CUADRO 6

EXPORTACIONES AGRÍCOLAS MEXICANAS		
(Millones de dólares)		
AÑO	TOTALES	AGRÍCOLAS
1980	45,511	1,517
1981	20,102	1,468
1982	21,229	1,230
1983	22,312	1,181
1984	24,196	1,456
1985	21,663	1,400
1986	16,157	2,086
1987	30,494	1,520
1988	24,545	1,639
1989	22,842	1,707
1990	26,838	2,111
1991	42,687	2,291
1992	46,195	2,053
1993	51,832	2,449
1994	60,833	2,616
1995	79,823	4,016
1996	96,000	3,592
1997	110,380	3,827
1998	114,273	3,954

FUENTE: ww.inegi.gob.mx

FUENTE: GATZIONIS, Basilio. Exportaciones Agrícolas y Políticas de Fomento, en Mercado de Valores.

Las importaciones agroalimentarias que incluyen a la agricultura, la silvicultura, la ganadería, la apicultura, alimentos y bebidas, se han venido incrementando de manera consistente, desde 1966. En 1992 se registró un máximo de importaciones 5,984 millones de dólares. El saldo de la Balanza Agroalimentaria ha ido incrementando su saldo negativo en los últimos años.

Durante 1992 y 1994 se tuvo un mayor déficit en la balanza agroalimentaria como se puede observar en el cuadro 7. En 1986 se obtuvo un ligero superávit, pero desafortunadamente esta tendencia no perdura por mucho tiempo ya que el déficit agroalimentario no deja de ocurrir, entre 1989-1994.

En el periodo 1994-1998, como se puede observar (cuadro 7) que las importaciones son mayores que las exportaciones, observando una tendencia deficitaria.

CUADRO 7

Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria

(Millones de dólares)

Concepto	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	p/ 1998	p/ 1999
SALDO											
2/ 3/ Agropecuarias	-288	48	169	-792	-168	-729	1,275	-1,269	-490	-1,046	616
3/ Agroalimentarias	-1,623	-1,974	-1,522	-3,157	-2,420	-2,822	1,188	-1,454	-753	-1,469	535
Exportaciones											
2/ 3/ Agropecuarias	1,707	2,111	2,291	2,053	2,449	2,616	3,902	3,385	3,656	3,690	2,707
3/ Agroalimentarias	2,297	2,651	3,107	2,828	3,340	4,512	6,431	6,316	6,980	7,197	4,520
Importaciones											
2/ 3/ Agropecuarias	1,995	2,062	2,122	2,845	2,617	3,345	2,627	4,654	4,146	4,735	2,091
3/ Agroalimentarias	3,920	4,625	4,629	5,985	5,760	7,334	5,243	7,770	7,733	8,667	3,985

1/ La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo de cifras.

2/ Incluye agricultura, silvicultura y ganadería. Estas cifras no incluyen lo relativo a caza y pesca, razón por la cual difieren de las reportadas en el cuadro de balanza comercial agropecuaria.

3/ Incluye agricultura y silvicultura, ganadería y apicultura, alimentos y bebidas manufacturados. Para alimentos y bebidas a partir de 1991 incluye el valor de las operaciones realizadas por la industria maquiladora.

p/ Cifras preliminares. Para 1999 cifras al mes de junio

Fuente: Banco de México

Crisis de la agricultura en granos básicos (1994-1998)

La incorporación de los granos básicos fue uno de los temas mas controvertidos de la agenda de negociación del TLCAN. La importancia estratégica del subsector de granos básicos en México y la profunda asimetría entre nuestra agricultura de granos y la de Estados Unidos y Canadá, indicaban la necesidad de excluir y proteger a dicho subsector de los acuerdos de liberalización comercial; en el peor de los casos, al menos, al maíz y frijol, alimentos básicos de los mexicanos.

El acuerdo comercial que México firma con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), se presenta en uno de los peores momentos del sector agrícola y sobre todo en la producción de granos, esto como consecuencia de las casi nulas políticas de fomento agrícola en comparación con las políticas aplicadas en los países del Norte.

Las importaciones de granos básicos han aumentado significativamente en los cuatro años (1994-1998) del TLCAN, tanto en volumen como en valor.

Según Víctor Suárez, "en cuanto a volumen, el promedio de las importaciones en los cuatro años del TLCAN ascendió a 10.7 millones de toneladas, lo que significa un incremento de 19% respecto al promedio de las importaciones del periodo 1992-1993 (negociaciones del TLCAN), 34.5% respecto al promedio del periodo 1989-1991 y 152.5% respecto a 1986-1988 (ingreso al GATT)." En 1996, se realizaron importaciones sin precedentes por 13.5 millones de toneladas (INEGI), siendo de éstas casi 6 millones de maíz. A excepción de frijol y sorgo, en 1996 se efectuaron las importaciones mas elevadas de maíz, arroz, trigo, soya y cebada en la historia de México.³³

Suárez (1998) señala que, "en lo que se refiere al valor de las importaciones, el promedio de las importaciones en los primeros cuatro años del tratado ascendió a 1,995 millones de dólares, lo que representa un aumento del 37.3% con relación al valor promedio de las importaciones del periodo 1992-1993 (negociaciones del TLCAN), 53.4% respecto al periodo 1989-1991 y 164.2% con relación al valor promedio del periodo 1986-1988."³⁴

Para 1996, el valor de las importaciones ascendió a 2,952 millones de dólares³⁵, correspondiendo 1,057 millones a las importaciones de maíz. Ambas son cifras sin precedentes en la economía agrícola del país.

Los hechos anteriores muestran un claro aumento de la dependencia alimentaria de nuestro país, un desaliento a la agricultura campesina y el incumplimiento del supuesto del abaratamiento en el abasto alimentario a partir de las importaciones. Las consecuencias las podemos observar en las crecientes importaciones y sobre todo en los movimientos negativos de la balanza agroalimentaria (cuadro 7) trayendo como consecuencia la pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

³³ SUAREZ. Víctor. Ponencia de "Implicaciones hacia la agricultura campesina y la seguridad alimentaria de México", 1998.

³⁴ *Ibidem*

³⁵ Maíz : 1,057 millones de dólares; frijol : 83 millones; trigo : 406 millones; arroz :123 millones; sorgo : 331 millones; soya : 897 millones; y, cebada: 53 millones. La cifra total no coincide por el redondeo de las cifras de cada producto.

CUADRO 8					
IMPORTACIONES DE GRANOS BÁSICOS					
1994-1998					
(Millones de toneladas)					
AÑOS	frijol	maíz	trigo	sorgo	otros
1994	38.5	369.1	394.9	189.2	297.7
1995	15	373.1	255	217	242.3
1996	86.6	1123.5	336.9	426.7	344.6
1997	88.8	359.5	263.6	306.7	361.4
1998	129.4	624.1	349	339.5	383.5

Fuente : www.inegi.gob.mx

Como bien se puede observar en el cuadro 8, las importaciones se han incrementado de manera alarmante, sobre todo en 1996 un año después de haberse anunciado el programa de Alianza para el Campo.

En los cuatro años de vigor del TLCAN (1994-1998) la producción de maíz ha enfrentado graves problemas, esto debido a que no se ha respetado el periodo de transición para la entrada del grano a México (considerado en 15 años), las importaciones se han elevado drásticamente (cuadro 9), los precios se elevaron drásticamente 40% en promedio y los apoyos con que contaba se retiraron.

“ Además del costo social, el costo económico del Tratado de Libre Comercio, sería perpetuar nuestra dependencia alimentaria: tan sólo en 1988 y 1989, nuestras importaciones de alimentos representaron más de la mitad de nuestras exportaciones petroleras, y en 1990 significaron más de tres veces el ahorro conseguido por México en sus pagos anuales de intereses durante la negociación de la deuda externa”. (Calva, 1992)

No sólo en 1988 y 1989 las importaciones fueron superiores a las exportaciones, sino que estas se han incrementando drásticamente a la entrada del TLCAN y a 5 años de este (1994-1998).

El gobierno ha implementado programas en apoyo al campo para que seamos más competitivos y productivos a nivel internacional.

“En 1996 se puso en operación la Alianza Para el Campo como una nueva

estrategia para impulsar la recuperación y desarrollo del Sector Agropecuario. Alianza coordina los instrumentos de fomento disponibles del sector público para elevar la productividad agropecuaria. La estrategia se dirige a los productores con programas y acciones que coadyuven en el alivio de la pobreza rural enfatizando la importancia de un enfoque microregional, la preservación de los recursos naturales y la transferencia de la tecnología apropiada a los productores.

La suma de recursos federales y estatales, tiene por objeto apoyar la capitalización, la incorporación de tecnología y elevar la productividad, a través del mejoramiento genético, la repoblación de inventarios, la infraestructura y el equipamiento productivo. Se promueve también la utilización integral y sostenible de los recursos, incrementar la producción de alimentos, mejorar los mecanismos de comercialización por unidad productiva y fomentar la organización y el intercambio tecnológico entre productores.”³⁶

Los productores podrán solicitar apoyos al programa de Capacitación y Asistencia Técnica, para contar con asistencia especializada, cursos de capacitación y recursos para giras de intercambio tecnológico.

Podrán participar de los beneficios de la Alianza, los productores agropecuarios legítimamente reconocidos, ejidatarios, colonos, pequeños propietarios, asociaciones de productores, sociedades civiles o mercantiles dedicadas a la producción agropecuaria.

Por lo que PROCAMPO juega un papel importante en el diseño de una nueva estrategia de comercialización de los granos básicos, que se adoptó para ajustar el comportamiento del sector agrícola a los propósitos generales de apertura comercial, que exigen a la producción nacional niveles de competitividad internacionales. PROCAMPO sustituye, junto con otras medidas e instrumentos, al viejo esquema de precios de garantía, que aislaba el proceso productivo del país de las condiciones prevalecientes en los mercados foráneos.

Dicho programa no cumple con las exigencias de la población campesina más marginada ya que, por consumir de manera directa su producción, quedó

³⁶ Ibídem

permanentemente fuera de los procesos de comercialización y, por lo tanto, nunca recibió los beneficios implícitos en el esquema de precios de garantía.

Los apoyos de PROCAMPO vistos desde la perspectiva de los productores que sí participan en los flujos comerciales, se distinguen por ser un apoyo neutro desligado del tipo de productor, del tipo de cultivo y del volumen de la producción obtenida. Se entrega como una cuota por hectárea y únicamente a la superficie que siembra el agricultor. Como sustituto del sistema de precios de garantía, el programa consideró superficies elegibles a las que en el período inmediato anterior de su vigencia. Se dedicaron en el país a la producción de granos.

Los objetivos originales del programa pueden sintetizarse de la siguiente manera:³⁷

Aumentar el ingreso de los productores rurales elegibles y darle certidumbre sobre los apoyos directos que habrían de recibir durante un período dado, también conocido, que para el caso mexicano se fijó en 15 años.

Compensar al productor mexicano por los subsidios que reciben los agricultores de los países desarrollados con los que nuestro país comercia.

Fomentar la conversión productiva de los predios, facilitando su utilización en actividades productivas más acordes con la vocación de la tierra y la preservación del equilibrio ecológico del medio rural, dejando a la elección libre del productor su uso, de conformidad con sus preferencias y expectativas de producción.

Convertirse en un instrumento fundamental de la Alianza para el Campo, al apoyar con recursos ciertos y conocidos, los procesos de capitalización promovidos en los diversos programas de la alianza, cuyo propósito fundamental es el incremento de la productividad en las tareas agrícolas.

A pesar de los programas que se han instrumentado con apoyo al campo no han sido del todo satisfactorios como bien se puede observar en la gran dependencia que tenemos en materia de granos.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte no ha sido del todo beneficioso para los mexicanos, aún implementándose programas de apoyo para el campo, que sólo han beneficiado a muy pocos y la gran mayoría se ha quedado

³⁷ www.semarnap.gob.mx

marginada y desprotegida, incrementando la pobreza rural y la emigración a las grandes ciudades y sobre todo a Estados Unidos, en busca de un mejor nivel de vida.

A pesar de que en la negociación del tratado el maíz, junto con el frijol, fue considerado como producto sensible y se protegió con aranceles-cuota y plazos de desgravación largos de quince años, el gobierno mexicano, incumple con el calendario de desgravación, aumenta los cupos de importación sin arancel e inunda el mercado con importaciones de Estados Unidos, subsidiadas, acelerando la apertura y realizando con ello un verdadero dumping en contra de los productores de maíz y frijol mexicanos.

"En los años de mejor cosecha de maíz, 1996 y 1998, las importaciones sin arancel fueron extraordinarias: en 1996 se importaron 5.82 millones de toneladas, más del doble de la cuota de ese año que era de 2.65 millones; del total importado, el 189.2% no pagó arancel. El cupo de importaciones de maíz sin arancel fue de 5.2 millones de toneladas en 1998 cuando la cuota era de 2.8 millones, por lo que tampoco se pagó arancel por el 172% de las importaciones, las cuales están siendo asignadas a los monopolios de la tortilla de harina de maíz".

CONCLUSIONES

La política de liberalización de la agricultura mexicana, de acuerdo con las negociaciones desde el GATT hasta el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en cuanto a los granos básicos, no ha sido ventajosa para México. Dicho tratado, ha hecho más dependiente a México de las importaciones de los granos básicos (maíz, frijol, trigo, arroz, etc), después de ser uno de los principales exportadores y productores.

En todos los cultivos en que se dio el proceso de liberalización comercial y la eliminación gradual de las regulaciones y aranceles, dichos productos se vieron afectados en gran medida, en cuanto a su condición de rentabilidad, reduciendo así su nivel de producción y, por consiguiente, disminuyendo su capacidad de competitividad hacia el exterior.

Los productores que mayores dificultades enfrentan, en la actualidad para sobrevivir son aquellos a los que se les dejó de otorgar préstamos por medio de los programas implementados por el gobierno.

No sólo los productores de granos fueron los afectados por las políticas de desregulación y la apertura comercial. En general el campo mexicano está en grave crisis tanto económica como social.

Uno de los principales problemas que se ha suscitado con el TLCAN es el rápido proceso de desregulación que no permitió a los productores una preparación previa, como son los organismos crediticios y de comercialización, que les permitieran enfrentar adecuadamente las nuevas condiciones del mercado internacional, dejando como consecuencia la falta de preparación, la grave crisis y la dependencia alimentaria que se vive hoy día.

A partir del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), la dependencia alimentaria de México creció drásticamente, con el riesgo de que la

mayor parte de las compras las hace a un sólo país: Estados Unidos, en el caso de granos y oleaginosas, mientras que las exportaciones de México tienen como mercado principal el de Estados Unidos.

La dependencia alimentaria del país en productos básicos para la población se han incrementado de forma notoria: “25% del consumo nacional de maíz depende de las importaciones; el trigo depende en 48%; el frijol en 12%, y de la soya en un 97%”.³⁸

Como bien lo explicó la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados, “Más de las cuatro quintas partes de las importaciones agrícolas totales de México son de granos básicos, oleaginosas y productos derivados”.³⁹

Es importante darle el lugar que le corresponde a la agricultura y darnos cuenta que no sólo el sector industrial y el sector terciario son los importantes, ya que en años atrás el campo fue importante para que el sector industrial pudiera desarrollarse.

Al campo se le ve como un sector poco rentable. Una de las principales explicaciones es que no ha recibido el apoyo necesario y adecuado para poder ser un sector rentable y por lo tanto autosuficiente y no ser dependientes de las importaciones. Se ha llegado al extremo de importar en grandes cantidades maíz, frijol, trigo, sorgo entre otros.

Las políticas implementadas por el gobierno no han protegido del todo a este sector, como los apoyos que se les da a los productores de Estados Unidos y Canadá en el campo.

La visión que predomina actualmente sobre el campo mexicano tiende a reducir el problema a tres puntos:

³⁸ www.secofi.gob.mx

- El primer punto, estaría orientado a modificar el paquete tecnológico e impulsar la producción agro-comercial con ayuda del gobierno.
- El segundo, tendría por objeto disminuir la presión de la población sobre los recursos e incrementar el ingreso per-cápita de los productores.
- El tercer punto, que el apoyo hacia el campo de parte del gobierno por medio de programas no han dado los resultados esperados.

PROPUESTAS

De acuerdo lo investigado tengo las siguientes propuestas:

1. Es importante definir el modelo de agricultura que requiere el desarrollo nacional;
2. Establecer una política de largo plazo (25-30 años);
3. Establecer un programa de mediano plazo (1996-2000); y
4. Renegociar a fondo el apartado de agricultura en el TLCAN.

Por lo que se debe de:

- Promover y asegurar la autosuficiencia alimentaria a precios competitivos para el impulso y estímulo de un fuerte sector agroexportador;
- Debe impulsar la producción y la productividad tanto en el sector de los empresarios agrícolas como en la mayoría de campesinos pequeños y medianos;
- Debe integrar objetivos económicos con los de bienestar social;
- Debe procurar abastecer de productos agroalimentarios de calidad y precio competitivo al mercado externo; y
- Debe promover el empleo rural sobre la base de la capitalización y reactivación de la economía agrícola.

³⁹ Ibídem

Para que se lleve a cabo ello es necesaria la iniciativa de los propios productores, sus organizaciones y la responsabilidad de la administración pública, la cual debería diseñar una política coherente y efectiva de apoyo a la formación de empresas comercializadoras competitivas de los productores que, además, coadyuven a una transición ordenada y eficaz hacia un mercado exterior. En este punto es de vital importancia disponer de un instrumento específico de financiamiento a la comercialización, que enfrente adecuadamente los costos y que sea equitativo en términos de acceso al mismo.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) **ALEXANDRATOS**, Nikos. 1995. Agricultura mundial hacia el año 2010. Estudio de la FAO (184190) Ediciones Mundi-Prensa. Madrid, España.
- 2) **AMIN**, Samir. 1977. El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales en: imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual. Editorial siglo XXI. España.
- 3) **ANDERE**, Eduardo. 1992. México y el Tratado de Libre Comercio. Impacto Sectorial. 1a. Edición, Editorial McGraw-Hill. México.
- 4) **BANCO DE MÉXICO**. 1994. Anuario estadístico sobre el crecimiento de las importaciones del sector agropecuario de México. B.M, México.
- 5) **BLANCO**, Herminio. 1994. Las Negociaciones comerciales de México con el Mundo. Una visión de la modernización de México. FCE. México.
- 6) **BRAUN**, Oscar. 1977. El comercio internacional y el imperialismo. Editorial Siglo XXI. México
- 7) **CARDENAS**, Enrique. 1996. La política económica en México, 1950-1994. Fideicomiso historia de las Américas, Serie Hacienda. FCE. México.
- 8) **CALVA**, José Luis. 1995 Globalización y bloques económicos. Realidades y Mitos. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Juan Pablo Editor, primera edición, México.
- 9) **CALVA**, José Luis. 1993. Alternativas para el campo mexicano. Tomo I y II. 1a Edición, Editorial FONTAMARA, México.
- 10) **CIDE**. Centro de Investigaciones y Docencia Económica. 1983. Mapa Económico Internacional, No. 2 CIDE, México.
- 11) **DIEGO Lazcano**, Guadalupe. 1996. Apertura Comercial, crisis económica y balanza comercial de México (1986-1995). Tesis de Licenciatura. Universidad Autónoma de Chapingo, Economía Agrícola, México.
- 12) **DOUGLASS**, North. 1993. Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. 1a. Edición, FCE.México.
- 13) **FAO**. Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la

alimentación. El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación. Editorial Anual desde 1947. Obras consultadas de 1977 a 1996, FAO, Roma Italia.

14) GUTIERREZ, Aníbal. 1993. Un Tratado en Marcha. 1a. edición, Editorial

15) HELLER, Roberto. 1983. Comercio Internacional, teoría y evidencia empírica. Editorial Tecnos, España.

16) INEGI. 1985. Comparaciones internacionales. México en el Mundo. Ediciones de INEGI. México.

17) INEGI. 1994. Estadísticas Históricas de México. Tomos I y II, INEGI. México.

18) KRUGMAN, Paul. 1994. Economía Internacional. Teoría y Política. Editorial McGrawHill. 3a. edición, España.

19) MALPICA De la Madrid, Luis. 1979. ¿Qué es el GATT?. Editorial Grijalbo, 2a. edición. México.

20) MERCADO, Salvador. 1994. ¿Cómo hacer una tesis?. Editorial Limusa. 2a. edición. México.

21) NUEVA LEGISLACIÓN AGRARIA. 1992. Art. 27 constitucional. Solidaridad. México.

22) SECOFI. 1994. Tratado de Libre comercio de América de Norte. Texto Oficial. Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa, México.

23) SECOFI. 1994. Informe de Labores 1993-1994. Talleres gráficos de México. México.

24) SELA. Sistema económico Latinoamericano . 1988. La economía mundial y el desarrollo de América Latina y el Caribe. Editorial Nueva Sociedad. Venezuela.

25) TELLEZ K, Luis. 1994. La modernización del sector agropecuario y forestal. FCE. México.

26) Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial. 1a. Edición, Editorial Porrúa, México 1993.

27) Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografías. Tomo I. SECOFI, febrero de 1992.

28) WIRWE, Jorge y **JARAMILLO**, Gerardo. 1995. Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo. Editorial McGrawHill. Serie Jurídica. México.

29) EL MERCADO DE VALORES. Nacional Financiera. Varios números, México.

FUENTES DE INTERNET

- 30) www.secofi.gob.mx
- 31) www.sagar.gob.mx
- 32) www.inegi.gob.mx
- 33) www.semarnap.gob.mx
- 34) www.debate.com.mx/reportajes/procampo.htm
- 35) www.laneta.com.mx/campomexicano.htm
- 36) www.presidencia.gob.mx