

**Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa**

DIVISIÓN:
CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

LICENCIATURA:
ECONOMIA

TEMA
“LA DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DEL SECTOR AGRÍCOLA
EN EL MARCO DEL TLCAN”

Para obtener el título en la Licenciatura en Economía:
ANA LILIA MORA VALVERDE

ASESOR:

MAESTRA GABRIELA CORREA LÓPEZ

Trimestre 03P

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1. SUBSIDIOS A LA AGRICULTURA	
1.1 Subvenciones	2
1.2 Clasificación de las Subvenciones	3
1.3 Los subsidios en el mercado internacional	5
1.4 El papel de los subsidios en México	9
CAPITULO 2. EL TLCAN Y EL SECTOR AGROALIMENTARIO	
2.1 Antecedentes	11
2.2 Negociación del sector agroalimentario en el TLCAN	12
2.3 La dinámica del sector agrícola en México	14
CAPITULO 3. LOS RESULTADOS DEL TLCAN	
3.1 Resultados del TLCAN	18
3.2 TLCAN con Estados Unidos y el sector agroalimentario	20
3.3 TLCAN con Canadá y el sector agroalimentario	21
3.4 Las Asimetrías	24
COMENTARIOS FINALES	28
BIBLIOGRAFÍA	30

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es un proyecto de investigación sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), realizado en la Universidad Autónoma Metropolitana para obtener el título en la Licenciatura en Economía. La investigación tiene como objetivo dar un panorama general de lo ocurrido a raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en uno de los sectores mas golpeado como lo es la agricultura.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ah cumplido ya su décimo año de vigencia, y a partir del año 2003, entro en lo que se podría considerar como la penúltima fase de los plazos de desgravación y este hecho nos invita a hacer un análisis del mismo, y evaluar que tanto nos ha beneficiado o en su caso perjudicado la apertura comercial en el sector agrícola a raíz de la firma de dicho acuerdo.

Partimos de la hipótesis de que el TLCAN tiene un impacto diferenciado en este sector y que está afectando en forma negativa, especialmente a muchos sectores de la producción primaria que carecen de bases para competir en un mercado libre.

El trabajo se divide en tres capítulos . En el primero se hace un breve análisis de el sector agrícola en el mercado internacional, y la vía de ayuda para este sector, específicamente las subvenciones (subsidios), con la finalidad de darle mayor comprensión a la importancia que tiene el sector agrícola en los principales mercados del mundo.

En el segundo capítulo se aborda lo que es en sí el TLCAN, sus inicios y la manera de cómo se ha ido desgravando el sector, así como la dinámica que ha tenido este en el sector agroalimentario en México.

Y finalmente en el tercer capítulo veremos los principales resultados que hemos observado al cumplirse 10 años de la firma del tratado, veremos también las principales asimetrías que se han dado entre los países socios antes de la firma y después.

CAPITULO 1. SUBSIDIOS A LA AGRICULTURA

En esta primera parte se pretende dar un panorama general de la situación a escala internacional, de la ayuda económica que se le otorga al sector agrícola, vía subsidios y la importancia de este para el intercambio entre las naciones.

El comercio agropecuario mundial continúa y continuará siendo objeto de distorsiones originadas por la gran cantidad de recursos que principalmente los países desarrollados han destinado en subsidios a sus productos agropecuarios, y ante los cuales los países subdesarrollados no podrían competir en igualdad de condiciones, sino con una clara desventaja.

Las prácticas desleales son conductas comerciales que realizan empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional a precios inferiores a su valor normal en el caso del *dumping*¹, o en condiciones de *subvenciones* otorgadas en el país de origen o de procedencia del bien de que se trate, y cuyos efectos causan o amenazan causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares de importación.

1.1 SUBVENCIONES

El artículo 705 del Tratado estipula que:

“Las partes comparten el objetivo de lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación para los productos agropecuarios y cooperan en el esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT para eliminar esos subsidios”²

¹ Es la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal. El valor normal se define como el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destina al mercado interno del país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.

² Las partes reconocen que los subsidios a la exportación para productos agropecuarios pueden perjudicar los intereses de las partes importadora y exportadora y, en particular, trastornar los mercados de las partes importadoras. Por lo tanto, en adición a los derechos y obligaciones de las partes especificados en el anexo 702.1, las partes afirman que no es apropiado que una de ellas otorgue subsidios a la exportación a un

Las subvenciones otorgadas por gobiernos extranjeros para apoyar a empresas que exportan a México pueden distorsionar las condiciones de competencia y representar una práctica desleal de comercio internacional en los casos en que causen, o amenacen causar, daño a la industria nacional.

¿QUÉ ES UN SUBSIDIO?

Una subvención o un subsidio es cualquier transferencia financiera del gobierno a un particular, que le confiere a este último un beneficio.

Este tipo de transferencia puede ser *directa* o *indirecta*. Es decir, el gobierno la puede desembolsar ya sea directamente o mediante algún organismo público o entidad privada.

Asimismo, la transferencia en cuestión puede ser explícita o implícita. Las transferencias **explícitas**, implican la erogación de fondos públicos como sucede, por ejemplo, con las infusiones de capital, las asunciones de pasivos y los pagos que incrementan los precios observados por los agricultores.

Las transferencias **implícitas**, por su parte, disminuyen la recaudación fiscal, tal como sucede en el caso de las exenciones y reembolsos de impuestos, la concesión de préstamos por parte de bancos estatales a tasas preferenciales y la venta de bienes y servicios como agua, electricidad o gas natural a precios inferiores a los de mercado.

El subsidio se mide conforme al beneficio para el receptor y no según el costo para el gobierno. Esto es, el subsidio es equivalente a la diferencia entre el costo del beneficio bajo condiciones normales de mercado y el precio el que lo otorga el gobierno.

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

1.2. CLASIFICACIÓN DE LAS SUBVENCIONES

Las subvenciones se clasifican en tres grupos: prohibidas, no compensables (no accionables) y compensables (accionables).

producto agropecuario exportado a territorio de otra parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de ese producto a territorio de esa otra parte.

- **Subvenciones prohibidas**

Las subvenciones prohibidas son de dos tipos:

- Ø Las que dependen del desempeño exportador, por ejemplo, el otorgamiento de créditos supeditados a la exportación.
- Ø Las que su otorgamiento está condicionado al consumo de bienes locales en lugar de bienes importados, por ejemplo, los reembolsos de impuestos condicionados al consumo de bienes locales.

El acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio (OMC) establece que los países signatarios del GATT no pueden conceder las subvenciones que se clasifican como prohibidas³.

- **Subvenciones no compensables (no accionables)**

Las subvenciones no compensables son las que los países signatarios del GATT pueden mantener libremente sin ser objeto de sanción y que, por lo tanto, no son susceptibles de ser investigadas.

- **Subvenciones compensables (accionables)**

Las subvenciones compensables son las:

- Ø Específicas
- Ø Las que afectan adversamente los intereses comerciales de otros países signatarios del GATT.

En este sentido puede ocurrir cuando:

1. Cuando un país exportador subsidiante afecta de manera adversa a un país importador no subsidiante, por ejemplo la producción de México se contrae en razón a las importaciones subsidiadas originarias del país A.
2. Cuando un país importador subsidiante afecta adversamente a un país exportador no subsidiante, por ejemplo, las exportaciones de México al país A se contraen en razón a los subsidios que otorga el país A sobre el consumo de bienes locales.

³ Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx>

3. Cuando un país exportador subsidiante afecta adversamente a otro país exportador no subsidiante, por ejemplo, si el país A importa mercancías de dos países: México y el país B, las exportaciones subsidiadas del país B desplazarán a las exportaciones no subsidiadas de México en el mercado del país A.

1.3. LOS SUBSIDIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

El margen de subvención se calcula como la diferencia entre el precio de exportación no afectado por subsidios y el precio de exportación subsidiado relativo a este último.

Los subsidios pueden desempeñar una función importante en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo con un PNB⁴ por habitante inferior a 1,000 dólares EE.UU. están exentos de las disciplinas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas. Los demás países en desarrollo disponen de un plazo de hasta el año 2003 para eliminar sus subvenciones a la exportación. Los países menos adelantados deben eliminar las subvenciones destinadas a la sustitución de las importaciones (es decir, los subsidios que tienen por finalidad ayudar a la rama de producción nacional y evitar las importaciones) para el año 2003; en el caso de los demás países en desarrollo el plazo expiró en el año 2000. Los países en desarrollo reciben también un trato preferencial cuando sus exportaciones están sujetas a investigaciones en materia de derechos compensatorios. Con respecto a las economías en transición, las subvenciones prohibidas debieron haber quedado eliminadas gradualmente en el año 2002.

⁴ Producto Nacional Bruto

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC), los subsidios continúan siendo un importante factor de distorsión del comercio, especialmente en la agricultura:

“Aunque no existe ningún método que permita contabilizar a nivel mundial la utilización de subvenciones (incluyendo la desgravación fiscal), cierto número de factores, que van desde la reducción del déficit fiscal en las principales economías hasta la introducción de reformas estructurales orientadas al sector privado en los países en desarrollo, han contribuido a frenar la utilización de subvenciones en el sector manufacturero y en el sector de los servicios.”⁵

Las disciplinas que sobre las subvenciones que distorsionan el comercio figuran en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC han recortado también la ayuda a este sector; no obstante, la ayuda a la agricultura continúa siendo grande, particularmente en muchos de los principales países industrializados, y sigue teniendo considerables repercusiones sobre los mercados agrícolas”.⁶

Se estima que la ayuda total de los países de la OCDE a la agricultura disminuyó ligeramente en 2001, bajando de 311.000 millones de dólares EE.UU desde los 321.000 millones alcanzados en el año anterior. Tal apoyo representaba el equivalente del 1.3 por ciento del PIB en la zona de la OCDE, en comparación con un promedio anual del 2.3 por ciento en el periodo en que se llegó al máximo, 1986 – 88, cuando estaban teniendo lugar las negociaciones de la Ronda Uruguay (CUADRO 1)⁷. En la República de Corea, Noruega y Suiza, la ayuda total a la agricultura se acerca a la contribución de ese sector al PIB o rebasa esa contribución.

⁵ Todos los miembros de la OMC están obligados a notificar sus programas de subvenciones a los países con los que comercian.

⁶ OMC (2002), Revista General de la evolución del entorno comercial internacional, Informe Anual del Director General 2002.

⁷ Ibid

CUADRO 1
Indicadores seleccionados de la ayuda a la agricultura en algunos países de la OCDE, 2001

PAISES	Porcentaje del PIB representado por la agricultura	EAT (Porcentaje del PIB)	EAP (Porcentaje)	SPM + PBP ^a (Porcentaje)	PBU ^a (Porcentaje)	CPN a los productores	CPN a los consumidores
Australia	3.3	0.3	4	3	66	1.00	1.00
Canadá	2.2	0.7	17	53	9	1.11	1.15
Corea	4.9	4.7	64	93	3	2.64	2.47
Estados Unidos	1.4	0.9	21	55	15	1.15	1.13
Hungría	3.7	1.4	12	30	56	1.01	1.00
Islandia	9.6	1.6	59	74	10	2.11	1.68
Japón	1.1	1.4	59	93	5	2.36	2.12
México	5.5	1.3	19	67	12	1.17	1.21
Noruega	1.5	1.4	67	56	22	2.27	1.94
Nueva Zelandia	7.2	0.3	1	60	40	1.00	1.02
Polonia	4.1	1.0	10	70	27	1.07	1.07
República Checa	3.6	1.2	17	41	19	1.06	1.06
República Eslovaca	3.6	0.9	11	**	**	1.01	1.01
Suiza	1.2	1.9	69	59	5	2.39	2.33
Turquía	14.1	4.3	15	81	9	1.15	1.16
Unión Europea	2.1	1.4	35	62	6	1.33	1.41
Promedio de la OCDE	**	1.3	31	69	8	1.31	1.37

** No disponible

a Porcentaje del EAP.

Nota: EAT = estimación de la ayuda total
EAP = estimación de la ayuda a los productores
SPM = sostenimiento de los precios del mercado
PBP = pagos basados en la producción
PBU = pagos basados en la utilización de insumos
CPN = coeficiente de protección nominal

Fuentes : OMC (2002), Revista General de la evolución del entorno comercial internacional, Informe Anual del Director General 2002.

La ayuda, medida por la estimación de la ayuda a los productos (EAP), concedida a los productores agrícolas en los países de la OCDE bajó de 242,000 millones de dólares EE.UU. en 2000 a 231,000 millones en 2001, es decir del 32 al 31 por ciento de los ingresos agrícolas totales, en comparación con el 38 por ciento en 1968 – 88. Entre los países de la OCDE, la mayor parte corresponde a la Unión Europea (40 por ciento), seguida de los Estados Unidos (21 por ciento), el Japón (20 por ciento), la República de Corea (7 por ciento) y México (3 por ciento).

En Estados Unidos, donde el sector está más orientado al mercado que en otros muchos países de la OCDE, la Ley de Seguridad Agrícola e Inversión Rural de 2002 elevó considerablemente las subvenciones agrícolas; es el conjunto de subvenciones a las exportaciones agrícolas más generosos de la historia de los Estados Unidos⁸

Según el FMI, la supresión de la ayuda agrícola (aranceles y subvenciones) como parte de un esfuerzo global por reducir los obstáculos comerciales haría que el bienestar económico mundial aumentase en 128.000 millones de dólares EE.UU, al año, la mayor parte de lo cual parece que se debería a la supresión de los aranceles⁹

⁸ Conforme a esa nueva disposición legislativa, que sustituyó a la Ley Federal de mejora y reforma de la agricultura de 1996, los gastos federales en programas agrícolas aumentarán en 82,600 millones de dólares EE.UU. en el curso de los 10 próximos años, cantidad que se suma a los 100,000 millones de dólares EE.UU que el Congreso estaba ya dispuesto a dar a los agricultores, exacerbando así el creciente déficit fiscal. OMC (2002), Revista General de la evolución del entorno comercial internacional, Informe Anual del Director General 2002.

⁹ Esta cifra de 128,000 millones de dólares EE.UU se refiere solamente a las ganancias estáticas; las ganancias dinámicas (debidas al aumento de las inversiones al crecimiento más rápido de la productividad) podrían muy bien ver varias veces mayores. FMI, Perspectivas de la economía mundial para 2002.

1.4 EL PAPEL DE LOS SUBSIDIOS EN MÉXICO

Mientras que el gobierno de los Estados Unidos entrega un subsidio de 21 mil dólares anuales a cada productor (aproximadamente 575 pesos mexicanos diarios), el gobierno mexicano destina el 3.3% de esa cantidad que equivale a 700 dólares (aproximadamente 20 pesos mexicanos diarios). El subsidio de los Estados Unidos es 5.6 veces más que el apoyo al campo mexicano. Por cada dólar que México destina a sus agricultores, Estados Unidos destina 6.6 dólares.

Por ello y con el fin de poder elevar el nivel de competitividad y productividad en los productos agropecuarios mexicanos, el gobierno de México decidió establecer un “blindaje agroalimentario” y la aplicación de una política de subsidios, apoyos y programas de fomento al campo, y que estén en condiciones de enfrentar la apertura de mercados en los tres países integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

De esta manera, el gobierno también respondió a la decisión de Estados Unidos de reforzar su política de subsidios al campo, tal y como lo hacen otros países desarrollados, integrantes de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Los secretarios de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) y de Economía, Javier Usabiaga Arroyo y Ernesto Derbez Bautista, respectivamente, presentaron el “blindaje agroalimentario”, que incluye una garantía de flujos presupuestales, pero con mayor flexibilidad para su inversión que en la actualidad, y que es “fundamental para dar certidumbre y viabilidad al sector primario nacional.

“En esas condiciones, [...], el “blindaje agroalimentario” contempla las siguientes acciones: impulso a las cadenas productivas; reconversión productiva; mejoramiento de la comercialización; nuevo sistema financiero rural; programa de investigación y transferencia de tecnología; capacitación; asistencia técnica; sanidad e inocuidad agroalimentaria e información; fortalecimiento de un verdadero federalismo, y creación de nuevas oportunidades para el desarrollo de la sociedad rural.

El objetivo fundamental de la estrategia es poner a disposición de los productores todos los instrumentos que les permitan ser competitivos y rentables. “Es la única forma posible de defensa real y duradera”, afirmó Usabiaga.

Sobre las acciones de comercialización, Derbez Bautista dio a conocer la estrategia basada en tres ejes fundamentales: utilizar “inteligentemente” los mecanismos legales para lograr una competencia justa y leal; aprovechar el liderazgo comercial de México en la OMC, para lograr la eliminación de subsidios agropecuarios a la exportación, y dar un nuevo enfoque de los instrumentos de fomento para el desarrollo de proyectos agropecuarios productivos.”¹⁰

Finalmente con la firma del Acuerdo Nacional para el Campo, en abril del 2003 el gobierno reconoce abiertamente la desigualdad que tenemos en materia agrícola, lo que lo obliga a hacer una defensa abierta y decidida por parte del gobierno mexicano para sus productores, en la cual estén también incluidos apoyos, compensaciones, políticas comerciales y subsidios.¹¹

¹⁰ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) : <http://www.sagarpa.gob.mx>

¹¹ Acuerdo Nacional para el Campo, *Por el Desarrollo de la sociedad Rural y la Soberanía y Seguridad Alimentarias*, (2003).

CAPITULO 2. EL TLCAN Y EL SECTOR AGROPECUARIO

Un tratado de libre comercio es un instrumento jurídico que contempla la eliminación gradual de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios, encaminada a la formación de una zona de libre comercio. En él se establecen reglas claras y transparentes acordadas por las dos partes y de beneficio mutuo.

El tratado ofrece certidumbre a los sectores económicos garantizando un acceso amplio y seguro a ambos mercados. Además, incorpora disciplinas en materia de inversión, compras del sector público y propiedad intelectual, entre otros. Los acuerdos comerciales han permitido a las empresas gozar de aranceles significativamente menores para entrar a los mercados de los diferentes países.

2.1 ANTECEDENTES

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los países, a través de un mecanismo en el cual hay una eliminación paulatina de los aranceles¹² o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que pudieran surgir¹³.

El 12 de agosto de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson, y la Representante Comercial de Estado Unidos, Carla Hills, terminaron las negociaciones del TLC. Y el 1° de

¹² Tasa o tarifa oficial que se cobra por derechos de aduana de los bienes de importación o de exportación, estos pueden de dos tipos ad valorem o específicos. Son ad valorem cuando se cobra un porcentaje sobre el valor de los bienes, y son específicos cuando se cobra una cantidad de acuerdo con el peso o volumen del bien que se trate.

¹³ <http://www.economia-snci.gob.mx/tratados/tlcan/frame3.htm>

enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá. Su objetivo es llegar a la liberalización total del comercio entre dichos países en un periodo de 15 años, a través de la derogación de todas las barreras arancelarias y la reducción de las no arancelarias.

No obstante, existen diferencias entre los países socios del TLCAN, tocante al proceso de liberalización del comercio: "...mientras que México y Estados Unidos buscaron una liberalización de todos los productos agropecuarios, Canadá defendió sus intereses personales, y mantiene hasta la fecha barreras no-arancelarias para su protección entre la competencia de EE.UU. Por lo tanto, existen en realidad tres tratados separados: México – Estado Unidos, México – Canadá y Canadá - Estado Unidos, aunque algunas disposiciones, como las sanitarias y fitosanitarias, si tienen un carácter unilateral"¹⁴.

2.2 NEGOCIACIÓN DEL SECTOR AGROALIMENTARIO EN EL TLCAN

Como se dijo arriba el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entró en vigor el primero de enero de 1994. Su objetivo es llegar a la liberalización total del comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en un periodo de 15 años, a través de la derogación de todas las barreras arancelarias y la reducción de las no-arancelarias. A este objetivo se le suma el acuerdo de eliminar todas las restricciones cualitativas al comercio, como permisos previos de importación (Cuadro 2).

¹⁴ Revista de Comercio Exterior, Vol. 51, núm. 6, Junio de 2001

CUADRO 2
Cronología del TLCAN 1989 – 2008 (selección de productos)

1989	1994	1998	2003	2008
Inicia el TLC EEUU.- Canadá	Inicia TLCAN México – EEUU México - Canadá	Desaparición de los últimos aranceles entre EEUU y Canadá	Continúa proceso de transición de desaparición de los aranceles	Termina proceso de transición de desaparición de los aranceles
	EEUU: elimina aranceles para: sorgo, harina de arroz, naranjas (1.66.-30.11), toronja (1.10.-31.10), manzana, pera, durazno, fresa fresca, cacao en polvo, carne bovina, porcina y de pollo.	EEUU. Elimina aranceles de trigo no duro, accidente de soya , naranjas (1.12.-30.5), higos, mangos, cerezas, algodón, rosas.	EEUU. Elimina aranceles de trigo duro, arroz, harinas y almidones, limón Persa, hortalizas de invierno, fresa congelada, hongos, aguacate, papaya, chile Anaheim y ancho, quesos, mantequilla.	EEUU. Elimina aranceles de jugo de naranja, hortalizas de invierno (brócoli , pepino, espárragos, cebolla y ajo deshidratados, melón; en ciertas épocas) azúcares, cacahuete y atunes.
	México elimina aranceles de sorgo, naranjas (1.12 .- 30.5) toronja (1.10._31.10), mandarina, limón, zanahoria, guisantes, cebolla, garbanzo, fresa fresca, higo, piña, productos pesqueros.	México elimina aranceles de pera, ciruela, melocotón, chabacano, cereza, kiwi, algodón, maíz dulce.	México elimina aranceles de trigo, cebada, arroz, harinas de granos, lácteos, harina y aceite de soya, naranjas (1.6.-30.11), manzanas, fresa congelada, papa, productos porcícolas, leche en polvo, tabaco.	México elimina aranceles de maíz azúcar, frijol, leche en polvo, productos lácteos.

Fuente: Revista de Comercio Exterior, Vol. 51, núm. 6, junio de 2001.

Sin embargo, existen diferencias entre los países socios del TLCAN en cuanto al proceso de liberalización del comercio. Pues mientras que México y Estados Unidos buscaron una liberalización de todos los productos agropecuarios, Canadá defendió sus intereses nacionales en lácteos y productos avícolas, y mantiene hasta la fecha barreras no-arancelarias para su protección ante la competencia de EE.UU.

2.3 LA DINAMICA DEL SECTOR AGRICOLA EN MEXICANO

Haciendo un breve análisis de la situación del campo mexicano en su conjunto deja una impresión no muy grata y sugiere la idea de que la política agrícola del Estado apenas fue capaz de amortiguar los efectos negativos de las variables exógenas.

“... el sector agropecuario ha estado sujeto, desde 1983, a una severa política de ajuste económico que, buscando reducir la inflación y el déficit fiscal, ha significado: mantenimiento de precios adversos, reducción drástica de la inversión pública y retiro de los subsidios que existían para un conjunto de insumos estratégicos para ese sector”¹⁵

La situación por la que atraviesa el campo mexicano desde 1982 puede ser resumida en los siguientes términos:

- Cae el valor del PIB agropecuario por habitante, cobrando especial énfasis la disminución de la producción per cápita de granos, carnes y lácteos (Cuadro 3).

¹⁵ García Zamora, Rodolfo, “La agricultura en el laberinto de la modernidad”, Ed. Facultad de Economía UAZ, Serie Económica Espacio y Población, 1997.

Cuadro 3**México Evolución del PIB agropecuario y la producción de productos agropecuarios per cápita, 1982 – 1999.**

	1982	1985	1990	1995	1998	1999 ^p
PIB agropecuario/hab. (\$ de 1993)	923	937	824	813	829	822
Maíz (kg/hab).	206	187	173	201	192	188
Frijol (kg/hab).	16.9	13.2	15.2	13.9	13.2	11.1
Leche (17hab).	102.6	98.9	74.2	82.9	88.1	92.5
Carne (kg7hab).	43.6	39.1	31.1	40.4	42.1	42.3

Fuente: CIIESTAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

- Se produce un agudo proceso de descapitalización de la agricultura y de insolvencia de los agricultores, que se manifiesta en el estancamiento cuantitativo de la inversión y en la obsolescencia cualitativa del parque de tractores y maquinaria agrícola, así como la reducción del consumo productivo de insumos agrícolas modernos.
- La proporción del gasto público total destinado a la agricultura ha venido disminuyendo. Debido a la existencia de un nivel insatisfactorio de ingresos fiscales, el gobierno mexicano no ha tenido la capacidad de gasto necesaria para compensar los subsidios que economías más grandes conceden a sus productores y tampoco para hacer las inversiones que se requieren en dos aspectos claves para la mejoría de la competitividad de la agricultura a mediano y largo plazo: infraestructura (para el aprovechamiento del agua y reducción de los costos de transporte y comercialización) y en investigación y extensión agrícola.

Además, en circunstancias de insuficiencia de recursos y de aumento de la pobreza, especialmente la rural, las políticas de gasto destinadas al campo están siendo enfocadas sustancialmente hacia el combate de esta pobreza, de manera que el problema de la competitividad en el marco del TLCAN tiende a ser visto más como un asunto privado que de interés nacional.

- Disminuye el empleo en el sector, y caen los salarios y los ingresos de todos sus trabajadores, privados y sociales. La problemática social se complica ante las crecientes dificultades de los agricultores, campesinos y empresariales para mantener la actividad agropecuaria como opción de trabajo y de vida, al igual que por el deterioro de los niveles de bienestar que experimentan.

Estas tendencias de desarrollo están íntimamente relacionadas con procesos sociales contradictorios que cambian la cara del campo mexicano.

Frente a estas presiones sobre la rentabilidad de la actividad agropecuaria se observa lo siguiente:

- Los productores mexicanos han desarrollado estrategias de sobrevivencia que incluyen la diversificación de sus ingresos. Las fuentes de ingreso incluyen actividades de agricultura y ganadería, la venta de la fuerza de trabajo en actividades agrícolas y no- agrícolas, el autoempleo en la microindustria, y la migración al resto de México y a EE.UU. En el caso de los ejidos, en el promedio del total, el 40% de los ingresos proviene de actividades agropecuarias y el 20%, de la migración.
- Frente al vacío que ha quedado por el retiro del Estado de la producción y distribución agropecuarias se acentúa lo que podría llamarse sistema de

“Darwinismo” agrícola¹⁶, donde, sobre todo, los productores medianos enfrentan problemas de sobrevivencia. La concentración de la producción en cada vez menos productores más productivos se está traduciendo en una tendencia de productividad creciente a nivel nacional, expresada en los rendimientos por hectárea. Este fenómeno obliga a repensar las políticas, siempre pensando en esquemas mas diferenciados.

- El acelerado proceso de concentración de la producción en la esfera de transformación y de producción de insumos constituye un nuevo reto para los productores.

Es en esta situación, que la mayoría de los productores de la agricultura comercial y las micro y pequeñas empresas agroindustriales carecen de condiciones para competir exitosamente con los países socios del TLCAN, mientras que el reducido grupo del sector moderno de exportación se ve beneficiado.

¹⁶ Término utilizado por el exsecretario de agricultura de Estados Unidos, Glickman CIIESTAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

CAPITULO 3. LOS RESULTADOS DEL TLCAN

EVOLUCIÓN A 10 AÑOS

En el contexto de las políticas macroeconómicas el comercio agroalimentario está jugando un papel clave para el control de la inflación. El gobierno mexicano ha estado usando las importaciones baratas de alimentos y la sobrevaluación del tipo de cambio a fin de alcanzar la estabilidad de precios. Además, dado que Estados Unidos aplica subsidios a las exportaciones, y es el principal proveedor de México, las importaciones se han constituido en una vía para hacer que lleguen dólares a la economía y para facilitar que los importadores agroindustriales tengan acceso al financiamiento externo, ante una situación interna de crédito escaso y caro debido a que la banca nacional enfrenta una crisis no resuelta del todo. Considero Que todos estos factores condicionan fuertemente la competitividad de los productores mexicanos e inducen sesgos contrarios a la inversión privada en la agricultura.

3.1 RESULTADOS DEL TLCAN

Los resultados de los primeros 9 años de vigencia del TLCAN indican que el comercio agropecuario y agroalimentario de México se ha dinamizado enormemente. Las exportaciones agroalimentarias¹⁷ han crecido de 2.8 millones de dólares, en promedio de los cinco años previos al TLCAN (1989/93), a 6.3 mil millones en 1994/98 y, finalmente a 7.7 a 8.4 el 1999 y 2000, respectivamente, o sea tres veces más (Cuadro 4).

Por otro lado, el comportamiento de la importaciones es menos dinámico, al crecer tan solo de 5 mil millones de dólares en 1989/93 a 7.3 en 1994/98, a 8.6 mil millones en 1999 y a 9.8 en el año 2000, lo que significa un aumento de menos

¹⁷ Incluye productos primarios y transformados.

de dos veces en los años considerados. Debido a este desarrollo del comercio agroalimentario, baja el déficit comercial de 2.1 mil millones de dólares a 1.1, y finalmente 0.9, en los mismos años considerados, aunque para el año 2000 se registró nuevamente un déficit alto de 1.4 mil millones de dólares¹⁸.

Cuadro 4

México, Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria total, 1980 – 2000 (millones de US\$, precios corrientes)

	Comercio agrícola			Comercio de alimentos, bebidas y tabaco			Comercio agroalimentario		
	Exportaciones	Importaciones	Balanza	Exportaciones	Importaciones	Balanza	Exportaciones	Importaciones	Balanza
1980	1,517	2,014	-497	279	1074	-795	1,796	3,088	-1292
1981	1,478	2,415	-937	209	974	-765	1,687	3,389	-1701
1982 ⁺	1,230	1,096	134	232	642	-410	1,462	1,738	-276
1983	1,181	1,700	-519	247	524	-277	1,428	2,224	-796
1984	1,456	1,879	-423	311	492	-181	1,767	2,371	-604
1985	1,400	1,603	-203	288	501	-213	1,688	2,104	-416
1986	2,086	935	1,151	363	482	-119	2,449	1,417	1031
1987 ⁺	1,520	1,105	414	527	442	85	2,047	1,547	500
1988	1,638	1,767	-128	637	1,166	-529	2,275	2,933	-658
1989	1,707	1,995	-288	590	1,925	-1335	2,297	3,920	-1623
1990	2,111	2,062	49	540	2,563	-2023	2,651	4,625	-1974
1991	2,291	2,122	169	816	2,507	-1691	3,107	4,629	-1522
1992	2,053	2,845	-792	775	3,140	-2365	2,828	5,985	-3157
1993	2,449	2,617	-168	891	3,143	-2252	3,340	5,760	-2420
1994	2,616	3,345	-729	1,896	3,989	-2093	4,512	7,334	-2822
1995 ⁺	3,902	2,627	1275	2,529	2,616	-87	6,431	5,243	1188
1996	3,385	4,654	-1269	2,931	3,116	-185	6,316	7,770	-1454
1997	3,656	4,146	-490	3,324	3,587	-263	6,980	7,733	-753
1998	3,690	4,735	-1045	3,507	3,932	-425	7,197	8,667	-1470
1999	3,926	4,480	-554	3,791	4,166	-375	7,717	8,646	-929
2000 ^p	4,263	4,799	-536	4,165	5,036	-871	8,428	9,835	-1407

+/- : Años con devaluaciones importantes; p: preliminar

Fuente: Revista de Comercio Exterior, Vol. 51, núm. 6, Junio de 2001

Aunado a ello ha ocurrido un cambio en la estructura de las exportaciones agroalimentarias, que antes del TLCAN estaban dominadas por los productos agropecuarios primarios, con aportaciones de más del 70% del valor total exportado. A fines de los 90's los productos industrializados, con un mayor valor agregado, alcanzaron casi el 50% del valor exportado (Cuadro 4). Entre los productos que ganan terreno en el comercio se encuentran, por ejemplo, los

¹⁸ CIIESTAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

productos procesados que forman parte de la comida mexicana, las hortalizas y frutas procesadas, pero también cerveza y tequila.

3.2 TLCAN CON ESTADOS UNIDOS Y EL SECTOR AGROALIMENTARIO

México Es el tercer mercado en importancia para los Estados Unidos, después de Canadá y Japón, mientras que EE.UU. es históricamente el mercado más importante para México, esto lo podemos ver en varios productos donde el mercado mexicano es el de mayor importancia para los Estados Unidos. Por otro lado México es el segundo país abastecedor del mercado estadounidense, aunque con una diferencia mayor frente a Canadá.

El TLCAN beneficio a EE.UU en cuanto a la exportación de frutas; por ejemplo la desaparición de los permisos previos de importación para uvas y manzanas, y la reducción de los aranceles para peras, estimularon sus exportaciones. Las exportaciones mexicanas de melón *cantaloupe* son entre 17 y 25% mayores en la actualidad de lo que hubieran sido sin el TLCAN (Cuadro 5).

Un resultado importante del TLCAN según los investigadores del CIIESTAM¹⁹ es :

“ ...el hecho de que Estados Unidos capta una porción cada vez mayor del mercado mexicano, al desplazar a otros países competidores, gracias a los beneficios en la reducción de los aranceles y su agresiva política de fomentar las exportaciones a través de programas de apoyo y de crédito...”²⁰

¹⁹ Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial.

²⁰ CIIESTAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

Cuadro 5
México. Impacto del TLCAN en el comercio con Estados Unidos de
diferentes productos, 1989/93 – 1999.

	Valor (millones de US\$)			Volumen (1000 t)			Impacto del TLCAN*
	89/93	94/98	1999	89/93	94/98	1999	
Importación							
Sorgo	377	308	376	3416	2567	4027	Medio
Máiz	229	522	527	2014	4008	5052	Medio
Algodón	85	326	285	67	214	201	Medio
Carne bovina	135	236	454	46	82	158	Alto
Carne porcina	59	69	111	27	35	61	Bajo
Lácteos	162	155	177	n.d.	n.d.	n.d.	Alto
Manzanas	23	50	73	45	93	132	Alto
Peras	14	21	33	29	42	64	Alto
Tomates	256	477	490	335	610	615	Medio
			Exportación				
Melón	80	108	175	287	359	507	Medio
Azúcar	8	12	35	30	31	102	Alto
Cacahuete	0	3	n.d.	0	4	n.d.	Alto
Aguacate	0.6	4	18	0.3	3	12	Alto
Jugo de naranja ¹	36	54	49	1403	2143	1840	Medio
Pasta de tomate	16	12	23	21	14	24	Medio

^{1/}: 1000 hl; * Impacto medio significa que el comercio creció entre el 6 y 15% debido al TLCAN; Impacto alto significa que el comercio creció entre más del 15% gracias al TLCAN.

Fuente: CIIESTAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

3.3 TLCAN CON CANADÁ Y EL SECTOR AGROALIMENTARIO

También tenemos que ver lo que representa México para Canadá, ya que el comercio con este país por tradición ha sido de menor importancia para México. A pesar de que los datos no reflejan la situación real, por que importantes

porcentajes de los productos exportados son triangulados por Estados Unidos²¹. Es entonces que el comercio con Canadá estadísticamente solo alcanza porcentajes muy reducidos del comercio agroalimentario de México. En cuanto a importaciones, Canadá es el segundo socio comercial de México, cuya participación entre 1996 y 2000 fue de 9.07% del total (Cuadro 6).

“ Los principales productos de importación desde Canadá son oleaginosas, trigo, leche en polvo y cebada, en orden de importancia. Como destino de las exportaciones mexicanas, Canadá es solamente el sexto país comercial, rebasado por países como Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Suiza y Alemania. Aunque las exportaciones mexicanas se han incrementado a partir del TLCAN en términos absolutos y relativos (Cuadro 7), su participación en el total de los productos exportados por México no alcanza el 4%.²²

Y [...] los principales productos exportados a Canadá son, café, jitomate, cerveza, mangos y uvas. También para Canadá, México es de poca prioridad como mercado de destino, siendo rebasado por Estados Unidos, la Unión Europea, China y Brasil²³

²¹ En el caso de los productos frescos se estima que el 10% es triangulado.

²² CIIESTAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

²³ Ibid

CUADRO 6
México. Balanza comercial agroalimentaria con Canadá,
1989 – 2000 (mil US\$ y por ciento)

	Balanza	Exportación		Importación	
	Agroalimentaria	(mil US\$)	(% del total)	(mil US\$)	(% del total)
1989	n.d	n.d	n.d	128190	3.27
1990	n.d	n.d	n.d	56884	1.22
1991	n.d	n.d	n.d	114616	2.48
1992	n.d	n.d	n.d	232378	3.88
1993	n.d	n.d	n.d	298855	5.43
1994	n.d	n.d	n.d	390430	5.72
1995	n.d	n.d	n.d	316886	6.57
1996	-238325	192373	3.13	430698	11.44
1997	-209324	183707	2.7	393031	9.56
1998	-274174	268628	3.83	542802	11.58
1999	-85984	255908	3.62	467602	7.01
2000	-201737	265865	3.48	8661	9.07

n.d. : no definido

Fuente: CIESTAAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo.

En este sentido cabría decir que el gran ganador de estos primeros años del TLCAN sugieren a Canadá , por que alcanza un superávit cada vez mayor con los Estados Unidos y aumenta su tradicional ventaja con México.

CUADRO 7
EE.UU. Balanza comercial agroalimentaria con México y Canadá, 1989 – 2000
(millones de US\$)

México				Canadá			
Exportación a México		Importación de México	Balanza	Exportación a Canadá	Importación de Canadá	Balanza	Balanza Comercia l
1989	2737	2284	453	2244	2928	-684	-231
1990	2553	2611	-58	4224	3169	105	997
1991	2999	2527	472	4580	3328	1252	1724
1992	3791	2372	1419	4938	4142	796	2215
1993	3603	2709	894	5327	4668	659	1553
1994	4513	2855	1658	5575	5303	272	1930
1995	3521	3835	-314	5808	5631	177	-137
1996	5447	3765	1682	6138	6791	-653	1029
1997	5182	4110	1072	6797	7449	-652	420
1998	6157	4688	1469	7009	7793	-784	685
1999	5634	4883	751	7066	7997	-931	-180
2000	6545	5079	1466	7650	8661	-1011	455

Fuente: CIESTAAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo

Por otro lado los resultados de los primeros años del TLCAN indican que los Estados Unidos mantienen un superávit comercial con México y Canadá, con excepción de los años de 1995 y 1999. Las exportaciones estadounidenses a México y Canadá crecieron, en el promedio anual del periodo 1989 – 1993, de 7.4 mil millones de dólares en 1999 y 14.2 en el año 2000.

El comercio entre México y Estados Unidos creció igualmente en forma importante. Mientras que el comercio global entre ambos países alcanzó una tasa de crecimiento del 4.7% antes del TLCAN. Durante los primeros 7 años de vigencia de éste se registro una tasa media anual de crecimiento (TMAC) de 6.7.²⁴

Estos datos siguieron un mayor dinamismo en las exportaciones y una desaceleración relativa en el valor de la importaciones para México, considerando sólo el periodo del TLCAN y un proceso más dinámico a partir de la apertura comercial en 1986.

3.4 LAS ASIMETRÍAS

Las relaciones comerciales entre México y sus socios comerciales, Canadá y Estados Unidos, se caracterizan por múltiples asimetrías, que explican en gran medida el impacto negativo que ha tenido el TLCAN sobre el sector agropecuario:

Antes de la firma del Tratado:

1. Asimetrías en la dotación de recursos naturales, niveles tecnológicos, capitalización de productores, apoyos y subsidios, por ejemplo.
2. Los costos de producción no son competitivos, por precios mayores de los insumos siguientes: diesel, energía eléctrica, costos financieros, etc.; mayores costos de transacción por la deficiente y mala infraestructura de carreteras y de almacenamiento, etc., Falta de información; estos costos, ajenos al poder de influencia de los productores;

²⁴ CIIESTAM, Reporte de Investigación 60, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

3. Mala negociación del TLCAN para México en el sentido de que:
 - No se excluyeron los productos más sensibles, como lo hizo Canadá (productos avícolas, lácteos); se aceptaron altas cuotas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos; no se consideró la posibilidad de revisión, suspensión, moratoria u otros instrumentos de protección a la planta productiva nacional.
4. Desigualdad jurídica: Estados Unidos negoció un Free Trade Agreement, un *Acuerdo*, mientras que para México es un *Tratado*, de ello se derivan márgenes jurídicos para la revisión del TLCAN.
5. Estados Unidos dispone de mayor capacidad y poder de negociación (aprovechan instrumento de lobby, estudios permanentes para evaluar, etcétera).

Después de la firma del Tratado:

6. Los productores de EUA reciben con la nueva Farm Bill 70% más de apoyos. Los subsidios representan en México el 19% de los ingresos de los productores, mientras que en los EE.UU. equivalen al 21%.
7. La metodología de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) para estimar los apoyos a la agricultura evidencia una gran inconsistencia en los apoyos a la agricultura en México. Antes del TLCAN los niveles de apoyo en Estados Unidos y Canadá fueron mucho mayores que en México, y en lo que va del TLCAN, el 33% del valor de la producción agropecuaria de EE.UU. fueron subsidios y en México solamente el 16%.
8. México no avanzó debidamente en la definición de normas, lo que permitió importaciones sin pagar el arancel y la falta de control fito y zoosanitario, por ejemplo, en los casos de productos cárnicos.
9. México no instrumentó medidas serias frente al contrabando: casos de frijol y arroz.

CUADRO 8

Asimetrías entre México, Estados Unidos y Canadá

	México	Estados Unidos	Canadá
Población (1,000)	100,368	285,926	31,015
Población rural (1,000)	25,555	64,539	6,535
Población agrícola (1,000)	23,064	6,162	766
Presión demográfica (hab./km ²)	51	30	3
Superficie total (1,000 ha)	195,820	962,909	997,061
Tierras arables (1,000 ha)	27,300	179,000	45,700
Tierra irrigada (1,000 ha)	6,500	22,400	720
PIB US\$ mil mill. (1999)	428.8 (lugar 12)	8,351.0 (lugar 1)	591.4 (lugar 9)
PIB per cápita (US\$ 1999)	4,400 (lugar 71)	30,600 (lugar 8)	19,320 (lugar 29)
Índice de GINI	53.7	40.8	31.5
Concentración del ingreso en el 10% de la población con ingreso más alto (%)	42.8	30.5	23.8
Rango de competitividad (lugar)	43	1	9
Crecimiento de competitividad (lugar)	45	1	5
Gasto en investigación agropecuaria/PIB agropecuario (%)	0.52	2.60	
Gast público en educación (% del PIB) ⁴	4.9	5.4	6.9
Tractores/1,000 trabajadores	20	1,484	1,642
Salario en la agricultura (US\$/año), 1995/98	908	n.d.	30,625
Productividad agrícola (US\$/trabajador)	2,164	39,001	n.d.
Deforestación (cambio anual %)	0.9	-0.3 *	-0.1*
Subsidios agrícolas (% del valor de la producción) 2001	22	36	25
Importación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1,000 de dólares	8,935,732	43,354,622	11,046,062
Exportación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1,000 de dólares	7,157,371	55,508,420	15,253,898
Balanza comercial, en 1,000 dólares	-1,778,361	12,153,798	4,207,837
Rendimiento de maíz (t/ha)	2.50	8.55	7.15

n.d., no definido, * el valor negativo significa que están forestando. Fuente: CIEPAC (Centro de Investigaciones Económicas y Políticas de Acción Comunitaria); <http://www.ciepac.org/analysis/tlcan2.htm>

Finalmente al cumplirse 9 años de vigencia el Tratado, el 1° de enero de 2003 queda nula la escasa protección arancelaria para todos los productos agropecuarios de importación, excepto maíz y frijol, leche en polvo y azúcar, pero la protección de estos productos queda nada mas en el papel.

Es claro que cada uno de los países miembros del Tratado, tiene asimetrías enormes (Cuadro 8), y que desde este punto de vista tenemos mucho que perder y poco que ganar. Sin embargo debido al papel estratégico de la agricultura como fuente generadora de empleo, productora de alimentos, entre muchas otras cosas más, se hace necesario poner mayor atención a este sector , pues se requieren de acciones más coordinadas como pueden ser: incentivos al comercio exterior, a la inversión Extranjera Directa, y subsidio por parte del gobierno.

COMENTARIOS FINALES

Los resultados de este trabajo de investigación dan cuenta de la importancia del sector agrícola en México, y podemos asegurar que la hipótesis queda comprobada, sobre el impacto diferenciado en este sector, ya que observamos que la política agrícola del Estado, apenas fue capaz de sobrellevar los efectos negativos de el TLCAN.

El sector agropecuario en México se encuentra rezagado. Sus niveles de eficiencia y productividad son menores a los de otros sectores de la economía, el nivel de vida de los involucrados en la actividad también se encuentra por debajo del promedio de la economía.

Uno de los principales problemas a los que se enfrenta hoy en día el campo mexicano son los subsidios en materia agrícola que otorgan los países socios a ese sector, el cual nos lleva a tener una clara desventaja y por ende no nos permite competir de manera mas justa e igualitaria.

Cabe destacar que con la firma del Acuerdo Nacional para el Campo se establecen las condiciones para que la soberanía y la seguridad alimentarios y el desarrollo de la sociedad rural, sean alcanzados mediante una política de estado, que al final de cuentas es un reconocimiento a la necesidad de prestar mayor atención hacia ese sector. Se reconocen en cierta forma las asimetrías existentes (altas barreras del comercio, subsidios a la exportación, apoyos domésticos, salarios y tecnología) entre los países socios del TLCAN.

Finalmente el panorama agropecuario mexicano se torna más difícil, por la poca organización que existe para la producción, comercialización e industrialización de los productos del campo, lo que hace menos competitivas y rentables a las explotaciones agropecuarias.

BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo Nacional para el Campo, *Por el Desarrollo de la sociedad Rural y la Soberanía y Seguridad Alimentarias*, 2003.

Alcaraz, Ortiz Eduardo y Alcaraz Prous, Gabriela, " TLCAN, Sector Agropecuario Mexicano y Comercio desleal", Revista de Comercio Exterior, Bancomext Vol.51.núm., 6 Junio 2001.

CIESTAM; "Los sectores agroalimentarios de México, Estados Unidos y Canadá ante el TLCAN, Universidad Autónoma Chapingo, 2002.

OMC, "Revista General de la Evolución del Entorno Comercial Internacional",Informe anual del Director General,15 Noviembre 2002.

Schwentenius, Rita, et al. "El TLCAN y el Sector Agroalimentario de México" en Revista de Comercio Exterior, Bancomext. Vol.,51. Núm. 6, Junio 2001.

SELA, Guía de la Integración, Caracas 1999.

Páginas Web:

Presidencia de la Republica, "Presentación de las acciones de Política Agroalimentaria y Pesquera para el Fortalecimiento Sectorial".
<http://www.presidencia.gob.mx/?P=2&Orden=Leer&Art=4086>

SICE," Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Capitulo VII,<<http://www.sice.oas.org/summary/nafta%5Fs/nafta07a.asp>>.

Secretaría de Economía; <http://www.economia.gob.mx>.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa): <http://www.sagarpa.gob.mx>.