



Casa abierta al tiempo

Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES**

LICENCIATURA

**LOS EFECTOS DEL TLCAN EN EL SECTOR AGRÍCOLA
DE MÉXICO**

**TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

FRIAS ALVAREZ CLAUDIA

98323367

ASESOR:

DR. GUILLÉN ROMO JUAN ARTURO

3-06-04

México, D.F. junio de 2004



Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Iztapalapa

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES**

LICENCIATURA

**LOS EFECTOS DEL TLCAN EN EL SECTOR AGRÍCOLA
DE MÉXICO**

**TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

FRIAS ALVAREZ CLAUDIA

98323367

ASESOR:

DR. GUILLÉN ROMO JUAN ARTURO

México, D.F. junio de 2004

INDICE

	Páginas
INTRODUCCIÓN	1
1. VISIÓN GENERAL DEL TRATADO	2
1.1 La Negociación.	3
1.2 El Marco Rector del TLCAN.	3
1.3 Contenido del TLCAN.	4
1.4 Aspectos relevantes del TLCAN.	5
2. EL CAPÍTULO AGROPECUARIO EN EL TLCAN	7
2.1 Objetivos de la Negociación.	8
2.2 Resultados de las Negociaciones.	8
3. EL SECTOR AGRÍCOLA	12
3.1 La agricultura en México.	13
3.2 Un balance del TLCAN en el Sector Agrícola de México.	17
4. UNA ALTERNATIVA EN AGRICULTURA MEXICANA.	28
4.1 Producción orgánica en México.	28
4.2 Perspectivas de mercado de la Agricultura orgánica de México.	29
4.3 México como abastecedor de productos orgánicos.	33
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	37

INTRODUCCIÓN

La estrategia neoliberal del cambio estructural o modernización económica comprendió un programa de liberalización del sector agropecuario, cuyas vertientes principales son: 1) la severa reducción del intervencionismo gubernamental en el desarrollo económico sectorial; 2) la apertura comercial externa que remató con la inclusión completa del sector agropecuario en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; 3) la reforma neoliberal del artículo 27 constitucional, que abrió múltiples vías para el comercio de las tierras ejidales y comunales.

México firmó un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los tres países acordaron que el sector agrícola se abriera gradualmente (por etapas) porque las tres naciones presentaban profundas asimetrías en esta actividad económica. El objetivo de dicho tratado es la liberalización total del comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en un período de 15 años por medio de la disminución sustancial de todas las barreras arancelarias y la reducción de las no arancelarias, a dicho objetivo se le agrega el acuerdo de eliminar todas las restricciones cuantitativas al comercio, entre ellos los permisos previos de importación.

El objetivo de este estudio es analizar los efectos del TLCAN en el sector agrícola de México; dicho tema se divide en cuatro apartados:

En el primero, se da un panorama general del TLCAN en el cual se abordan aspectos relevantes del tratado.

En el segundo, se hace un análisis del capítulo agropecuario en el TLCAN considerando objetivos y resultados de las negociaciones.

En el tercero, se aborda la agricultura en México, haciendo un balance del TLCAN en el sector agrícola de México considerando su importancia en las exportaciones e importaciones.

Finalmente se expone la agricultura orgánica en México; considerando producción y perspectivas de mercado.

Se incluye un apartado en donde se presentan las conclusiones derivadas de los cuatro capítulos anteriores.

1. VISIÓN GENERAL DEL TRATADO

El proceso de internacionalización de la economía ha llevado en los últimos años a adoptar medidas, por parte de los gobiernos, que permitan crear las condiciones adecuadas para que sus países compitan ventajosamente en el mercado mundial. La disputa por alcanzar un lugar en el ámbito internacional ha derivado en políticas económicas cada vez más agresivas donde no cabe más la actuación de un país aisladamente.

En la última década esto ha dado lugar a la formación de bloques multinacionales a través de los cuales varias naciones acuerdan aplicar políticas comerciales. Así también los acuerdos bilaterales permiten a dos naciones unir esfuerzos para obtener el máximo beneficio de su intercambio comercial.

Este proceso de globalización ha abarcado no solamente al intercambio de mercancías sino que además incluye el comercio de servicios y la movilización del capital, lo cual implica acuerdos y procedimientos administrativos más complejos que los de años anteriores.

Esta nueva característica del comercio internacional conlleva la necesidad por parte de los países participantes de crear una infraestructura legal y una cultura de intercambio internacional que propicie y facilite la participación en estos acuerdos internacionales.

La incorporación de México al acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986 marcó el inicio de una nueva época económica donde el intercambio internacional habrá de ser la nueva característica. Esta apertura económica alcanzará su alto nivel con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, del cual son socios México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá (Huchim, 1995).

Este Tratado constituirá un importante instrumento de política económica interna cuya pretensión es apoyar el proceso de modernización económica. El TLCAN, como una estrategia más de desarrollo deberá responder no sólo a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país, contribuyendo a resolver los graves problemas económicos del país como la inflación, proteccionismo y endeudamiento, por mencionar algunos (Alvear, 1994).

1.1 La Negociación.

El resultado final de la negociación fue un Tratado global, que va más allá de lo que un tratado de libre comercio provee, ya que contiene disposiciones y disciplinas de las cuales no existían precedentes en tratados internacionales; en el TLCAN no hay excepciones sectoriales como el caso del sector agropecuario, donde se elimina la totalidad de las restricciones para el comercio en esta área.

De igual manera es la primera vez que se incluyen disposiciones sobre la propiedad intelectual, reglas para la operación del capital extranjero y de carácter ecológico, ya que se establecen compromisos de cada uno de los países para preservar el medio ambiente.

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte dio como resultado uno de los tratados comerciales más avanzados del mundo ya que reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica, vincula el comercio de bienes con el de servicios y los movimientos de capital, adopta los principios multilaterales establecidos en el GATT.

(Schettino, 1994).

1.2 El Marco Rector del TLCAN.

Las negociaciones se realizaron bajo una serie de principios rectores que son: La liberalización del comercio en bienes, servicios y los flujos de inversión se realizarían con estricto apego a lo establecido por la Constitución Mexicana. El Tratado sería compatible con el artículo XXIV del GATT con el fin de mantener y fomentar en el futuro el comercio con países fuera de América del Norte. El calendario de desgravación debería reflejar la asimetría entre México y sus vecinos del norte; dando oportunidad a la industria nacional de ajustarse a la competencia internacional. Impedir que las normas y estándares técnicos se convirtieran en barreras no arancelarias para las exportaciones mexicanas. Establecer reglas de origen transparentes para asegurar los beneficios del tratado a los productores de los tres países, para evitar problemas de triangulación donde algún país no socio recibiera estos beneficios, al mismo tiempo que garantiza su competitividad ya que podrán incorporar insumos de países ajenos al TLC. El establecimiento de reglas claras para evitar subsidios que distorsionen al comercio y afecten las condiciones de competencia. La creación de instituciones administrativas que permitieran la aplicación sencilla a la solución de controversias, proporcionando diferentes vías para agilizar su solución.

En cuanto al sector energético el Estado mexicano se reserva el carácter estratégico del mismo y el derecho exclusivo de invertir en la industria petrolera, en las actividades que la componen y en el comercio de los bienes reservados al Estado (www.sice.oas.org).

1.3 Contenido del TLCAN.

Los principales temas contenidos en el texto del Tratado de Libre Comercio son: comercio de bienes, comercio de servicios, inversión y normas; también aparecen disposiciones generales aplicables a comercio, compras del sector público, prácticas desleales, salvaguardas, movilidad temporal de personas de negocios y propiedad intelectual. Estos temas están contenidos en ocho secciones, las cuales se distribuyen en 22 capítulos. La primera sección contiene los aspectos generales donde se establecen los objetivos y las definiciones comunes a lo que se refiere del tratado.

La segunda sección comprende seis capítulos acerca del comercio de bienes. En el capítulo tres se establecen las disposiciones que regirán para dar trato nacional a los productos de la región; destacando el sector automotriz y el textil a los que por sus características se les dio tratamiento especial dentro de este capítulo, ya que cuyas disposiciones aparecen como anexos por ser de carácter transitorio. El capítulo cuarto contiene las reglas de origen que son las características que deben tener los productos para ser considerados como originarios y disfrutar de los beneficios de este Tratado. El capítulo cinco, que trata de disposiciones aduanales se considera muy importante ya que reconoce las dificultades administrativas de la operación de un régimen de libre comercio. Dentro de esta segunda sección aparecen dos capítulos relacionados con dos sectores estratégicos en nuestra economía: energía y agropecuario, incluyendo en este último las medidas en materia de normas sanitarias y fitosanitarias. Finalmente en el capítulo ocho se establecen las medidas de emergencia como salvaguardas que servirán para proteger temporalmente algunos sectores amenazados por el crecimiento anormal de importaciones.

La tercera sección referente a barreras técnicas al comercio comprende un solo capítulo, el nueve, que establece disciplinas de normatividad y los compromisos de dialogar entre las partes para la normatividad de bienes.

La cuarta sección consta también de un solo capítulo y se refiere a compras del sector público en cuanto a sus disciplinas, sus reservas, así como las entidades encubiertas, los montos y procedimientos que las partes se comprometen a seguir en las licitaciones públicas.

La quinta sección incluye seis capítulos, del once al dieciséis, y se refiere a inversión, servicios y otros asuntos afines. El capítulo once establece disciplinas que los países van a imponer y los derechos que van a otorgar a las industrias extranjeras. El capítulo doce se refiere al comercio transfronterizo de servicios; el capítulo trece se refiere a telecomunicaciones; el capítulo catorce a servicios financieros; el quince establece políticas de compromisos, monopolios del Estado y disciplinas que algunas empresas deben de cumplir. Por último, en esta sección el capítulo dieciséis se refiere a la entrada temporal de personas de negocios de cualquiera de los países miembros.

La sexta sección consta de un único capítulo sobre propiedad intelectual y establece los componentes sobre la protección a los derechos de propiedad intelectual.

La séptima sección contiene tres capítulos acerca de disposiciones administrativas e institucionales como el capítulo dieciocho se refiere a publicación, notificación y administración de leyes; el capítulo diecinueve trata acerca de la revisión y solución de controversias en materia antidumping y cuotas compensatorias y el capítulo veinte trata de disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

La octava sección señala en dos capítulos algunas excepciones, disciplinas del Tratado y disposiciones que regulan la vida del tratado (www.sice.oas.org).

1.4 Aspectos relevantes del TLCAN.

En lo señalado anteriormente destacan algunos puntos del Tratado que representan acuerdos clave para la economía mexicana; a continuación se mencionan algunos de ellos.

a) Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias: A la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio los Estados Unidos desgravan inmediatamente el 43% a México., en tanto Canadá tan sólo desgrava el 41%. México desgrava a Estados Unidos el 84% y a Canadá el 79%.

Al quinto año de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio los Estados Unidos desgravaran el 18% y Canadá el 19%. En tanto México desgravara a Estados Unidos y Canadá el 8% respectivamente.

Al décimo año, los Estados Unidos y Canadá desgravarán a México el 38% respectivamente., en tanto México desgravara a Estados Unidos el 7% y a Canadá el 12%.

A quince años Estados Unidos y Canadá desgravaran a México el 1% respectivamente y por consiguiente México desgravará el mismo porcentaje a dichos países (representan el porcentaje de las exportaciones e importaciones no petroleras de México que queda libre de arancel en el período mencionado).

Se eliminarán las restricciones cuantitativas a la importación y a la exportación, no se exigirán requisitos de origen con fines proteccionistas (www.nafta-sec-alena-org).

b) Reglas de origen: Para disfrutar de los beneficios de este Tratado los productos deberán cumplir con cierto porcentaje de contenido nacional para ser considerados como originarios; para ello se establecieron criterios para determinar el contenido nacional.

Se considera la devolución de impuestos a insumos incorporados a productos de exportación si cumplen con la regla de origen; de no hacerlo cuentan con un periodo de hasta siete años antes de modificar el mecanismo de devolución de aranceles (www.nafta-sec-alena-org).

Se desgravará inmediatamente la importación de equipo de trabajo y profesional, así como la de productos para ser reparados dentro de la región.

c) Sector agropecuario: Los Estados Unidos desgravarán inmediatamente al ganado bovino, miel de abeja, nueces y todas las flores y plantas de ornato (excepto rosas). También desgravarán, en cinco años, productos como rosas naturales, mezclas de frutas y de vegetales, naranja, mango, aceitunas y jugo de piña entre otros.

En particular México desgravará 42 y 18% de las importaciones provenientes de los Estados Unidos en un plazo de 10 y 15 años respectivamente; en el plazo más largo se encuentran maíz, frijol y leche en polvo (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

2. EL CAPÍTULO AGROPECUARIO EN EL TLCAN

La entrada en vigor del TLC incrementará las relaciones entre las economías mexicana, estadounidense y canadiense, permitiendo elevar la competitividad del sector agropecuario mexicano; maximizará las ventajas competitivas en el comercio; promoverá las mejoras a la infraestructura de servicios, los programas sanitarios, fitosanitarios y de investigación, y permitirá el acceso a una mayor asistencia técnica e información de mercados en los tres países (Valdivia,1996).

Dentro del TLC, el capítulo relativo al sector agropecuario esta dividido en dos secciones. Una referente al comercio en general y la segunda a las medidas sanitarias y fitosanitarias.

El artículo 702 especifica las obligaciones internacionales que las partes firmantes del TLC están obligadas a respetar. El resto del capítulo lo podemos separar en tres grupos. La forma de acceder al mercado se explica en el artículo 703; los artículos 704 y 705 se refieren a los apoyos internos y subsidios a la exportación; los últimos dos, 706 y 707 cubren la creación de dos comités relativos al comercio y controversias sobre productos agropecuarios.

El artículo 703 comprende las siguientes partes: la intención de mejorar el acceso al mercado nacional de las otras partes; el tratamiento de los aranceles; y las disposiciones sobre salvaguardas.

El artículo 704 permite la existencia de apoyos internos (subsidios a la producción) siempre y cuando no afecten el comercio internacional. Por esto la existencia del artículo 705, donde se pretenden eliminar los subsidios a la exportación (www.nafta-sec-alena-org).

2.1 Objetivos de la Negociación.

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio en materia agropecuaria son los siguientes:

- Garantizar el acceso libre de los productos mexicanos a los mercados de Canadá y los Estados Unidos.
- Asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste equilibrado del sector; con esto se pretende dar tiempo a los sectores más vulnerables para que fortalezcan su posición frente a la apertura.
- Brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor; lo anterior se conseguirá con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio con los Estados Unidos; y con la eliminación de la mayoría de las barreras comerciales con Canadá.
- Asegurar el acceso de los productores a los insumos en condiciones de competitividad internacional; al entrar en vigor el TLC se desgravarán una gran cantidad de insumos, agroquímicos y maquinaria agrícola.
- Asegurar el derecho a establecer un sistema moderno de apoyos directos que sustituya a los otorgados a través de mecanismos de protección comercial (Andere, 1995).
- Establecer términos de intercambio que propicien un cambio a cultivos o actividades que generen mayor ingreso para el productor (Weintrub, 1995).
- Evitar que las restricciones sanitarias, fitosanitarias y/o las normas de comercialización constituyan una barrera injustificada al comercio de productos agropecuarios.

El Tratado contempla disposiciones trilaterales en materia de apoyos internos, subsidios a la exportación y medidas sanitarias; establece también compromisos bilaterales en lo referente al acceso a mercados y a las normas técnicas y de comercialización (www.sice.oas.org).

2.2 Resultados de las Negociaciones.

a) Apoyos internos: El TLC reconoce que los apoyos internos son de vital importancia para el sector agropecuario. Los países firmantes se comprometen a establecer políticas de apoyo que tengan un efecto de distorsión mínimo o inexistente sobre el comercio o producción.

Se establece el derecho del gobierno de México para sustituir el sistema de protección comercial por un sistema de apoyo directo; así como el de apoyar la infraestructura de servicios, programas sanitarios, fitosanitarios y de investigación.

b) Subsidios a la Exportación: Los subsidios a la exportación en combinación con los apoyos a la producción crean condiciones de desventaja entre los países que sí los aplican y aquellos que como México no subsidian sus exportaciones.

El Tratado contempla la eliminación de los subsidios a la exportación en el comercio regional, salvo dos excepciones. La primera se aplicará cuando alguna de las partes importe productos subsidiados de un país fuera de la región, y la segunda cuando el país importador esté de acuerdo en permitirlos. En cualquier caso, cada país se reserva el derecho de imponer impuestos compensatorios a las importaciones que pudieran tener incorporados subsidios a la exportación. Esta disposición evitará que los productores mexicanos enfrenten condiciones de competencia desleal.

Por otro lado, con la finalidad de evitar distorsiones en el comercio regional, los tres países trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario (Huchim,1995).

c) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Las medidas sanitarias y fitosanitarias son aquellas destinadas a la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas, y de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos. En ocasiones las medidas sanitarias y fitosanitarias pueden utilizarse como restricciones disfrazadas al comercio. El Tratado establece reglas que impiden un uso injustificado de estas medidas, respetando el derecho de cada país para determinar los niveles deseados de protección. Cada país podrá adoptar las normas de protección que considere necesarias, siempre que estén fundamentadas en principios científicos y en una evaluación del riesgo, que se apliquen solo en el grado necesario y no constituyan instrumentos de discriminación injustificada o restricciones encubiertas al comercio.

Los tres países se comprometen a asegurar que ninguna medida discriminará de manera arbitraria o injustificada cuando existan condiciones idénticas o similares.

El TLC establece lineamientos para el reconocimiento de zonas libres de plaga o enfermedades (G. Reca, 1998).

d) Acceso a Mercados: Se realizaron negociaciones bilaterales sobre acceso a mercados obteniéndose la eliminación total de restricciones cuantitativas entre México y los Estados Unidos. Sin embargo, en el caso del comercio entre México y Canadá solamente se llegó a la eliminación parcial ya que se mantienen restricciones cuantitativas y arancelarias sobre los productos lácteos y avícolas.

La mayoría de las restricciones cuantitativas se eliminarán mediante el esquema de aranceles-cuota, las cuales definen un acceso mínimo a cero arancel. Las importaciones por arriba de esta cuota mínima estarán sujetas a aranceles equivalentes, las cuales se diseñaron para que el productor mexicano obtenga la misma protección que actualmente tiene con el permiso previo de importación. Uno de los objetivos de esta negociación es no descuidar las cadenas productivas, por lo que las cuotas de acceso mínimo permitirán a los agroindustriales y productores competir con insumos a precios internacionales (www.sice.oas.org).

En el TLC se acordó el establecimiento de periodos de desgravación de acuerdo con la sensibilidad de cada producto; por ejemplo, productos sensibles como el maíz, frijol y leche en polvo tendrán periodos de desgravación largos de 15 años (Cardero, 1996).

e) Forestal: La apertura forestal mexicana estará sujeta a los plazos más largos, con lo que se logrará canalizar la inversión requerida para el desarrollo forestal, y poder asegurar el equilibrio ecológico y que la industria tenga acceso a través de cuotas a insumos competitivos durante la transición a la apertura total.

f) Salvaguarda especial: Durante los primeros diez años de vigencia del Tratado, se establece una disposición para aplicar una salvaguarda especial a ciertos productos dentro de los compromisos estipulados en el Tratado. Un país miembro del TLCAN podrá acudir a este mecanismo cuando las importaciones de tales productos provenientes del otro país alcancen los niveles de activación de la salvaguarda predeterminado en el Tratado. En esta circunstancia el país importador podrá aplicar la tasa más baja entre la tasa arancelaria vigente al momento de la entrada en vigor del Tratado y la tasa arancelaria de nación más favorecida que exista en el momento de la aplicación de la salvaguarda. Los niveles de importación de la salvaguarda se incrementarán en el periodo de diez años (www.nafta-sec-alena.org).

g) Desgravación: En el comercio agrícola, el acuerdo bilateral entre México y Estados Unidos tuvo un progreso en la liberación de las barreras comerciales; la liberación arancelaria de los productos agrícolas más sensibles a la apertura será gradual y progresiva y tendrá un periodo de desgravación más largo que la mayoría de los productos negociados en el Tratado.

La apertura del mercado estadounidense a la importación de productos agrícolas representa una gran oportunidad de crecimiento para los agricultores mexicanos, entre los productos que se considera tienen más oportunidades de competencia en el mercado norteamericano se encuentra: azúcar, cacahuete, cítricos, jugo de naranja congelado, tomate, aguacate, brócoli, espárragos, coliflor, espinaca, lechuga, melón y fresas.

En lo referente a la ganadería, la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, así como las reglas sanitarias y fitosanitarias, facilitarán el acceso de los productos ganaderos mexicanos a los Estados Unidos (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

3. EL SECTOR AGRÍCOLA

El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994. Su objetivo es la liberalización total del comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en un período de 15 años por medio de la disminución sustancial de todas las barreras arancelarias y la reducción de las no arancelarias, a dicho objetivo se le agrega el acuerdo de eliminar todas las restricciones cuantitativas al comercio, entre ellos los permisos previos de importación.

Existen diferencias entre los países miembros del TLCAN en el proceso de liberalización del comercio. En tanto que México y Estados Unidos buscaron liberalizar todos los productos agropecuarios, Canadá defendió sus intereses en materia de lácteos y productos avícolas y hasta la fecha mantiene barreras no arancelarias ante la competencia de Estados Unidos. Por tanto, existen en realidad tres tratados separados: México-Estados Unidos, México-Canadá y Canadá-Estados Unidos, aunque algunas disposiciones como las sanitarias y fitosanitarias sí son de carácter trilateral.

Para Estados Unidos, nuestro país es un mercado lucrativo y en expansión, sobre todo en granos, cárnicos, papas y frutas de clima templado. México tiene ventajas comparativas y competitivas en frutas tropicales y hortalizas (Cardero, 1996).

En general la competitividad agropecuaria entre dos o más naciones está fundamentalmente determinada por su grado comparativo de desarrollo tecnológico, por su provisión de recursos naturales y por sus políticas gubernamentales de fomento rural.

La enorme brecha de productividad deriva, en primer término de las cuantiosas inversiones en investigación y en innovaciones tecnológicas realizadas por los Estados Unidos y Canadá a lo largo de muchas décadas (Calva, 2002).

En otras palabras, habría que transformar la estructura social rural con el objeto de brindar el máximo de incentivos a la mayoría de los productores para que empleen intensivamente su trabajo y apliquen la tecnología más conveniente a sus condiciones de producción (Rello, 1994).

3.1 La agricultura en México.

México posee abundancia relativa de recursos naturales, la tierra de cultivo y de pastizal disponible en el país asciende a más de 100 millones de hectáreas, de las cuales veinte millones de hectáreas son aptas para el cultivo.

El sector agrícola mexicano representa 5% del PIB y emplea a más de ocho millones de personas (27% de la fuerza de trabajo), lo que refleja una baja productividad agrícola.

En general, los estados del norte y el noroeste se caracterizan por su agricultura mecanizada, alto porcentaje de tierra irrigada y unidades agrícolas de mayor extensión. Esta zona produce tanto para el mercado interno como para el exterior. En cambio, la agricultura de los estados del centro y el sur es de temporal, con escasa mecanización. Tres cuartas partes de los 24 millones de personas de población rural están concentradas en el centro y en el sur del país, que dispone de 35% de la superficie agropecuaria. El norte, con 25% de la población rural, tiene 65% de las tierras de cultivo y pastizales. Así, la disponibilidad de tierra agrícola per cápita en el norte es de 13.3 hectáreas, mientras en el centro y el sur es de 3.1 hectáreas. (Casco, 2000, SAGARPA, 2000).

La producción agrícola en México creció a una tasa de 7% promedio anual de 1940 a 1965 con el impulso de la inversión pública en infraestructura y educación y de la reforma agraria. En los años setenta la tasa de crecimiento de la producción agrícola disminuyó a menos de la mitad (3%) al terminarse los proyectos de irrigación, mientras que la tierra nueva incorporada fue de carácter marginal. Desde mediados de los sesenta la demanda de alimentos ha excedido la oferta y la política agrícola se ha concentrado en brindar alimentos baratos para apoyar el proceso industrial. Los precios de garantía de los principales productos de este sector se constituyeron en el principal instrumento de la política agrícola. El precio del maíz cumplía una doble función: un precio alto a los agricultores y uno bajo, subsidiado a los consumidores. La política se apoyaba en un amplio aparato gubernamental institucional, como la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), que desempeñó un papel muy importante en la comercialización, y el banco de desarrollo Rural (Banrural) en el financiamiento (Sanderson, 1990).

La liberación del sector agrícola mexicano que se dio como parte de la nueva estrategia económica se emprendió hacia fines de los años ochenta en un entorno de estancamiento de la producción desde mediados de los setenta y de una agricultura dual reflejada en marcadas

diferencias regionales en la productividad y el ingreso. El objetivo de dicho programa del gobierno era maximizar el valor de la producción agrícola e incrementar el ingreso de los agricultores mediante la especialización en los productos en los cuales México tiene ventajas comparativas (Téllez, 1994).

Con la restructuración de Banrural se estableció una política de crédito diferenciada de acuerdo con el tipo de productor, se eliminaron todos los subsidios al crédito y se modificó el seguro agrícola. Conasupo se retiró de la comercialización de los productos básicos, excepto el maíz y el frijol, únicos cultivos que conservaron precios de garantía. Asimismo, la nueva política agraria de 1992 reformó las condiciones de operación de las tierras ejidales. Se abrió la posibilidad de privatizar el ejido para atraer la inversión al sector y promover nuevas formas de organización.

A principios de la década de los años ochenta, precisa José Luis Calva, Banrural liquidado el 31 de octubre habilitaba más de 7 millones de hectáreas y actualmente lo hace en 1.5 millones (Calva, 1994).

Con la nueva política comercial se eliminó la mayor parte de las licencias de importación, las cuales se remplazaron por aranceles. En 1987, 80% de las importaciones agrícolas estaba sujeto a control, en 1991 la proporción se había reducido a 12 %. Se eliminaron todos los permisos previos y en 1993 se liberaron las importaciones de insumos mientras se privatizaba el sistema de irrigación.

Por otra parte, se aceptó que México podría otorgar subsidios internos para resolver los problemas estructurales del sector. Con ese fin, en 1993 se estableció el Procampo para apoyar a los agricultores con pagos directos y sobrellevar así el efecto de la declinación de los precios por la liberación.

El artículo 27 de la Constitución y la Ley Agraria fueron objeto de una reforma en la que dieron libertad a los ejidatarios para disponer de su tierra y se permitió la asociación de ejidos con pequeños propietarios o empresas, sin embargo, se confirmaron nuevamente las tres formas de tenencia de la tierra existentes: la pequeña propiedad; la ejidal y la comunal. Se modificó el régimen de subsidios agrícolas; se estableció el Programa de Apoyo Directo al campo (PROCAMPO), por el cual se daban a los campesinos apoyos directos por hectárea que según sustituye gradualmente el subsidio implícito en los precios de garantía. Sin embargo, este tipo de programas no son nuevos en nuestro país, programas van y vienen y los resultados

han sido poco afortunados, tal es el caso del Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y de la ayuda al campo en la época de José López Portillo que no reflejó eficiencia y productividad alguna. El SAM como el PROCAMPO no funcionaron como remedio a la crisis agrícola ya que no atacan las causas sino los efectos (Casco, 2000 y López, 1995).

En 1995 el gobierno de Zedillo introdujo la Alianza para el Campo (1995-2000) con objeto de mejorar las capacidades de producción de los agricultores y apoyar el desarrollo tecnológico.

La Alianza para el Campo es el principal instrumento de la política de desarrollo agropecuario y rural de México. Esta importancia se expresa, entre otras cosas, en un presupuesto que en ese período fue de mil millones de dólares anuales, considerando la suma de las aportaciones del Gobierno Federal, de los gobiernos estatales y de los productores, dado que la Alianza, por diseño, es un programa de co-inversión tripartita. Además de la modalidad de ejecución nacional, Alianza opera en un esquema federalizado que cada vez confiere mayores responsabilidades a las instancias operativas locales. De esta forma, el gobierno federal transfiere recursos públicos y funciones a los gobiernos estatales, bajo un esquema de corresponsabilidad entre niveles de gobierno con una participación municipal.

La Alianza comenzó a operar en 1996, en el contexto de una economía en creciente apertura, con el objetivo de aumentar el ingreso de los productores y el empleo rural mediante el incremento de la productividad y la producción agropecuarias, así como el fomento a las exportaciones de los productos del campo. Todo ello mediante la innovación tecnológica, la capitalización de las unidades de producción, la integración de las cadenas productivas y el desarrollo del capital humano de los productores rurales (SAGARPA, 2000).

Año con año, la Alianza se ha venido modificando para incorporar mejoras en su diseño y operación; sin embargo, los apoyos e instrumentos para el logro de los objetivos siempre se han centrado, con algunas variantes, dentro de tres principales líneas estratégicas: fomento agrícola, fomento ganadero y desarrollo rural. Estos grandes rubros se complementan en Alianza con programas de investigación y transferencia de tecnología, de sanidad, de promoción de las exportaciones y de sistemas de información para la toma de decisiones.

En 1998, la entonces Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR, actualmente SAGARPA) decidió realizar la evaluación externa de la Alianza para el Campo y acordó con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) la participación de este organismo internacional en este proceso. Posteriormente la

evaluación de la Alianza fue normada por la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión, estableciendo su obligatoriedad en el Presupuesto de Egresos de la Federación (www.fao.org). “Desde 1999, la FAO ha venido brindando asistencia técnica al Gobierno de México en la evaluación de la Alianza para el Campo. La finalidad de esta evaluación es, a partir de una visión externa, crítica y objetiva, aportar al Gobierno Federal y a los gobiernos de los estados elementos de juicio para la orientación de la política para el desarrollo rural, de manera que responda de forma eficaz a la problemática que enfrenta el país en un contexto competitivo de economía abierta”(www.fao.org).

En parte como resultado de dichas experiencias de evaluación, el Gobierno de México ha expresado su decisión de que la evaluación de sus políticas y programas sea parte de la gestión pública, prestando atención no solo al cumplimiento de la normatividad y al desarrollo de una cultura de transparencia en la gestión pública, sino a la evaluación como instrumento de retroalimentación que aporte elementos de juicio para orientar la política rural nacional y estatal, asignar prioridades en la distribución de los recursos para lograr mayores impactos, y proponer los cambios institucionales necesarios que faciliten la operación federalizada y participativa de la Alianza para el Campo.

La experiencia acumulada por la FAO en las evaluaciones de la Alianza para el Campo, desde 1999, ha hecho posible dar respuesta no solo a este requerimiento administrativo, sino que sobre todo le ha dado un valor agregado al convertir el ejercicio de evaluación en un instrumento de retroalimentación oportuna y práctica para la formulación de políticas en lo que se refiere a la pertinencia de los programas ante la problemática real que enfrentan los productores rurales, así como los procesos a través de los cuales operan, identificando sus fortalezas y debilidades, sugiriendo medidas correctivas o de mejoramiento en la ejecución, y fortaleciendo la capacidad institucional y el desarrollo de capacidades locales.

De esta forma, el Proyecto FAO-SAGARPA "Evaluación de la Alianza para el Campo" ha determinado los impactos de los recursos invertidos por la Alianza para el Campo y analizado las características de su operación, aportando elementos de juicio para una asignación más eficiente de los recursos y propuesto medidas correctivas para su operación.

La evaluación se basa en la verificación en campo mediante encuestas y entrevistas a beneficiarios y a otros actores de los programas de Alianza, y se lleva a cabo tanto al nivel

estatal como nacional. La FAO es responsable de la evaluación nacional y de proporcionar el soporte técnico y metodológico para la evaluación estatal en las 30 entidades federativas.

La evaluación comprende dos ámbitos básicos: procesos e impactos. En el ámbito de la evaluación de procesos se analiza el cumplimiento de los objetivos y de las metas físicas y financieras de este programa, se evalúan los procesos que acompañaron su diseño, su planeación, su operación, el arreglo institucional sobre el cual se desarrolla, así como la evaluación y seguimiento que se hace de la misma. Todo ello con el propósito de identificar áreas de oportunidad para una mejor eficiencia y efectividad en la consecución de los objetivos de Alianza (SAGARPA y www.fao.org).

En cuanto a la evaluación de impactos económicos y sociales, resultantes de la aplicación de los recursos, la evaluación se centra en a) el cambio tecnológico, b) la capitalización de las unidades productivas, c) el desarrollo de capacidades, d) la conversión y diversificación productiva, e) los cambios en producción y productividad, f) los cambios en el ingreso neto, g) la integración de cadenas de valor, h) la generación y diversificación del empleo, i) el desarrollo y fortalecimiento de organizaciones económicas de productores, y j) los efectos sobre el uso sostenible de los recursos naturales (Alexandratos, 1995).

Los gobiernos de Salinas, Zedillo y ahora el de Fox asumieron que con las reformas constitucionales y leyes secundarias se generaría un ambiente de libre empresa con la cual se estimularía la inversión extranjera creándose así, asociaciones productivas con campesinos. El resultado esperado no se ha dado.

3.2 Un balance del TLCAN en el Sector Agrícola de México.

Para los socios de México en el TLCAN, este implica acceso preferencial a un mercado atractivo como lo es el mexicano, pero también competencia con un país cuyos costos laborales son menores. Para E.U. y Canadá, los granos eran una prioridad, dadas las necesidades de consumo de México y la naturaleza de su agricultura, mientras que en el sector de las hortalizas y frutas percibían la amenaza de las importaciones mexicanas.

Para México la situación era la contraria., es decir sensibilidades en granos y expectativas favorables en otros productos.

Los patrones de producción y comercio entre los tres países implicaron que un balance aceptable tendría que involucrar a todos los productores agropecuarios. El TLCAN se

convierte así en el primer acuerdo comercial en el mundo que incorporó a la totalidad de estos productos sin ninguna excepción.

En los E.U. y Canadá las normas de calidad son obligatorias mientras que en México son voluntarias; y en el caso de muchos productos ni siquiera han sido desarrolladas., siendo una de estas la disputa azucarera entre México y Estados Unidos.

A partir del año 2003, prácticamente todos los productos agropecuarios y agroindustriales quedarán exentos de arancel. Solo maíz, frijol y leche en polvo mantendrán un nivel de protección hasta el año 2008. A medida que avance la instrumentación del TLCAN, los ingresos de los productores sufrirán presiones a la baja de mantenerse la actual postura de precios en los mercados internacionales, la cual se traduciría en mayores presiones para otorgar pagos compensatorios (Reforma, 2003).

El TLCAN define al producto *agroalimentario* como producto agropecuario. Se hace la distinción entre los productos que están en su forma natural, *agropecuarios*, de los que son objeto de alguna transformación, *agroindustriales*. Los productos agropecuarios se dividen en agrícolas (frutas, hortalizas, verduras, granos, oleaginosas y flores) y pecuarios (SAGARPA). En los siete años de vigencia del TLCAN el comercio agropecuario y agroalimentario de México ha registrado un notable dinamismo. Las exportaciones agroalimentarias crecieron de 2800 millones de dólares en promedio en los cinco años previos al TLCAN (1989-1993) a 6300 millones en 1994-1998 y a 7700 en 1999. El crecimiento de las importaciones ha sido menos dinámico: creció de 5000 millones de dólares en 1989-1993 a 7300 en 1994-1998 y a 8600 millones en 1999. Debido a ello, el déficit comercial se redujo de 2100 millones a 1100 y a 900 millones en los años considerados.¹

Antes del TLCAN la estructura de las exportaciones agroalimentarias estaba dominada por los productos agropecuarios primarios, que daban cuenta de más de 70% del valor total exportado; a finales de los años noventa los productos con mayor valor agregado contribuyeron con casi 50% de ese valor. Entre los bienes que ganaron terreno se encuentran los productos procesados, las hortalizas y frutas procesadas.

El comercio internacional del sector agropecuario ha mostrado diferentes variaciones. Ello se refleja en el grado de apertura comercial, siendo la mínima en 1982 con tan solo el 18.48%,

¹ Cálculo con base de datos de INEGI, Sagarpa y Secretaría de Economía, con información hasta noviembre de 2000.

durante los cinco años previos al TLCAN (1989-1993) se aprecia una apertura comercial mayor al 20% y de 1994 al 2000 vemos que la tendencia ha sido muy inestable; siendo la menor en 1994 con 27%, notándose un crecimiento en 1995 con un 45%; pero a partir de ese año a variado lentamente tendiendo a bajar en los años siguientes (ver cuadro 2).

La internacionalización del sector agroalimentario mexicano sólo ha tenido un efecto moderado en su crecimiento interno, que registra incluso un estancamiento del PIB per cápita desde 1983, aunque con variaciones importantes en los años de devaluaciones (ver cuadro 1).

CUADRO 1 MÉXICO: PIB AGROPECUARIO

	PIB (Millones de dólares)	PIB per capita (dólares)
1980	16035	237.31
1981	20526	296.66
1982 ^a	12585	177.79
1983	9263	128.02
1984	13680	185.09
1985	13880	183.92
Adhesión al GATT		
1986	11705	151.99
1987 ^a	11969	152.35
1988	13405	167.33
1989	15803	193.52
1990	18693	224.60
1991	21660	255.42
1992	22229	257.32
1993	23369	265.63
TLCAN		
1994	21799	243.39
1995 ^a	14375	157.71
1996	18439	198.88
1997	20125	213.46
1998	20124	210.00
1999 ^b	21973	225.68
2000	21964	214.76

Datos a precios corrientes . a. Años de devaluación importantes b. Cifras preliminares.

Fuente: Datos de INEGI, SHCP y Secretaría de Economía.

CUADRO 2 MÉXICO: APERTURA COMERCIAL AGROPECUARIA
(Millones de dólares a precios corrientes)

	Exportación	Importación	Apertura Comercial (%)
1980	1517	2014	22.02
1981	1478	2415	18.97
1982	1230	1096	18.48
1983	1181	1700	31.10
1984	1456	1879	24.38
1985	1400	1603	21.64
1986	2086	935	25.81
1987	1520	1105	21.93
1988	1638	1767	25.40
1989	1707	1995	23.43
1990	2111	2062	22.32
1991	2291	2122	20.37
1992	2053	2845	22.03
1993	2449	2617	21.68
1994	2616	3345	27.35
1995	3902	2627	45.42
1996	3385	4654	43.60
1997	3656	4146	38.77
1998	3690	4735	41.87
1999	3926	4480	38.26
2000	4217	4754	40.84

Fuente: Datos de INEGI, SHCP y Secretaría de Economía.

De acuerdo con la información anterior, es importante resaltar que el crecimiento del sector agropecuario en las exportaciones ha sido muy lento, en cambio las importaciones han mostrado un crecimiento continuo; se observan saldos negativos en la balanza comercial a excepción de algunos años como son 1982, 1987, 1990 y 1995.

Se puede observar a continuación las variaciones del PIB respecto al sector agropecuario y a la agricultura, considerando su participación porcentual en esta actividad económica así como su tasa de crecimiento.

México. Evolución del PIB.

CONCEPTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Participación en el PIB (%)											
- Agropecuario	6.1	6.0	5.7	5.8	5.6	6.0	5.9	5.6	5.5	5.4	5.1
- Agricultura	3.4	3.3	3.1	3.2	3.0	3.3	3.3	3.0	3.0	2.8	2.6
2. Tasa de crecimiento (%)											
- Agropecuario	5.6	2.3	-2.2	3.5	2.2	3.8	3.8	0.2	3.0	1.5	0.4
- Agricultura	5.2	1.0	-1.8	3.4	1.7	3.2	3.6	-0.4	2.7	0.7	-0.9

Fuente: Elaboración con datos de INEGI, CEPAL y SAGARPA.

En 1990 se observa la mayor participación porcentual del sector agropecuario, siendo de 6.1% mostrando una tendencia a la baja hasta llegar a un 5% en el último año. La agricultura ha sufrido importantes variaciones; ya que de un 3% que se dio en 1990, en el 2000 decrece a un 2.6%. Es notable ver que de 1990 al 2000 la tasa de crecimiento agropecuario bajo drásticamente, siendo en el 2000 de 0.4%, y la agricultura muestra a lo largo de estos diez años signos negativos ya que de un 5.2% cayó a -0.9%.

De 1997-1999 la producción promedio de los principales grupos de cultivo con respecto a la producción de 1991-1993 creció de manera significativa: los frutales 19.38%, las hortalizas 37.17%, los forrajes 24.73% y los cultivos industriales 45.44%(SAGARPA en base a cifras del Centro de Estadística Agropecuaria).

En 1999 la producción de los 10 cultivos básicos en México fue de 30.0 millones de toneladas, mientras que la de 1993 fue de 27 millones de toneladas, registrándose un crecimiento promedio anual del 1.8%. De 1997-1999 la producción promedio de los 10 básicos alcanzó un nivel superior en 11.43% a la producción promedio de 1991-1993.

“En el periodo de 1990-1994 el maíz y el trigo representaron en promedio el 75% de la producción de cultivos básicos, mientras que esos mismos productos tuvieron una participación de 72% en el periodo 1995-1999. Las oleaginosas pierden importancia en la estructura de la producción principalmente por los problemas serios de plagas que afectaron la región productora del noroeste. La estructura de producción de granos básicos no muestra grandes modificaciones. Sin embargo, cultivos como frutales y hortalizas son una alternativa productiva cada vez más importante. La superficie sembrada registra crecimientos promedio

anual de 2.6% y 3.5% respectivamente durante el periodo de 1990-1999 ”(SAGARPA con datos de SECOFI).

El cultivo de hortalizas y frutas se realiza en el 3% de la superficie agrícola nacional; el 85% de esta producción se desarrolla en tierras de riego. La producción de frutas y hortalizas aporta entre el 15 y 20% del valor total de la producción agrícola del país.

“La apertura comercial ha impulsado la producción nacional de hortalizas, la cual se ha incrementado en 45.7% al pasar de 5641 en miles de toneladas en el año de 1993 a 8219 miles de toneladas en el año de 1999. La intensidad en el uso de mano de obra en ese sector es diez veces superior al de la producción de granos. De 1993 a 1999 la producción nacional de las principales frutas se ha incrementado en 16.3%. Dentro de la producción de frutas en México destacan los cítricos, plátano, melón, sandía, guayaba y piña, entre otros. La producción de los principales cítricos se ha incrementado durante 1993-99 en 13.2%” (SECOFI, 2000).

Las oportunidades de comercio y el acceso que brinda el TLCAN han impulsado las exportaciones de frutas y hortalizas mexicanas a E.U., las cuales se han incrementado pasando de 1384 a 2394 millones de dólares en el período 1993-1999. En cuanto a Canadá, las exportaciones se incrementaron de 15.2 a 25.9 millones de dólares (SECOFI con datos de BANXICO).

El potencial exportable en hortalizas y frutas es enorme, ya que en México se producen comercialmente más de 60 variedades de frutas y hortalizas. El 80% del volumen de producción se concentra principalmente en jitomate, chile, pimienta, papa, cebolla, calabacita, sandía, melón, plátano, naranja, limón, tomate verde, pepino y brócoli. México ha incrementado sustancialmente su participación en las importaciones que realiza E.U. de estos productos.

Los productos mexicanos tales como la berenjena, pepinos y tomate han incrementado su participación en el mercado de E.U.

El limón es el principal cítrico de exportación de México. Durante 1999 se exportó a E.U. el 17.4% de la producción nacional de limones, lo cual representó el 80% de las importaciones totales de limón de E.U. Entre 1993 y 1999 las exportaciones de este producto a E.U. han tenido un crecimiento promedio anual del 9.5% y a Canadá comienza a adquirir importancia (SAGARPA).

A partir de 1912, E.U. prohibió el acceso de aguacate mexicano por la supuesta presencia de la mosca de la fruta y del gusano barrenador, argumentando que representaban un riesgo fitosanitario para las zonas productoras en California y Florida. Con la entrada en vigor del TLCAN, México reinició las negociaciones en el marco del Comité de medidas Sanitarias y Fitosanitarias, para eliminar la restricción del acceso del aguacate Hass originario del estado de Michoacán, presentando evidencias científicas que demostraban que éste no representaba riesgo fitosanitario para E.U. El 5 de febrero de 1997 E.U. publicó la reglamentación final en la que se autoriza la importación de aguacate Hass del estado de Michoacán (SAGARPA, 2000).

Durante el primer periodo de exportación de aguacate, ingresaron a E.U. 6031.8 toneladas; mientras que en el segundo periodo se exportaron 10 mil toneladas. De ambos periodos, los productores mexicanos obtuvieron un ingreso de 25 millones de dólares (SECOFI, 2000).

El café es el principal producto de exportación del sector agrícola mexicano, participa con aproximadamente el 9.1 % del total de las exportaciones agroalimentarias que realizó nuestro país en 1999. En México existen dos segmentos de producción de café, uno altamente tecnificado y orientado a la exportación y otro constituido por pequeñas unidades de producción del sector social con rezagos en productividad.

A diferencia de otros países, México no ha logrado consolidar un esquema de certificación de su café de exportación (Comercio Exterior, 2002).

La estructura de las exportaciones refleja que el país, aprovechando sus ventajas comparativas se ha especializado en legumbres y hortalizas, frutos, y café.

El sector alimentos frescos ocupa el sexto lugar como actividad exportadora del país y representa alrededor del 4% de las exportaciones totales de México.

“En general durante el período 1993-2001, las ventas externas del sector han mostrado un ritmo de crecimiento (8.9%) menor al correspondiente a las exportaciones totales(15%). Así las exportaciones del sector en el 2002, han registrado una caída menor que la correspondiente a las exportaciones totales ”(Negocios, 2002 y SAGARPA, 2000).

El principal mercado externo para los productos mexicanos es E.U. al cual se destina más del 85% de las exportaciones del sector. En los últimos años, las exportaciones del sector a los Estados Unidos han mostrado en general una dinámica menor al registro por las importaciones

americanas de alimentos frescos, lo que refleja una pérdida gradual de la importancia de México como proveedor de la demanda americana.

Las exportaciones del sector se ha concentrado en legumbres y hortalizas, las cuales representan aproximadamente la mitad de las ventas externas de alimentos frescos, el restante 40% se reparte en frutas, productos del mar, café, té, especias y carne. Entre los principales productos de exportación destaca el crecimiento de las exportaciones de aguacate, uvas de mesa, melones, sandías y papayas, pimiento y pepino, las cuales superan el crecimiento de las ventas externas del subsector (Comercio Exterior, 2003).

Es importante destacar que las exportaciones de legumbres y hortalizas dependen directamente de la producción local americana. El éxito o fracaso de las cosechas, principalmente de California y Florida, determinan el volumen de las importaciones de productos frescos procedentes de México.

En el periodo 1993-2001, las importaciones de alimentos frescos han registrado una tasa de crecimiento medio anual de 8.3%, la cual resulta menor que la correspondiente a las importaciones totales del país (12.5% en el mismo período). Cabe mencionar que las importaciones de alimentos frescos se concentran en productos básicos, esto es, cereales, semillas y frutos oleaginosos, productos en los que resulta insuficiente la oferta local y/o se pueden obtener a menores precios o con mejores condiciones de venta (Negocios, 2002).

“México en las importaciones de E.U: Las importaciones de E.U. de alimentos frescos en el período 1993-2001, registraron una tasa media de crecimiento anual de 6%, la cual resulta menor que la correspondiente a las importaciones totales desde el país durante el mismo período (8.8%). Durante el primer bimestre de 2002, las importaciones de este tipo de productos han registrado una disminución de -2.8% respecto al mismo período del 2001” (Comercio Exterior, 2003).

El análisis indica que las importaciones de E.U. provenientes de México, se han mantenido estables (prácticamente nulo crecimiento), a partir del primer trimestre del año 2000, volviéndose negativas desde septiembre del 2001.

México es el segundo proveedor externo de alimentos frescos para E.U. con una participación del 12% y suministra legumbres y hortalizas, frutos, productos del mar y café, principalmente (Comercio Exterior, 2002).

Los principales productos agropecuarios, como el maíz y el frijol serán desgravados hasta el 2008.

El 9% de los productos agrícolas importados, desde el 2002 ya pagaban menos del 3% de arancel. En el 2003 en la mayoría de productos agrícolas no hay un cambio notable en su régimen de importaciones. La desgravación agropecuaria ha permitido a millones de mexicanos, entre ellos jornaleros, obtener alimentos a menores precios y a los agricultores a libre importación de maquinaria (El Nacional, 2003).

En años recientes el mercado mundial del tomate ha resentido el efecto de la entrada en vigor de tratados que reducirán de manera gradual, y a fin de cuentas eliminarán, los aranceles y otras restricciones al comercio entre los tres países. El TLCAN estipula que el tomate podrá comerciarse libre de aranceles entre estas naciones a partir del 2003. Así mismo en el 2000 México firmó un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, conforme el cual el tomate podrá exportarse libremente a partir del 2010. Por otro lado, México ha suscrito acuerdos de libre comercio con varios países de América Latina. Estos tratados comerciales abren oportunidades y nuevos retos para el sector agrícola de México, en particular para la producción de tomate.

La producción tomatera de México se ha incrementado de manera notable desde la firma del TLCAN. Las exportaciones del país aumentaron 61.7% en el período de 1994 a 1998. El principal destino de esos envíos es E.U.(99.5% del total), mientras que el resto (0.5%)se envía a Canadá, El Salvador, Alemania, España , los Países Bajos y el Reino Unido. El valor total de las exportaciones mexicanas en 1998 fue de 634 millones de dólares, en tanto que las importaciones fueron mínimas (4 000 dólares) y provinieron de Estados Unidos.

En 1999 México cosechó 1.37 millones de toneladas de tomate, con valor de 540 millones de dólares a precio de productor. Los principales volúmenes proceden de los estados de Sinaloa, Baja California, Michoacán, Sonora y Puebla, con 1 100 millones de toneladas en conjunto (80.9% del total nacional), con valor de 450 millones de dólares (82.6% del total). Sinaloa es el principal productor y exportador de tomate, con 58.2 de la producción y 62% del valor (SAGARPA).

Los productores mexicanos de arroz son de los más afectados por la apertura comercial, política que llevó a que se sustituyera la producción nacional por la internacional. Gracias al TLCAN México se ha convertido en el segundo importador de arroz estadounidense,

desplazando a Canadá. En 1992 Estados Unidos aportó 40% de las compras mexicanas en 1996 y 1997 la totalidad de las de arroz palay, 99.8% de las de arroz descascarillado y 93% de las de arroz blanco. En la actualidad más de 50% del arroz para consumo nacional es de origen estadounidense, ubicando a ese alimento como el más dependiente del exterior.

México importa actualmente 95% de la soya de consumo, 58.5% de arroz, 49% de trigo y 25% de maíz (Calva, 1994 y SAGARPA).

Se sostiene que importar arroz amenaza la seguridad alimentaria nacional y pone en riesgo la existencia de más de 3.5 millones de jornales y empleos dependientes de la producción, el beneficio y la comercialización de ese producto. Las compras foráneas del grano dañan a la industria nacional y los productores estadounidenses reciben mayores apoyos.

Sólo el 8% de las tierras de cultivo en México cuenta con sistemas modernos de riego, existiendo grandes áreas que continúan con la infraestructura hidráulica de 1910. En E.U. el 75% de las hectáreas de riego trabajan con tecnología de punta, lo que nos pone en serios problemas de competitividad.

La situación reciente de la producción arroceras en México se caracteriza por la drástica caída de la producción y de la superficie, la quiebra de industrias y la pérdida de empleos, el crecimiento acelerado de las importaciones y la pérdida de la autosuficiencia alimentaria entre otras (Comercio Exterior, 1999 y Calva 2002).

Con información de SHCP en diciembre del año pasado el valor de las exportaciones agropecuarias sumó 509 millones de dólares, lo que implicó un crecimiento de 18.2% con respecto al dato del mismo mes de 2002. Este resultado fue reflejo de aumentos significativos de las exportaciones de legumbres y hortalizas frescas, café, ganado vacuno y algunas frutas frescas.

Respecto al PIB en México durante el cuarto trimestre de 2003, el sector agropecuario, silvicultura y pesca se incrementó 4.8% a tasa anual en el periodo octubre-diciembre de 2003, como consecuencia del mayor volumen producido de maíz, trigo, manzana, naranja y limón.

Con base en cifras de SAGARPA, el sector agropecuario, silvicultura y pesca reportó un incremento de 4.8% en términos reales y a tasa anual en el trimestre octubre-diciembre de 2003, como consecuencia del desempeño favorable en la superficie cosechada lo que se tradujo en una mayor producción de cultivos como: maíz, trigo, manzana, naranja, limón,

soya, copra, cebolla, uva, papa, chile verde, sorgo, cebada, aguacate, algodón, piña, maíz, forrajero, sandía, arroz palay y ajonjolí.

Adicionalmente, en el resultado del sector agropecuario influyó el mayor nivel de captura de mariscos y pescados como camarón, abulón, caracol, almeja, langostino, robalo, trucha, mojarra y carpa.

Cabe señalar que en el Sector Agrícola los niveles registrados difieren de los obtenidos mediante el cálculo anual del Sistema de Cuentas Nacionales de México, debido a que en este último se cuantifica la producción del “año agrícola”, mientras que trimestralmente se mide el valor agregado de cada uno de los trimestres comprendidos en un año calendario.

Las exportaciones agropecuarias alcanzaron en enero 445 millones de dólares, cifra que implicó una reducción de -10.9% con relación a su nivel en igual mes de un año antes. Este resultado reflejó la disminución a tasa anual que mostraron las exportaciones de jitomate (de -43.1%), lo cual respondió a la influencia de dos factores: por un lado, a un nivel muy elevado de las exportaciones de ese producto en enero del año anterior al eliminarse algunas restricciones que enfrentaban esas ventas en el mercado externo y, por otro, a que hacia finales del año pasado se registraron lluvias frecuentes fuera de temporada que causaron que una fracción de la cosecha de jitomate no reuniera las características para ser exportadas. Por su parte, cabe señalar que el resto de las exportaciones agropecuarias creció en el mes de referencia en 5.9% a tasa anual. En el mes de febrero las exportaciones de bienes agropecuarios es de 3.5%.²

² Información proporcionada de SHCP del comunicado de prensa 14/2004,22/2004 y 18/2004 a la fecha de 9 de febrero de 2004.

4. UNA ALTERNATIVA EN AGRICULTURA MEXICANA.

4.1 Producción orgánica en México.

La producción orgánica surge de forma sobresaliente en nuestro país en la década de los ochenta, promovida por empresas privadas, organizaciones de productores, organizaciones no gubernamentales (ONG), grupos religiosos y algunas comercializadoras de otros países para atender una nueva demanda de productos agrícolas sanos en el exterior.

Al contrario de la agricultura industrializada, la agricultura orgánica moderna no se desarrolla en oposición al ambiente ni espera que el peso de sus métodos de producción recaiga sobre la sociedad o el medio. La agricultura orgánica moderna se basa en el manejo adecuado de los recursos locales (clima, composta, técnicas autóctonas), en vez de utilizar sustancias artificiales provenientes del exterior. Este modelo de agricultura no sólo produce alimentos saludables; además, contribuye significativamente a preservar el ambiente, la sociedad y el desarrollo de las comunidades locales.

La agricultura orgánica no hace uso de pesticidas o fertilizantes sintéticos ni de la ingeniería genética. Por lo tanto, disminuyen la contaminación del aire, del agua y la pérdida de nutrientes del suelo. Algunas compañías dedicadas a tratar el agua en países como en Alemania se han dado cuenta de que es más barato pagar a los agricultores para que cambien a formas de cultivo orgánicas, que reciclar el agua contaminada por la agricultura industrializa (Torres, 1997 y Trápaga, 1996).

Los objetivos de la agricultura orgánica son:

1. Producir alimentos sanos, libres de venenos sin contaminar el medio ambiente, eliminando todos los insumos y prácticas que los perjudiquen.
2. Producir alimentos económicos, accesibles a la población y nutricionalmente equilibrados.
3. Disminuir la dependencia de insumos externos de los agricultores, además de desarrollar y apropiarse de una tecnología adecuada a sus parcelas.
4. Promover la estabilidad de la producción de una forma energéticamente sostenible y económicamente viable.
5. Buscar la autosuficiencia económica de los productores y de las comunidades rurales, reduciendo los costos de producción y preservando los recursos básicos que poseen.

6. Trabajar con la conservación, la biodiversidad genética y el comportamiento natural de los ecosistemas; en ningún momento trabajar contra ellos.
7. Recuperar, conservar y potencializar la fertilidad de las plantas y la nutrición del suelo.
8. Trabajar con el reciclaje de nutrimentos minerales y conservar la materia orgánica, pues en los trópicos, es mucho más fácil la tarea de conservar la materia orgánica que se tiene, que tratar de reponer la materia orgánica que se pierde.
9. Buscar una mayor utilidad del potencial natural, productivo, biológico y genético de las plantas y de los animales.
10. Comprender y trabajar las unidades productivas de acuerdo a sus limitaciones y al potencial de su suelo, agua, clima y economía local; logrando buscar el tamaño más eficiente de la unidad de producción de forma diversificada.
11. Asegurar la competitividad de la producción de alimentos en mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, acompañadas de los parámetros de cantidad y calidad.
12. Aprovechar todas las ventajas comparativas sociales, económicas, ecológicas y agrotecnológicas que ofrecen los sistemas orgánicos de producción frente a los constantes fracasos de la agricultura convencional, para construir un verdadero desarrollo sostenible centrado en las capacidades humanas en el medio rural (Del Valle, 1996 y Gómez, 1999).

4.2 Perspectivas de mercado de la Agricultura orgánica de México.

Hasta ahora la producción orgánica ha reaccionado y respondido al mercado, y parte de su éxito está vinculado con la demanda externa; de esta manera, México se ha tornado más en productor-exportador orgánico que en consumidor. Esta opción productiva la practican más de 33000 productores con una superficie de más de 102802 hectáreas.

En el país hay 262 zonas de producción orgánica ubicadas en 28 estados, entre los que destacan Chiapas, Oaxaca, Michoacán, Chihuahua y Guerrero, que concentran en conjunto 82.8% de la superficie orgánica total; Chiapas y Oaxaca cubren 70% del total (BANCOMEX y SAGARPA).

Tipos de agricultura orgánica

En México se distinguen tres formas de agricultura orgánica: “la purista”, la tipo IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements) y la empresarial-industrial.

La agricultura orgánica purista pone en práctica los principios filosóficos originales de esta forma de producción agrícola y está basada en tecnologías y recursos locales, la producción no se suele certificar y se destina en su mayoría al autoconsumo (en algunos casos se vende en los mercados locales y regionales).

Los productores respectivos cuentan con unidades de producción muy pequeñas (menos de una hectárea), casi siempre huertos familiares. Se trata de pequeños productores y profesionistas que han incursionado en la agricultura y que tienen una fuerte conciencia sobre los problemas ecológicos.

La agricultura orgánica tipo IFOAM se basa en estándares definidos (reglas de producción orgánica), procesos de certificación y un sistema específico de etiquetado que la diferencian de los métodos no orgánicos. La instancia que más ha promovido este proceso es la propia Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM). En México predomina tanto en superficie como en número de productores y está representada por las organizaciones de productores indígenas y campesinos pobres que producen café, cacao, vainilla, jamaica, mango, frijón, manzana y miel, entre otros cultivos orgánicos.

La agricultura orgánica empresarial-industrial se comenzó a desarrollar en México en la década de los noventa en cultivos como hortalizas, hierbas, mango, plátano, piña, agave y soya, y se caracteriza por ser una agricultura de sustitución de insumos convencionales por insumos naturales externos (insecticidas comerciales orgánicos, jabones, feromonas, sustancias foliares orgánicas, etc), usa tecnología extranjera y tiene una orientación hacia el mercado, en particular el de exportación. En ella participan grandes productores individuales interesados en elaborar esta clase de bienes con una lógica empresarial y como una actividad que tiene grandes perspectivas de mercado, precios *premium* y de ganancia económica. (www.ifoam.org y Gómez, 2000).

Productos orgánicos

Hasta ahora se cultivan más de 30 productos orgánicos diferentes, siendo el producto orgánico más importante con respecto a la superficie orgánica cultivada en México el café, que representa 66% del total (70838 hectáreas) con una producción de 47461 toneladas; en segundo lugar se ubican los maíces azul y blanco que en conjunto participan con 4.5 % de la superficie (4670 hectáreas) y producen 7800 toneladas; en tercer lugar está el ajonjolí,

con 4% de la superficie (4124 hectáreas) y una producción de 2433 toneladas (SAGARPA y Comercio Exterior, 2003).

Otros productos importantes son maguey (para producción de miel), hierbas medicinales, mango, naranja, frijol, manzana, papaya, aguacate, soya, plátano y cacao. En menor proporción se cultivan palma africana, vainilla, piña, limón, coco, nuez, litchi, cártamo, cacahuete, jamaica, caña de azúcar, plátano, piña, zarzamora, fresa y durazno.

En México existen 24 zonas de producción de hortalizas y hierbas orgánicas distribuidas en los estados de Baja California Sur, Chiapas, Chihuahua, Estado de México, Guanajuato, Guerrero, Oaxaca, Querétaro, Sinaloa, Sonora, Tlaxcala y Yucatán (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, 2000 y González, 1999)

En 1996 la superficie orgánica se concentró en menos productos: sólo el café cubría 82% de la superficie correspondiente; las hortalizas y hierbas medicinales ocuparon 10% y el ajonjolí casi 3% de la superficie. En 2000 se habían diversificado los productos y aumentado la superficie, lo que indica que esta agricultura se ha logrado establecer en el país y está en camino de consolidarse.

Cabe destacar que los productos orgánicos que más han crecido (papaya, mago, maíz azul, plátano y café) siguen siendo de exportación y que pocos productores han desarrollado métodos de producción orgánica para cultivos de autosuficiencia (SAGARPA).

Destino de la producción

De la producción orgánica de México 85% se destina a la exportación, el restante 15% se vende en el mercado interno, sobre todo como producto convencional, porque todavía no existe una demanda nacional por estos productos. Los destinos de las ventas externas son Estados Unidos, Alemania, los Países Bajos, Japón, el Reino Unido y Suiza, entre otros.

MÉXICO: DESTINO DE LOS PRODUCTOS ORGÁNICOS EXPORTADOS, 2000.

PRODUCTO	DESTINO
Café	Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Suiza, Japón, Italia, Dinamarca, España, Francia, Australia, Reino Unido y Bélgica.
Mango	Estados Unidos, Japón, Canadá, Reino Unido, Australia y Chile.
Miel	Alemania, Reino Unido, Estados Unidos e Italia.
Aguacate	Suiza, Reino Unido, Japón, Canadá y Estados Unidos.
Hortalizas	Estados Unidos, Canadá, Japón y el Reino Unido.
Cacao	Estados Unidos y Alemania.
Vainilla	Estados Unidos y Japón.
Jamaica	Alemania y Estados Unidos.
Ajonjolí	Estados Unidos
Plátano	Estados Unidos y Japón.
Litchi	Estados Unidos.

Fuente: Elaboración con datos de SAGARPA y SECOFI.

La comercialización de los productos orgánicos implica la inspección y la certificación de los métodos de producción empleados, la cual realizan principalmente entidades de los países importadores. En 1996, 68% de las zonas de producción orgánica del país las certificó la Organic Crop Improvement Association (OCIA) de Estados Unidos; 18% Naturland de Alemania; 10% Oregon Tilth de Estados Unidos y el resto otras organizaciones.³

En 2001 las agencias nacionales de certificación, como Certimex y Cemexpo (OCIA-México), han ganado espacio y reconocimiento al operar mediante contratos de cocertificación con algunas agencias extranjeras. De ello ha resultado un abaratamiento parcial de los costos de certificación, sobre todo en la inspección que ahora realizan profesionales mexicanos, con lo que se reducen costos, por ejemplo, el traslado desde Estados Unidos o Europa a México. Otras agencias certificadoras son: Quality Assurance Internacional (Estados Unidos), Bioagricoop (Italia), Ocia Internacional (Estados Unidos), Institute for Market Ecology Control, (Suiza), entre otras.(www.ifoam.org y www.greenpeace.org).

³ Laura Gómez Tovar, Manuel Ángel Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rindermann, Desafíos de la agricultura orgánica. Certificación y comercialización, Mundi-Prensa, México, 1999, p.52.

4.3 México como abastecedor de productos orgánicos.

El papel de México como abastecedor de productos orgánicos en el mercado mundial se limita a tres clases: productos tropicales que no se cultivan en los países desarrollados (café, cacao, mango, plátano, vainilla, etc); hortalizas de invierno cuando por cuestiones climáticas los países de clima templado tienen un faltante temporal y productos que requieren mucha mano de obra (como el ajonjolí). La producción orgánica de México complementa la de los países desarrollados con productos que no se producen en esas naciones. Sin embargo, la exportación también se dirige a los países que tienen los mercados más desarrollados y han experimentado las mayores tasas de crecimiento en la superficie y producción orgánica en busca de la autosuficiencia, al menos en los productos que les es posible producir (granos y hortalizas en veranos).

Una seria amenaza para México es el crecimiento exponencial de la producción orgánica en los países mediterráneos de Europa, sobre todo España e Italia, que se han convertido en proveedores de orgánicos de los países del norte de Europa, sobre todo de hortalizas, cítricos, aceite de oliva y frutas secas.

La entrada de estos países al mercado orgánico de exportación podría limitar las perspectivas de participación de México en los mercados internacionales con productos como hortalizas y cítricos (González, 1999).

México tiene aun con esto mayores perspectivas en los productos tropicales que no pueden producir los países desarrollados. Esto genera oportunidades para los actuales productos orgánicos tropicales y otros más (café, mango, plátano, vainilla, aguacate, cacao, jamaica, cítricos, papaya, coco y frutas tropicales exóticas). Es preciso aprovechar la experiencia y el conocimiento de los productores mexicanos en los métodos orgánicos de dichos cultivos a fin de seguir a la delantera de otros países tropicales subdesarrollados (Brasil, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Colombia, Perú) que como México buscan oportunidades en este sector.

Una gran oportunidad para los productores mexicanos es el desarrollo del mercado nacional orgánico, lo cual no sería nada despreciable, sobre todo si se ajusta a las condiciones del país y busca sobrepuestos menores, de tal forma que los productos sean accesibles a un mayor número de consumidores.

Entre las zonas de consumo importantes están las principales ciudades (Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara); donde los productos orgánicos llegan a través de tiendas especializadas, parques ecológicos y restaurantes.

En un principio el movimiento orgánico ha avanzado gracias a sus propios recursos y su grado de organización; en el futuro será fundamental la participación del Estado (Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial, 1998 y SAGARPA).

CONCLUSIONES

La aplicación del TLCAN cuestiona la viabilidad económica de la mayor parte de la producción agropecuaria y forestal de México; cancela los objetivos de soberanía alimentaria, ya que los productos básicos serán fuertemente afectados por la competencia de productos de Estados Unidos y Canadá; y presiona a un gran número de productores y organizaciones. Por tanto nos obliga a reevaluar los efectos y en su caso negociar.

En el sector agropecuario la apertura comercial provocó el aumento de las importaciones por arriba de las necesarias como complemento a la producción nacional y debilitó la planta productiva agrícola.

Muchos factores se juntaron para que en el campo lloviera sobre mojado: fenómenos naturales (heladas, granizadas, plagas, escasez o abundancia de lluvias); corrupción de las instituciones dedicadas a la atención del campo y políticas agropecuarias indecisas o erróneas (el caso más ilustrativo es el del SAM) que se tradujeron en falta de apoyos técnicos y científicos; falta de asistencia financiera y crediticia; políticas paternalistas; falta de planes integrales y congruentes; crisis de la deuda, entre otros.

Todo lo anterior ha llevado a una terrible descapitalización del medio rural, acentuado todavía más por la política neoliberal.

Actualmente, el sector agropecuario vive y sufre la crisis más profunda. Esta crisis se manifiesta entre otras cosas, por la profunda descapitalización del sector, el estancamiento estructural de la producción, el crecimiento del déficit de la balanza comercial agropecuaria, y sobre todo, por la pobreza, la gran pobreza existente en el campo mexicano. Es necesario decir que dicha situación ha sido el producto de la política agropecuaria del sistema neoliberal que ha sido instrumentada durante los últimos años.

Con la finalidad de superar la situación anterior, es necesario plantear y definir, enérgicamente una política agropecuaria alternativa cuya finalidad se centre, fundamentalmente en el bienestar de los campesinos, porque su bienestar además de constituir un reclamo elemental de justicia social, significa el bienestar y la posibilidad de desarrollo del conjunto de nuestra nación.

Dentro de los objetivos de esta política agropecuaria se pueden destacar los siguientes:

- El incremento de la productividad y la producción mediante el uso adecuado de tecnología de acuerdo a cada producto y región, la promoción de proyectos integrales de desarrollo tanto a nivel regional, como de las diferentes cadenas productivas.
- El impulso en gran escala a la construcción de infraestructura productiva, principalmente en materia de riego y comunicaciones.
- Reformular de raíz la forma de operación de la banca de desarrollo y crear nuevos instrumentos de captación y de financiamiento a nivel local y regional que permita a los productores un fácil y oportuno acceso al crédito.
- La articulación eficiente entre las diversas instituciones e instancias que ofrecen servicios de capacitación, asistencia técnica, investigación y promover un vínculo efectivo con las dependencias del sector bajo la orientación del plan de desarrollo agropecuario del sector (Valdivia, 1996).

La amenaza sobre el campo es real, con la actual política económica muchos productores y jornaleros agrícolas serán un sector en extinción en pocos años, por la incapacidad de México para competir con Estados Unidos en el sector agroalimentario.

La migración de los trabajadores del campo hace prever que el país está por perder a la generación de reemplazo de los actuales campesinos. Con ello también se avecina una explosiva migración a E.U. y a las zonas urbanas del país, en especial de los jóvenes que deberían ser los campesinos que sustituirán a los que tienen entre 40 y 60 años.

Por otra parte, las políticas económicas de liberalización han quebrantado y empobrecido en extremo al sector agrícola: el desmantelamiento de los subsidios al campo, la reducción del gasto público y la apertura comercial, con las reformas al artículo 27 constitucional; han agudizado la descapitalización del campo, la quiebra de pequeños y medianos empresarios, la profundización de la dependencia alimentaria del país con respecto al exterior (Estados Unidos principalmente) y sobre todo hambre y miseria en el sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alexandratos, Nikos,(1995), Agricultura mundial hacia el año 2010. Estudio de la FAO, 1ra ed. España, Ediciones Mundi-Prensa, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 493 págs.

Alvear, Carlos, Ortega, Alberto, (1994), TLC Marco Histórico para una negociación, 2da ed. México, Editorial Jus, 327 págs.

Andere, Eduardo, (1995), México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, 2da ed. México, Mc Graw Hill, 384 págs.

Calva, José Luis, (2002), México más allá del neoliberalismo, 1ra ed. México, Ed. Plaza y Janes, 284 págs.

Calva, José Luis, (1994), Probables Efectos de un Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano, 2da ed. México, Ed. Fontamara, 166 págs.

Cardero, María Elena, (1996), Qué ganamos y qué perdimos con el TLC, 1ra ed. México, Ed. Siglo XXI, 338 págs.

Casco, Andrés y Rosenzweig, Andrés, (2000), La política Sectorial Agropecuaria en México, 1ra ed. México, Ed.IICA, 232 págs.

Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial, (1998), NAFTA and agriculture, México, 230 págs.

Del Valle, María del Carmen y Solleiro, José Luis, (1996), El Cambio Tecnológico en la Agricultura y las Agroindustrias en México, 1ra ed. México, Ed. Siglo veintiuno, 209 págs.

Gómez, Manuel Ángel, Gómez, Laura y Schwentesius, Rita, (2000), Agricultura orgánica de México, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), México, 85 págs.

Gómez, Laura, Gómez, Manuel Ángel y Schwentesius, Rita, (1999), Desafíos de la agricultura orgánica, 1ra ed. México, Mundi-Prensa, 120 págs.

González, Humberto, Gómez, Manuel Ángel, C, Hubert y Schwentesius, Rita, (1999), Agricultura de Exportación en Tiempos de Globalización, 1ra ed. México, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), UNAM, CIESAS, Juan Pablos Editor, 378 págs.

G. Reca, Lucio, G. Echeverría, Rubén, (1998), Agricultura, Medio Ambiente y Pobreza rural en América Latina , 1ra ed. Washington.D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, 419 págs.

Huchim, Eduardo, (1995), TLC hacia un país distinto, 2da ed. México, Ed. Nueva Imagen, 265 págs.

López, Diego, (1995), El abasto de productos alimenticios en la ciudad de México, 2da ed. México, Fondo de Cultura Económica, 580 págs.

Rello, Fernando, (1994), El campo en la encrucijada nacional, 2da ed. México, Secretaría de Educación Pública, 198 págs.

Sanderson, Steven, (1990), La transformación de la agricultura mexicana, 1ra ed. México, Ed. Alianza Editorial Mexicana, 290 págs.

Schettino, Macario, (1994), El Tratado de Libre Comercio, 1ra ed. México, Ed. Grupo Editorial Iberoamérica, 157 págs.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, (2000), El campo mexicano, 1ra ed. México, Ed. Landucci Editores, 183 págs.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (2000), El TLCAN en el Sector agroalimentario mexicano a seis años de su entrada en vigor, 1ra ed. México, Secretaria e Agricultura Ganaderia y Desarrollo Rural, 50 págs.

Téllez, Luis, (1994), La modernización del sector agropecuario y forestal, 1ra ed. México, Fondo de Cultura Económica, 285 págs.

Torres, Felipe y Trápaga, Yolanda (coordinadores), (1997), La agricultura orgánica. Una alternativa para la economía campesina de la globalización. Plaza y Valdés Editores, México, 148 págs.

Trápaga, Yolanda y Torres, Felipe (coordinadores), (1996), El mercado internacional de la agricultura orgánica. Editorial Juan Pablos, México, 246 págs.

Valdivia de Ortega, Eloisa y García, Gustavo, (1996), Retos del Sector Agropecuario ante la crisis, 1ra ed. México, Colegio de Postgraduados, 119 págs.

Weintrub, Sydney, (1995), Libre Comercio entre México y EUA. Las relaciones futuras entre ambos países, 2da ed. México, EDAMEX, 228 págs.

Revistas y periódicos

Aguilar, Javier, 2002 “Los productos agropecuarios y agroindustriales en el TLC” en Comercio Exterior, Vol 52, No 6, pp 552-559.

“Alimentos frescos”, 2002, Negocios internacionales Bancomext, Vol 12, No 131, pp 68-73.

“Augura Economía riesgos por reapertura del TLCAN”, Reforma, Martes 18 de febrero del 2003.

Gómez, Laura, 2003, “México como abastecedor de productos orgánicos” en Comercio Exterior, Vol 53, No 2, pp 128-134.

Gómez, Manuel, 1999, “El TLCAN y la competitividad de la agricultura” en Comercio Exterior, Vol 51, No 6, pp 911-919.

Guajardo, Ramón, 2003, “La liberación del mercado mundial” en Comercio Exterior, Vol 53, No 2, pp 169-177.

Pazos, Luis, 2003, “Mentiras del TLC en el campo”, Negocios y bancos, No1098, pp 32-33.

www.cepal.org.

www.ciepac.org.

www.greenpeace.org.mx.

www.ifoam.org.

www.nafta-sec-alena.org

[www. rlc.fao.org](http://www.rlc.fao.org).

www.sice.oas.org

FUENTES ESTADÍSTICAS PRINCIPALES

Banco de México (BANXICO).

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (SAGARPA).

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Secretaría de Economía (SE).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

