

## El Tratado de Libre Comercio de América del norte y la crisis del campo mexicano

*Jaime Ornelas Delgado*

### **Advertencia**

Este trabajo tiene dos propósitos. Uno de ellos es ofrecer algunas reflexiones sobre el marco teórico interpretativo de la estrategia seguida por los últimos gobiernos del país, en particular el de Vicente Fox, para avanzar en la inserción de la economía mexicana a la globalización, vía la integración subordinada a Norteamérica.

El otro propósito, consiste en analizar los resultados obtenidos en el campo mexicano a nueve años de haberse puesto en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y que han provocado las más recientes movilizaciones políticas de los productores agrícolas en demanda del establecimiento de una política de Estado para el agro y, como respuesta a la política norteamericana de subsidios, retirar el capítulo agropecuario del TLCAN.

La integración regional es concebida actualmente por los economistas neoliberales como un instrumento indispensable en el proceso de globalización, de ahí la pertinencia de la reflexión teórica sobre sus aspectos fundamentales.<sup>1</sup> Por su parte, el análisis

empírico sobre el impacto del TLCAN en el campo mexicano tiene sentido en tanto que, abandonado el multilateralismo como estrategia inicial de la apertura económica, se ha considerado a ese tipo de tratados como el mecanismo idóneo en la integración regional y el avance de la globalización de manera tal que, incluso por sus proclamados logros, el TLCAN es hoy la punta de lanza del gobierno norteamericano para lograr el acuerdo para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

---

del Banco Central de los Estados del África Occidental, escribe en la Revista del Fondo Monetario Internacional (FMI): “Como lo demuestra la formación de grupos regionales de países en los últimos años (por ejemplo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Mercosur [Mercado Común del Sur, que incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay] y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental), la integración regional no es incompatible con la mundialización. En realidad, la creación de áreas económicas regionales en las que un grupo de países (por razones históricas, geográficas, culturales, económicas o políticas) intenta crear una zona de estabilidad, crecimiento o solidaridad, ha resultado por lo general útil para facilitar el proceso de plena integración mundial”.

---

<sup>1</sup> Seyni N'Diaye [2001: 20], Director Nacional

En todo caso, el TLCAN además de permitir diversos puntos de análisis para acercarse a la comprensión de los resultados previsible del proceso de integración de América Latina bajo la hegemonía estadounidense, de su estudio debe surgir la construcción de la estrategia requerida por una integración alternativa, solidaria, respetuosa de la soberanía nacional, así como de las diferencias culturales de nuestros pueblos.

### **Del multilateralismo a la integración regional**

Cuando los gobiernos neoliberales fueron convencidos de impulsar la estrategia de crecimiento económico sustentada en el libre mercado y la inserción a la globalización, al mismo tiempo decidieron posponer el desarrollo social.

La propuesta neoliberal se sostenía en una mecánica elemental: la inserción a la economía global es el mecanismo más idóneo para lograr el crecimiento de la economía; a su vez, el crecimiento económico permitirá crear la riqueza que, en algún momento, se distribuirá entre la población y alcanzar así el desarrollo social.

Al concebirse el desarrollo como resultado último de la globalización, inicialmente se procedió a llevar a cabo una estrategia de apresurada e indiscriminada apertura comercial y financiera, que en los hechos significó sacrificar cualquier prioridad del desarrollo y posponer el bienestar de la población.

La propuesta *teórica* existente detrás de esa estrategia, sostiene que todas las economías se benefician con una mayor integración de los mercados internacionales, aunque las economías heterogéneas, con

escaso capital y costos de producción elevados (características de los países dependientes), tienen más posibilidades de beneficiarse de una mayor integración que las economías homogéneas, con abundancia de capital y costos más bajos (características de los países industrializados).

En esta perspectiva, a las naciones atrasadas que aspiraban al desarrollo se les propuso integrarse a la economía global mediante la eliminación de aranceles y cualquier restricción al flujo de mercancías y capitales, la concesión de mayores beneficios a la inversión extranjera directa, la entrega del sistema financiero al capital foráneo, la privatización del patrimonio público, la apertura del sector energético al capital privado y la cesión de los recursos naturales para ser explotados por el capital transnacional, todo ello con miras a elevar la intensidad del desarrollo de las relaciones capitalistas de producción en los países dependientes y sus regiones.

Esta corriente de pensamiento ha tenido y conserva, a pesar de toda evidencia, una presencia de primer orden no sólo en la ciencia económica “oficial”, sino también en la formación del “sentido común” neoliberal. De acuerdo con Estay [2001: 33-34]:

La idea básica —en autores como Sala-i-Martin, Barro y Ben David— es que estamos ante un funcionamiento de la economía mundial en el cual la mayor libertad de despliegue del capital y la mayor libertad de funcionamiento de los mercados, a lo que empuja es a un doble proceso de convergencia: por un lado, sobre todo pensando en los países atrasados, un proceso en el cual en el interior de esos países disminuyen las dispa-

ridades; y, por otra parte, un proceso en el cual la distancia entre países pobres y países desarrollados también disminuye.

De esta manera, al decidir la estrategia de crecimiento económico, un conjunto de derechos como la salud, la educación, el empleo bien remunerado, la vivienda, o la alimentación y acciones encaminadas a modificar la distribución del ingreso en favor del trabajo, habrían de esperar mejores tiempos en tanto lo fundamental, el fin inmediato, era la inserción a la economía global para lograr el crecimiento económico.

Con ese propósito, durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982–1988), México ingresó en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), hoy transformado la Organización Mundial de Comercio (OMC). Desde ese momento, señala José Luis Calva [2000: 57]:

*La reducción unilateral, abrupta e indiscriminada de los aranceles y barreras no arancelarias que protegían a la producción nacional [...] fue adoptada como un instrumento fundamental de la estrategia del cambio estructural o modernización económica, bajo la visión ortodoxa según la cual el librecambio promueve la óptima asignación de los recursos productivos, a través del aprovechamiento de las ventajas comparativas*

Pronto, sin embargo, se renunció al multilateralismo como vía de inserción a la economía global y, con ese mismo propósito, se decidió impulsar e imponer la integración regional. Desde los inicios de la década

de los noventa, algunos economistas proclamaban: “En todo el mundo, las fuerzas económicas dominantes están llevando las políticas hacia la integración regional” y México no podía quedar atrás en esa singular carrera. [Reynolds, 1993: 107]

Para justificar el cambio de estrategia, el presidente Carlos Salinas de Gortari [1990: 524], en un “Foro de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo”, convocado por el Senado de la República en abril de 1990, explicó lo que desde su punto de vista significaba pasar de la apertura indiscriminada a la integración regional:

Hoy la apertura comercial por sí sola no garantiza una inserción exitosa al resto del mundo; hay que luchar en todos los frentes externos para ganar acceso a los mercados. Por un lado, otras naciones se han abocado con una tenacidad similar a la nuestra a reformar e internacionalizar sus economías y ya compiten con nosotros en los mercados mundiales; por otro, el surgimiento de bloques comerciales es un fenómeno del mundo contemporáneo y plantea a nuestro país nuevos retos y oportunidades

Así, con el fin de enfrentar los “nuevos retos” que la sola apertura no podía resolver y con el propósito de alentar el crecimiento económico mediante el apresuramiento de una integración que ya sin pausa y silenciosamente venía ocurriendo, se negoció el TLCAN con escasa resistencia frente a dos países cuyo nivel económico era muy superior al nuestro.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Clark Reynolds [1993: 108], desde el momento de la firma del TLCAN, advierte que: “El Tratado de

El TLCAN, cuyas negociaciones se iniciaron con todo sigilo en 1990, concluyó y fue firmado en 1993, poniéndose en marcha a partir del primero de enero de 1994.

### **Integración económica**

El discurso neoliberal reconoce a la integración económica regional como uno de los instrumentos que, junto con el multilateralismo, permiten una mayor apertura de la economía mundial.<sup>3</sup> Sin embargo, de acuerdo con F. Perroux [citado por Guillén, 2001a: 359], en la teoría económica tradicional la integración se reduce a la eliminación de los obstáculos al comercio y se subrayan los hechos del mercado y el intercambio pero no los de la producción; asimismo, con la integración: “Se alude de manera explícita a la maximización (optimización) en el sentido tradicional del equilibrio walraso–paretiano”, donde se dejan de lado las nociones de poder y de conflicto fundamentales para la comprensión de las relaciones económicas internacionales.

Como instrumento de integración regional, si bien el TLCAN reúne los elementos

---

Libre Comercio de América del Norte puede considerarse como una manifestación del deseo de Canadá, México y Estados Unidos por legitimar, salvaguardar y racionalizar la ‘integración silenciosa’ de sus economías, misma que se había venido dando desde hace algún tiempo y que se ha acelerado en los últimos años.”

<sup>3</sup> En el proceso de integración internacional se reconocen cinco niveles: a) zona de libre cambio; b) unión aduanal; c) mercado común; d) mercado único; y e) unión económica y monetaria. [Guillén, 2001a: 360] El TLCAN responde a la primera opción, en tanto se concibió como para permitir el libre movimiento de mercancías, servicios y capitales, aunque el de personas se dejó fuera por la imposición de Estados Unidos.

de una zona de libre mercado es mucho más que eso, en tanto que además del libre movimiento de las mercancías y los servicios, incluye el de capitales —financiero y productivo—, aunque mantenga restricciones al de las personas. Así: “El TLCAN establece una zona de libre cambio más integradora que otras que se limitan al simple intercambio de mercancías. En efecto, a la movilidad de mercancías y servicios se suma la movilidad de los flujos de inversión directa y de capitales.” [Guillén, 2001a: 366]

De esta forma, el TLCAN reúne las exigencias del capital transnacional para lograr el crecimiento económico y alcanzar el desarrollo en el marco del capitalismo. Sin embargo, con el paso del tiempo se puede concluir que sin bien el Tratado ha permitido un proceso acelerado de integración de la economía mexicana a la norteamericana, esta integración ha sido subordinada y sin crecimiento económico, además con escasos logros en materia de bienestar para los mexicanos.

En otras palabras, hasta el momento la estrategia gubernamental ha fallado en su propósito inicial de hacer crecer la economía y, por supuesto, este fracaso apresuró el deterioro de las condiciones de vida de buena parte de la población del país y acentuó la polarización social. Al respecto hay un dato revelador. Según el INEGI [*La Jornada*, 3 de marzo de 2002: 20], en una tendencia que coincide con el establecimiento de las políticas de liberalización económica y apertura comercial, en México: “Las ganancias obtenidas por el sector empresarial crecieron en las últimas dos décadas hasta representar dos tercios del Producto Interno Bruto, mientras que el

monto total de las remuneraciones percibidas por los trabajadores experimentó un continuo deterioro”. Así, entre otros resultados del TLCAN, se tiene que México es el socio pobre y cada vez más empobrecido de la integración norteamericana y esto no parece tener solución alguna.

Recientemente, cuando diversos sectores sociales en México han planteado la necesidad de renegociar el TLCAN, de inmediato surgen voces en contrario y proclaman los beneficios que ha traído consigo y muestran sus logros cuantitativos, como el aumento del comercio con Estados Unidos y la expansión de la Inversión Extranjera Directa en la economía mexicana, con lo que se pretende justificar su firma y vigencia.

En cambio, si se alude a la falta de desarrollo y la nula mejoría en los niveles de bienestar de la población, la respuesta es inmediata: el TLCAN nunca tuvo propósitos de desarrollo, a lo más pretendía hacer más eficiente y dinámica a la economía mexicana.

Si el desarrollo social no fue jamás propósito del TLCAN, conviene entonces re-

sar los aspectos económicos cuantitativos con los que se pretende justificar ya no sólo el Tratado sino, incluso, su extensión a toda América mediante la concreción del acuerdo para la creación del ALCA, en cuyas negociaciones participan 34 países del continente (con excepción de Cuba) y que se pretende empiece a funcionar en el año 2005.<sup>4</sup>

### Comportamiento del comercio exterior

Ciertamente, los resultados cuantitativos de la apertura comercial y financiera han sido considerables, aunque excluyentes y concentrados.

Respecto del comercio exterior, entre 1997 y el 2002 las exportaciones mexicanas crecieron 46 por ciento y las importaciones lo hicieron 51 por ciento. En cambio, en ese mismo lapso, su déficit se incrementó poco más de 300 por ciento, al pasar de aproximadamente 2 mil millones de dólares en 1997 a cerca de 8 mil millones de dólares en

<sup>4</sup> La fase final de las negociaciones comenzó en la ciudad de Puebla el mes de marzo de 2003.

**CUADRO 1**  
**MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR 1997-2002**  
(MILLONES DE DÓLARES)

CONCEPTO	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones	110,047	117,325	136,263	166,455	158,547	160,682
Importaciones	111,983	125,193	141,956	174,458	168,276	168,679
SALDO	-1,936	-7,868	-5,693	-8,003	-9,729	-7,997

Fuentes: De 1997 a 1999: Organización Mundial de Comercio (OMC) *Examen de las políticas comerciales de México*. Tomado de Georgina Sánchez. “México-OMC: ¿y después del libre comercio?”, Revista *Comercio Exterior*, Volumen 52, número 12, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, p. 1073. Para el 2000 y 2001: Dirección de Análisis Económico del Banco Nacional de Comercio Exterior, con base en información del Grupo de Trabajo conformado por el Banco de México, el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía, tomado de la revista *Comercio Exterior*, Volumen 52, número 8, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, agosto de 2002: 747 y ss. Para 2002, información del INEGI, *La Jornada*, 11 de febrero de 2003: 21.

el 2002. (Cuadro 1)

Como puede observarse, el déficit más alto desde 1997 se alcanza en el 2001, sin que se haya registrado el mayor valor del comercio internacional; por el contrario, ese año tanto las importaciones como las exportaciones fueron menores a las registradas un año antes, es decir, el déficit crece aunque el comercio decline.

En el año 2002, las exportaciones y las importaciones prácticamente se mantuvieron estancadas respecto de las cantidades registradas en el 2001, y aunque el déficit disminuyó siguió siendo cuantioso pues ascendió a casi 8 mil millones de dólares, pero lo significativo y relevante es que el debilitamiento económico del país colocó nuevamente a las exportaciones petroleras como el factor determinante para evitar la profundización del déficit en la balanza comercial. Ese año, las ventas de petróleo significaron para el país un ingreso de 14 mil 477 millones de dólares que representaron nueve por ciento del valor total de las exportaciones y un ingreso superior al 13 por ciento respecto del obtenido en el 2001.

A su vez, la recesión de la economía norteamericana a lo largo del año 2002 limitó el crecimiento de las exportaciones no petroleras de México, cuya estructura de las ventas al exterior se mantiene sustentada en la manufactura (incluida la maquila), la industria textil, la automotriz, maquinaria y equipo, así como la electrónica. Por su parte, el sector agropecuario se mantuvo con una importancia marginal en las exportaciones, a las que aportó apenas el 2.4 por ciento del valor total.

Un hecho que debe ser considerado, es el creciente peso en las exportaciones de las empresas transnacionales con filiales en

México. Un estudio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), concluye que la participación de ese tipo de empresas en el volumen y valor de las ventas al exterior aumenta rápidamente.

Además, las grandes empresas norteamericanas que se han establecido en México a partir del TLCAN convirtieron al país en plataforma de exportación hacia el mercado norteamericano. De esta manera, de las 50 principales empresa exportadoras con capital extranjero:

Un total de 24 destinan 100 por ciento de sus ventas al mercado exterior, 33 (66 por ciento del total) más de 75 por ciento y 41 (82 por ciento) más de 50 por ciento. En el caso de las corporaciones que exportan la totalidad de su producción, destacan las empresas maquiladoras de las ramas electrónica, autopartes, electrodomésticos, maquinaria agrícola y maquinaria eléctrica [Guillén, 2002: 476]

Sobresale, también el hecho de que debido a la sobrevaluación del peso mientras las importaciones de bienes de consumo alcanzaron en el 2002 un monto de 21 mil 179 millones de dólares, las exportaciones de este tipo de productos sumaron 20 mil 993 millones de dólares.

Por último, si bien es cierto que el comercio exterior se ha diversificado en términos de los productos, se ha concentrado en el mercado estadounidense, que hoy es destino del 96 por ciento de los productos vendidos al exterior y origen del 73 por ciento de las importaciones mexicanas. Por supuesto, puede preverse que la devaluación del peso frente al euro significará un

descenso en las compras a Europa, lo cual puede tejer más fuerte los hilos de la dependencia hacia Estados Unidos.

El permanente déficit comercial sitúa a la economía del país en un delicado e insostenible marco de vulnerabilidad, en tanto su comportamiento depende del dinamismo de la economía norteamericana. O como lo reconoció Guillermo Ortiz, gobernador del Banco de México: La economía mexicana “carece de motores internos de crecimiento” y su crecimiento se encuentra estrechamente vinculado a la situación económica de los consumidores norteamericanos.

Debe, por último, reconocerse que en el resumen de la relación comercial entre México y Estados Unidos nuestro país ha sostenido un superávit, que en los primeros diez meses del 2002 alcanzó la cifra de los 31 mil 556 millones de dólares. [*El Financiero*, 2002] Sin embargo, la balanza agroalimentaria mantiene un déficit creciente con Estados Unidos —que en lapso mencionado fue superior a los 14 mil millones de dólares—, lo que significa una delicada y muy vulnerable relación política frente a su principal proveedor de alimentos.

### La inversión extranjera

La inversión extranjera en México ha cre-

cido considerablemente, aunque la cifra extraordinaria de 24 mil 730 millones de dólares alcanzada en 2001, superior en 88 por ciento respecto a la registrada en el 2000, se debió a la compra de Banamex por el Citigroup estadounidense, transacción que importó 12 mil 445 millones de dólares, es decir, que el país captó en realidad 12 mil 284 millones de dólares, monto inferior en 878 millones de dólares logrado en el 2000. (Cuadro 2)

De cualquier manera, entre el saldo final de 1994 y el correspondiente al 2002, la inversión extranjera directa aumentó 71 por ciento, lo cual ha convertido al país en el cuarto receptor internacional de divisas y le ha permitido disponer de reservas por una cifra superior a los 50 mil millones de dólares.

No obstante el aumento de la Inversión Extranjera Directa, ésta se concentró en unos cuantos sectores de la economía. En efecto, la inversión extranjera directa acumulada entre 1994 y 2000 se limitó a tres sectores: el manufacturero, el financiero y el comercial. Estas actividades recibieron casi el 90 por ciento de los recursos foráneos invertidos en México. (Cuadro 3)

Respecto del campo, a pesar de las reformas realizadas por el gobierno de Carlos Salinas para privatizarlo y atraer inversio-

**CUADRO 2**  
**MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA 1994–2002**  
(MILLONES DE DÓLARES)

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
7,987	9,489	9,764	13,573	11,248	11,268	13,162	24,730	13,626

Fuentes: De 1994 a 1998: Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), *La Jornada*, 4 de febrero del 2000: 55. De 1999 a 2001: Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía. *Milenio diario*, 23 de febrero de 2002: 35. Para 2002, Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía. *Milenio diario*, 22 de febrero de 2003: 24.

nistas, la actividad agrícola no ha representado interés alguno para el capital extranjero, de ahí que la inversión acumulada del exterior entre 1994 y el 2000, sea poco significativa: 0.4 por ciento.

Si bien la inversión en la manufactura sigue representando el mayor atractivo para el capital extranjero, recientemente el sector financiero ha pasado a ser un nuevo punto de interés para los dueños del capital foráneo, al grado que en este momento el 90 por ciento de la banca que opera en México es propiedad de extranjeros. De cualquier manera, según informó la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía [*Milenio diario*, 2003: 24], a lo largo del año 2002: el 63 por ciento del capital foráneo se canalizó a la manufactura, el 14 por ciento al sector financiero y 12 por ciento al comercio. (Cuadro 3)

Sin duda, el crecimiento de la inversión extranjera ha significado el fortalecimiento de la dependencia de la economía mexicana respecto de la norteamericana, de tal mane-

ra que en 2002 provino de Estados Unidos el 81 por ciento de la inversión y si se suma la originada en Canadá se alcanza el 85 por ciento, mientras que el país que les sigue registra apenas el 10 por ciento de la inversión extranjera total en México. (Cuadro 4) El resto de los países tiene proporciones poco significativas de inversión en México, que así se convierte en territorio *natural* de la expansión capitalista norteamericana.

Ante la evidencia de los hechos, se puede concluir que la estrategia económica seguida por el actual gobierno federal se caracteriza por la falta de diversificación de los mercados externos y considerar inexorable el peso de la economía estadounidense sobre la mexicana, concentrándose el esfuerzo gubernamental en profundizar y reforzar las relaciones, exclusivamente, con la economía de ese país.

Por tal razón, cuando la recesión alcanzó a la economía estadounidense la posición del gobierno mexicano fue la de esperar, en

**CUADRO 3**  
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ACUMULADA 1994–2000**  
(MILLONES DE DÓLARES)

SECTOR	VALOR	%
Agricultura	252	0.4
Minería	715	1.0
Manufacturas	43,962	62.6
Electricidad y agua	241	0.3
Construcción	631	0.9
Comercio	8,312	11.9
Transporte y telecomunicaciones	619	0.9
Financiero	9,843	14.0
Otros	5,691	8.1
TOTAL	70,268	100.0

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC) *Examen de las políticas comerciales de México*. Tomado de Georgina Sánchez [2002].

una especie de milagro, la reactivación de la economía de aquella nación.<sup>5</sup>

En síntesis, la proclamada *exitosa* apertura tanto comercial como financiera de México, ha traído como consecuencia una creciente y peligrosa vulnerabilidad ante la crisis económica internacional en general y a la americana en particular. Esta dependencia tiene hoy postrada a la economía mexicana, e impasible al gobierno foxista en espera de la reactivación de la economía estadounidense.

**CUADRO 4**  
**MÉXICO: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL**  
**DE INVERSIÓN EXTRANJERA POR PAÍS 2002**

PAÍS	%
Estados Unidos	80.9
Holanda	10.0
Canadá	3.5
Francia	1.2
Alemania	1.1
España	0.7
Japón	0.6
Suecia	0.6
Suiza	0.5
Reino Unido	0.4
Italia	0.1
Otros	0.4
Total	100.0

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía. *Milenio diario*, 22 de febrero de 2003: 24.

<sup>5</sup> La idea de responsabilizar a Estados Unidos de las dificultades de la economía mexicana ha sido recurrente y no solamente expresada por las autoridades mexicanas. En agosto de 2002, José Manuel Suárez Mier, director del Centro de Investigaciones para el Desarrollo aseguraba: “En un escenario de recesión de la economía de Estados Unidos, cuyo Producto Interno Bruto podría contraerse este año y en el 2003, la recuperación de la economía mexicana se logrará hasta el 2004 o 2005”. [*La Jornada*, 8

### La crisis y sus expresiones

La situación de crisis y postración económica del país no son situaciones nuevas, ni recientes. La crisis y la falta de crecimiento han sido formas permanentes de desenvolvimiento de la economía mexicana durante un largo periodo, no obstante la movilización de los sectores sociales no ha sido de la misma intensidad ni ha caracterizado la situación política del país en los últimos tiempos.

Lo más significativo políticamente fue el triunfo de Vicente Fox el dos de julio de 2000, cuando el hartazgo de los electores dio fin a siete décadas de dominio unipartidista y terminó con la era del Estado omnipotente. Sin embargo, a dos años y medio de ese vuelco en la historia del país por la vía electoral la población, un tanto frustrada, empieza a movilizarse masivamente y ha correspondido esta vez a los campesinos

de agosto de 2002: 31] El propio FMI, por voz de su director gerente Horst Köhler, sostuvo “que la lenta recuperación de la economía estadounidense ha hecho la vida más difícil para México por la estrecha relación entre las dos naciones.” [*La Jornada*, 27 de septiembre de 2002: 25] Más recientemente, Guillermo Ortiz, gobernador del Banco de México, en una entrevista radiofónica publica en *La Jornada* [11 de febrero de 2003: 21], sostuvo que la economía mexicana carece de motores internos de crecimiento y que el país se encuentra “en una situación en la cual estamos dependientes de lo que pasa en Estados Unidos”. [*La Jornada*, 11 de febrero de 2003: 21] Pero eso fue todo, ya previamente Vicente Fox había pasado de las certezas a las plegarias y el 26 de junio de 2001, declaró: “Necesitamos ir a la Basílica de Guadalupe a pedirle a la Virgen de Guadalupe que Estados Unidos se recupere, porque tenemos todo para avanzar, excepto que los mercados van extremadamente lentos”. [*Milenio diario*, 27 de junio de 2001: 30]

iniciar una nueva etapa de la lucha política basada en la movilización. Primero, en Atenco se detuvo el proyecto de construir el aeropuerto internacional de la ciudad de México; posteriormente, en enero de 2003, miles de campesinos llegaron hasta la capital del país para expresar su rechazo al capítulo agrícola del TLCAN y en demanda de una política de Estado para el campo.

En otras palabras, si bien la crisis en el campo mexicano ha existido por un largo tiempo, hasta recientemente se expresa en movilizaciones sociales. ¿Cuáles han sido los detonantes del descontento que se han convertido en expresión social y política de la crisis?

### Los detonantes del descontento social

Juzgar los beneficios acarreados al país por el TLCAN únicamente por el aumento de las exportaciones y las importaciones, o del incremento en la inversión extranjera, es simplemente ocultar las desventajas ciertas que el Tratado ha significado para muy amplios sectores económicos, como el agropecuario cuya crisis estructural, antigua y prolongada, se agudiza al perderse la certeza de superarla debido a la pasividad del gobierno mexicano y la política norteamericana de subsidios que viola flagrantemente los principios, que los propios estadounidenses proclaman, del libre comercio.<sup>6</sup>

Desde la firma del TLCAN se sabía, y

<sup>6</sup> En esta parte sólo se analiza la relación de México con Estados Unidos en el marco del TLCAN, pues como bien advierte Guillén Romo [2002: 473]: “La mayor concentración regional del comercio en América del Norte es resultado de los flujos entre dos espacios dominados (Canadá y México) y el dominante (Estados Unidos), no de los efectuados entre sí por los dos espacios dominados, porque si

mucho se habló, de las asimetrías existentes entre el sector agropecuario mexicano y el estadounidense. Sin embargo, los gobiernos tanto priístas como el actual del PAN muy poco hicieron, si es que algo hicieron, para resolver esas diferencias, o preparar a los agricultores mexicanos para enfrentar las dificultades que traería consigo el cumplimiento de los plazos de desgravación de la producción agropecuaria proveniente de Estados Unidos y Canadá, prevista en el texto finalmente aprobado del TLCAN en 1993.<sup>7</sup>

Formalmente, son dos los factores que

bien es cierto que el comercio entre México y Canadá ha aumentado de manera importante en términos absolutos durante los últimos años, aún representa una proporción mínima de su comercio total. Así, para Canadá sus importaciones de México significaban 2.2 por ciento de las totales en 1994 y 2.6 por ciento en 1997, mientras que sus exportaciones a ese país eran 0.5 por ciento del total en 1994 y disminuyeron a 0.4 por ciento en 1997”.

<sup>7</sup> Las etapas de desgravación contempladas en el TLCAN, fueron como sigue: al entrar en vigor el Tratado en enero de 1994, quedaron libres de arancel el sorgo, los cítricos, las hortalizas, las flores y la miel, entre otros productos. Desde el primero de enero de 1998 no pagan impuestos de importación el algodón, la pera, ciruela, chabacano y conservas. A partir de enero de 2003 se liberaron los productos porcícolas, avícolas, bovinos, el trigo, arroz, cebada, malta, papas frescas y refrigeradas, café (tostado y procesado), lácteos (excepto la leche en polvo), caña de azúcar, lactosa, fructosa, glucosa, melaza de caña y artículos de confitería, vinos de uva, tabaco, copra, grasas, aceites y ceras vegetales, duraznos, chabacanos y peras; así como jitomate fresco, zanahorias a granel y empaquetadas, manzana, jugo de naranja, hortalizas frescas y en conserva, fresas sin procesar y en conserva, cebollas, pepinos y pepinillos, productos que en conjunto representan 40 por ciento del valor de las importaciones agroalimentarias de México. A partir de enero de 2008, lo harán el maíz, el frijol y la leche en polvo.

desatan las expresiones de descontento social más recientes provenientes del campo mexicano y que han obligado al gobierno de Vicente Fox a negociar una política hacia el campo: el primero de ellos se refiere a la apertura total, es decir, sin gravamen alguno a partir del primero de enero de 2003 a los productos agropecuarios provenientes de Estados Unidos y Canadá; el otro se refiere a las medidas adoptadas por el gobierno estadounidense a partir del año 2002, cuando unilateralmente y en busca de apoyos a sus futuras acciones bélicas, decidió elevar los subsidios otorgados a sus productores agrícolas.

### **Imprevisión y descuido**

En el primer caso, además de saberse que desde el primer día de enero del 2003 se desgravaría la entrada de productos agropecuarios de Estados Unidos y Canadá, la estrategia de apertura del gobierno mexicano había significado que el 90 por ciento de los productos agrícolas provenientes de esos países se encontrara ya desgravado y el resto tenía gravámenes que iban del uno al dos por ciento.

Lo cierto es que desde la entrada en vigencia del TLCAN en 1994 hasta esa fecha, la desgravación agropecuaria avanzó rápidamente por la necesidad de importar alimentos e insumos para las grandes empresas agroindustriales, pero también es verdad que en ese mismo lapso los gobiernos mexicanos fueron incapaces de contribuir al mejoramiento de las condiciones de producción presentes en el campo.

De esta manera, como señala Knochenhauer [2003: 18], el proceso de adaptación de la agricultura mexicana al libre mercado ha sido complejo y lleno de problemas, de

entre los cuales destacan cuatro:

El primer problema del proceso fue que las etapas en que debían adaptarse los productores a la apertura comercial en que se les comprometió con la firma del TLCAN, fueron a plazos demasiado breves; el segundo problema es que los programas institucionales de apoyo se limitaron a dos líneas de acción: inducir cambios tecnológicos para mejorar rendimientos (se lograron alcances desiguales y en general, modestos), y desmontar instituciones e instrumentos de la política agropecuaria (Conasupo, precios de garantía, aranceles, permisos de importación). El tercer problema fue que lo desaparecido o privatizado –como el sistema ANDSA de almacenamiento– fue sustituido con medidas inconsistentes en su contenido, que se modificaban con el tiempo, lo cual acentuó la incertidumbre entre los productores con quienes, por cierto, faltó la necesaria concertación, lo que constituye un cuarto nivel de problemas de la estrategia

Todo eso hacia evidente la crisis y, como si el campo no importara en el proyecto neoliberal, la estrategia para enfrentarla fue errática y sin fuerza real, sobre todo porque se perdió de vista que los productores mexicanos carecen de la organización suficiente y la capacitación necesaria para producir y comercializar manejando las leyes del mercado, situación, esa sí nueva, que requería acciones firmes, realmente trascendentes y transformadoras de la situación rural.

Además de ello, la falta de inversión pública y privada ha hecho del campo una ruina, particularmente en lo referente a la infraestructura física.

### **Subsidios que matan**

El día 13 de mayo del 2002, el presidente de Estados Unidos, George Bush, promulgó la “Ley de Seguridad Agropecuaria e Inversión Rural 2002–2011” que aumentó 44 por ciento los subsidios agrícolas en Estados Unidos mediante un esquema de apoyo directo a los productores de granos básicos y precios de garantía para todos los productos, así como de un programa de conservación que engloba pagos compensatorios por las tierras no cultivadas y recursos para la recuperación de suelos, todo ello por un monto de aproximadamente 188 mil millones de dólares en los próximos 10 años.

En particular, el grueso de los subsidios (aproximadamente 50 mil millones de dólares), se destinará a los programas por producto en apoyo a ocho cultivos: algodón, trigo, maíz, sorgo, arroz, cebada, avena y soya, todos ellos exportables a México.

Esta política del gobierno de George Bush, ha sido criticada aun en Estados Unidos. Por ejemplo, el editorial del diario *The New York Times* del último día de noviembre de 2002, señalaba que los subsidios representan: “Una perversa forma de alimentar la inestabilidad social y la migración en los países subdesarrollados”, y ejemplificaba con el hecho de que los agricultores mexicanos no podían competir con los de Kansas y Nebraska: “que venden en México a precios más bajos que los mismos productores mexicanos”.

De hecho, la magnitud de los subsidios permite a los agricultores norteamericanos vender sus productos hasta en un 20 por ciento menos que su costo de producción, según aseveró el ex primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, firme impulsor y firmante inicial, junto con George Bush padre y Carlos Salinas de Gortari, del TLCAN. [*La*

*Jornada*, 8 de diciembre de 2002: 13]

Por otra parte, la acción unilateral del Ejecutivo norteamericano, además de violar acuerdos internacionales (por ejemplo, el contraído con la OMC que prohíbe subsidiar productos de exportaciones), sin duda impacta la producción y los precios internacionales de los granos básicos, lo que sin duda afectará negativamente a los productores mexicanos de ese tipo de bienes, actividad por cierto que representa la principal fuente de ocupación en el campo. La medida incluso provocó una inusual crítica al gobierno estadounidense de parte del presidente Fox, quien lamentó que: “En contra de los compromisos internacionales” Estados Unidos hubiera tomado la decisión de elevar los subsidios agropecuarios, “cuando la tendencia general y nuestra lucha es que se reduzcan”. [*La Jornada*, 15 de junio de 2002: 5]<sup>8</sup>

Aún más, el gobierno de George Bush con esas acciones desconoce también lo establecido en el TLCAN para eliminar los

<sup>8</sup> Ciertamente, el gobierno de Estados Unidos lo mismo apoya sus exportaciones con subsidios que cierra sus fronteras a los productos mexicanos con barreras arancelarias cada vez que le conviene. En este caso, Knochenhauer [2003: 21] recuerda el caso de la fresa mexicana producto al que se le cerró la frontera: “Por la denuncia de que iban contaminadas con el virus que causa hepatitis. Cuando se probó la falsedad del señalamiento, meses y muchos gastos después que tuvieron que cubrir los productores, ya se había perdido el mercado”. Recientemente, el senador de la República, Fidel Herrera, señaló que: “Uno de los muchos rubros del TLCAN que Estados Unidos incumple es el referido a la industria azucarera, ya que se ha negado a adquirir los excedentes del dulce mexicano y prefiere comprarlo a países que ni siquiera son sus socios comerciales”. [*La Jornada*, 7 de diciembre de 2002: 5]

subsidios entre las naciones firmantes del tratado. En particular, respecto de los productos del campo el artículo 705 del Tratado señala:

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 [...] las partes afirman que no es apropiado que una de ellas otorgue subsidios a la exportación a un producto agropecuario exportado a territorio de la otra Parte

Pero la ley de Bush provocó también preocupación en los agricultores de diversas partes del mundo, sabedores de que la ampliación de los subsidios en Norteamérica ocasionaría la sobreoferta de productos agropecuarios, la caída de sus precios y su comercialización por parte de los agricultores norteamericanos a precios *dumping*, lo cual se prevé terminará desalentando su producción en los países emergentes que entonces se convertirán en importadores netos de alimentos, aunque también el desaliento afectará a los productores en las naciones desarrolladas, que verán como su producción es expulsada del mercado internacional por los subsidiados productos norteamericanos.

En México, muchos sectores sociales ven como pesimismo el futuro del campo, pues saben que la desgravación de los productos agropecuarios subsidiados colocará a los agricultores mexicanos en una situación de indefensión y escasa competitividad, lo que lesionara todavía más al campo debido a la posible entrada masiva

de productos agropecuarios subsidiados, sin gravamen y, portanto, ofrecidos a precio *dumping*.

En fin, los subsidios a los agricultores y ganaderos norteamericanos, además de romper las reglas del libre comercio, agigantan las asimetrías existentes entre México y Estados Unidos, hace más vulnerable la producción nacional y económicamente inviable la actividad agropecuaria, lo cual terminará impulsando la migración hacia las ciudades del país y a Norteamérica.

En este sentido, el Fondo Monetario Internacional, lejos de toda sospecha de aliarse alguna vez a los países pobres, advierte que la desigual competencia con la agricultura estadounidense podría provocar que en los próximos años en México se dejen de sembrar diez millones de hectáreas y que, de no abrirse nuevas opciones laborales para los miles de agricultores dedicados a esos cultivos, “aumentará la migración hacia Estados Unidos”. La migración no controlada, más que el deterioro en las condiciones de vida de los productores mexicanos es, sin duda alguna, la verdadera preocupación del Fondo y de los norteamericanos.

#### **Difícilmente podría haber algo peor**

Para México se conjugaron entonces dos cuestiones: una, el fin de la protección del sector agropecuario; otra, la persistencia y ampliación de los subsidios en Estados Unidos.

De esta forma, si en condiciones de producción sin subsidios la competitividad del sector agropecuario de México es menor a la del norteamericano, los apoyos otorgados a los productores estadounidenses agra-

vanesa situación, sin que los bajos precios de los productos importados beneficien a los consumidores mexicanos.

Para tener una idea aproximada del significado de esta situación, podemos señalar que por cada peso de apoyo que el gobierno mexicano otorga a los productores agropecuarios, el gobierno estadounidense “destinará —sin considerar la brecha tecnológica y financiera existente— alrededor de 18 pesos para el mismo fin y la Unión Europea cerca de 10 pesos.” [*La Jornada*, 19 de noviembre de 2002: 22]<sup>9</sup> Y no sólo eso, de todos los agricultores beneficiados en México con subsidios, el 20 por ciento concentra la mayor parte de ellos, mientras el resto sólo recibe apoyos de Procampo en una cantidad “que asciende a 873 pesos por hectárea”. [*Milenio diario*, 24 de junio de 2002: 33]

En todo caso, debe reconocerse que la política del gobierno estadounidense expresa la importancia estratégica conferida al sector agrícola que le ha permitido a ese país además de tener resuelta su necesidad de alimentos e insumos para la industria, controlar el mercado mundial agropecuario ya sea mediante exportaciones a precios *dumping*, o convirtiéndose en el principal comprador de diferentes productos como azúcar, café y cacao.

Al respecto, un estudio de Laura Juárez Sánchez [2000], coordinadora del Área de Investigación Científica de la Universidad

<sup>9</sup> Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en 1999 Canadá otorgó un subsidio per cápita a sus productores del orden de los 9 mil dólares; Estados Unidos lo hizo por 21 mil dólares, en tanto que en México los subsidios al productor fueron de sólo mil dólares. [*La Jornada*, 12 de enero de 2003: 6]

Obrera de México, enfatiza:

La política agrícola de Estados Unidos es altamente proteccionista y los productores del campo reciben importantes subsidios que absorbe el Estado. Al contrario del criterio aplicado en los países subdesarrollados, Estados Unidos sí considera a su sector agrícola de importancia estratégica, no sólo como un sector que le da seguridad y autosuficiencia alimentaria, sino como un recurso con el que cuenta para dominar y controlar al resto del mundo

A lo anterior debe agregarse el fundamentalismo neoliberal del actual gobierno mexicano, que le impide comprender las dificultades presentes del campo y ofrece pobres perspectivas de solución en el futuro inmediato al sector agropecuario, abandonado por tirios y troyanos desde hace tiempo a su suerte, que además parece ser pésima.

En fin, las deficiencias de infraestructura en el campo, el difícil acceso de los agricultores a la tecnología y al crédito barato, suficiente y oportuno, así como la incipiente organización económica de los productores y, sobre todo, el limitado desarrollo de las instituciones y normas que rigen los mercados de cereales y oleaginosas en México, representan: “Las famosas asimetrías frente a la competencia internacional en costos, rendimientos, tecnología, financiamiento y acceso a los mercados”. [Knochenhauer, 2003: 21]

### Los riesgos

Los riesgos de esta situación son múltiples. Uno de ellos, conviene destacarlo, es el hecho de que la alimentación de los mexica-

nos en estos momentos depende de las compras de ese tipo de productos a los norteamericanos. Hace una década, el 80 por ciento de la demanda interna total de alimentos en México se atendía con productos nacionales, hoy en cambio dos tercios de esa demanda se satisface vía importaciones. Esto significó que a lo largo de la vigencia del TLCAN (1994–2002), se destinaron en México 35 mil millones de dólares a la importación de productos agropecuarios, que podrían haberse producido en México y los recursos gastados haber beneficiado a los productores mexicanos.

El abandono del campo ha terminado por reforzar la dependencia alimentaria del país. De acuerdo con un estudio preparado por la Cámara de Diputados, en México: “Para el 2000 la dependencia en materia de alimentos había crecido en 77 por ciento, con un monto de 23 millones de toneladas de cultivo–producto importadas, a diferencia de los 13 millones que ingresaban al país en 1993.” [La Jornada, 28 de noviembre de 2002: 16] Un aumento de casi 80 por ciento en nueve años, es demasiado para una nación que debería estar haciendo lo necesario para lograr la autosuficiencia alimentaria.

Por otra parte, desde 1994 hasta el 2002 México elevó sus importaciones agropecuarias desde Estados Unidos y Canadá en 44 por ciento y apenas aumentó en ocho por ciento sus exportaciones de ese tipo de productos hacia ambos países.

En cambio, los productores estadounidenses han podido servirse del TLCAN para incrementar sus ventas a México en porcentajes que van desde el 54 hasta el 205 por ciento en productos como frutas fres-

cas, semillas y frutos oleaginosos, semilla de algodón, sorgo y trigo, lo cual ha favorecido mayormente a las grandes empresas agroindustriales y ha desplazado del mercado interno a los productores nacionales y no sólo porque tienen una menor capacidad productiva, sino también por los subsidios otorgados por el gobierno estadounidense a sus agricultores. (Cuadro 5)

Una de las consecuencias del impacto negativo del TLCAN sobre la actividad agropecuaria en México, ha sido también la disminución de la participación de este sector en el PIB nacional que pasó de 6.3 a 4.2 por ciento en el lapso de vigencia del Tratado, lo que ha convertido y consolidado a nuestro país como uno de los principales mercados para la exportación desde Estados Unidos de granos básicos y oleaginosas: cerca de 3 mil 500 millones de dólares tan sólo en el año 2001. Asimismo, nuestro país es el principal importador de algodón estadounidense, el segundo mercado para el maíz y el tercero para el trigo y la soya. [De Ita, 2002: 22].

Todo esto ha hecho que durante la vigencia del TLCAN, aunque el saldo de la

**CUADRO 5**  
**MÉXICO: INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL**  
**DE CINCO PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS**  
**UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**  
**(2001/2000)**

<b>Producto</b>	<b>Incremento %</b>
Frutas frescas	205
Semillas y frutos oleaginosos	84
Semilla de algodón	106
Sorgo	54
Trigo	65

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

balanza comercial con Estados Unidos sea positivo el particular resultado en la balanza agroalimentaria de México con ese país ha sido un déficit recurrente y persistente. En ese lapso, se importaron alimentos por un valor de 78 mil millones de dólares y, tan sólo en el 2002, la balanza agroalimentaria alcanzó un pasivo de 14 mil 500 millones de dólares. [*La Jornada*, 22 de noviembre de 2002: 14]

En el marco del TLCAN, entre 1994 y el 2002 se importaron casi 137 millones de toneladas de granos, lo que significó dejar de sembrar en México 1.6 millones de hectáreas de arroz, maíz, frijol, trigo, soya y algodón. Incluso, en su segundo informe de labores el presidente Fox advirtió que, en el 2002: “La cosecha de granos y oleaginosas será menor a la de 2001 en casi dos millones de toneladas.” [*La Jornada*, 3 de septiembre, de 2002: 9]

De la misma manera, la mayor parte de la carne consumida en México proviene de Estados Unidos. [De Ita, 2002: 22] Esto último, ha devastado a la ganadería. En efecto, el presidente de la Comisión Especial de Ganadería de la Cámara de Diputados, Arturo de la Garza Tijerina, señaló que de acuerdo con información proveniente del INEGI, en los nueve años de vigencia del TLCAN: “La ganadería nacional ha perdido más de la tercera parte de su patrimonio [...] Se han perdido más de 10 millones de cabezas.” Sin embargo, el propio legislador señalaba que el dato parecía estar fuera de la realidad pues en 1994 había aproximadamente 40 millones de cabezas mientras que en 2002 se registraron sólo 23 millones, es decir, una pérdida de 17 millones de ejemplares. [*La Jornada*, 19 de enero de 2003: 9]

Esta situación de emergencia real provocó en México, a finales del año pasado y principios del presente, grandes movilizaciones de los productores del campo, actividad contrastante con la pasividad del gobierno federal que no atina a emprender acciones eficaces para evitar la previsible agudización de la crisis social y económica en el agro y apenas si ofrece declaraciones contradictorias y cada vez más lejanas a la realidad. Nadie, por supuesto, cree que la crisis estructural del campo, que suma varias décadas, se resuelva en dos años, sin embargo ya se deberían estar tomando medidas, serias y consecuentes, para enfrentar el futuro del campo, tan estrechamente vinculado a la tranquilidad social de México.

#### **Evaluación de los resultados**

La nueva Ley Agrícola de Estados Unidos, ha provocado en México distintos niveles de preocupación, excepto al parecer en el gobierno federal. Por supuesto, las reacciones ante la liberación total de la producción agropecuaria y el incremento de los subsidios en Norteamérica tienen mucho que ver, no sólo con la visión de cada uno de ellos respecto del futuro de México sino también con la manera como los ha beneficiado o perjudicado el TLCAN y la política del gobierno estadounidense, que sin duda ha repercutido en favor de las empresas agroalimentarias transnacionales.

Sin embargo, el director de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras y Productoras del Campo, Víctor Suárez [*La Jornada*, 21 de julio de 2002: 17], expresó una especie de consenso nacional de la siguiente manera:

La ley agrícola de Estados Unidos es la mayor hipocresía porque, por un lado, esta potencia demanda a los demás países desmantelar todos los mecanismos de apoyo a los sectores agrícolas y, por otro, está agregando 77 mil millones de dólares adicionales, para un total de 187.5 mil millones, en subsidios para sus agricultores

Pero sin duda el propio desarrollo desigual del capitalismo mexicano, ha permitido que si bien muchos productores agropecuarios se hayan visto afectados negativamente por la apertura comercial y la política de subsidios norteamericana, haya otros sectores, por supuesto minoritarios, que disponen de riego y elevada tecnología, como es el caso de las unidades de producción destinadas al cultivo de verduras y hortalizas o frutales, que tuvieron capacidad para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado de exportación. Sobre todo, las empresas agroalimentarias han sido particularmente beneficiadas con los grandes volúmenes de importación de granos básicos libres de gravámenes y a precios subsidiados.

### Los ganadores

La industria agroalimentaria establecida en México, se advierte en un estudio elaborado por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), ha tenido, a partir de la puesta en marcha del TLCAN, un crecimiento de 3.7 por ciento en promedio anual, tasa superior a la observada en el resto de la industria (3.5 por ciento), e incluso a la del PIB nacional: “Es decir, que es una de las más fuertes, pero no consume bienes y productos generados en el campo mexicano, sino que los importa.” [*La Jor-*

*nada*, 22 de octubre de 2001: 37]

Por eso, la voz de los empresarios de la industria alimentaria se ha hecho escuchar con fuerza para presionar y evitar cambios en las condiciones impuestas por la apertura comercial. Es el caso de Alejandro Martínez Gallardo, director corporativo de la empresa transnacional mexicana *Herdez*, quien rechaza cualquier posibilidad de renegociación, o incluso de revisión del capítulo agropecuario del TLCAN, con el siguiente argumento:

A nosotros los fabricantes y empacadores de productos alimenticios, naturalmente lo que más nos conviene, al igual que a nuestros clientes y consumidores, es comprar materias primas en las mejores condiciones y al mejor precio. Por tanto, lo que más nos conviene, en términos generales, es un mercado abierto donde los diferentes productores del mundo coticen sus productos y nos los ofrezcan al mejor precio

Así, con el mundo de los productores puesto a su servicio, Martínez Gallardo concluye con un gesto de inaudita generosidad: “Por razones obvias, nuestros productores naturales son mexicanos”, ¡claro! siempre y cuando ofrezcan sus productos al precio más bajo posible, de otra manera la empresa tiene el deber y derecho de recurrir a otros productores sean “españoles, italianos o israelitas”, la única consideración es que ofrezcan el menor precio, pues sólo eso garantiza la máxima ganancia para las empresas transnacionales.

Otro beneficiado con la importación de productos sin gravamen y subsidiados, es el Grupo Bimbo favorecido con las compras de trigo norteamericano a bajo precio. En

2001 sus ventas ascendieron a 33 mil 855 millones de pesos y ha logrado establecerse en varios países de América Latina, e incluso en Estados Unidos.

Beneficiados también han sido los grupos Pulse y Savia (Alfonso Romo Garza), dedicados al desarrollo, comercialización y producción de semillas para frutas y hortalizas. Estos grupos en 2001, alcanzaron ventas por mil 200 millones de dólares.

El Grupo Guma, mejor conocido como Maseca, se ha convertido en el productor más grande de harina de maíz y tortillas en el mundo debido a que se ha visto beneficiado con importaciones superiores en 14 millones de toneladas de maíz subsidiado por encima de la cuota prevista en el TLCAN. En 2001, este grupo tuvo ventas por 12 mil 216 millones de pesos y utilidades 50 por ciento más altas que las logradas un año antes.

Otra actividad que ha resultado beneficiada, y lo seguirá siendo dentro del TLCAN, es la importación de granos (maíz y sorgo, sobre todo) para producir leche y carne. Entre otros, el Grupo Bachoco, importador de maíz amarillo y sorgo subsidiados para la producción avícola, logró ventas netas en 2001 superiores a los 9 mil millones de pesos. Asimismo, el grupo LALA, productor de leche en La Laguna, con ventas mensuales de 40 millones de dólares y el Grupo VIS, principal productor, distribuidor y comercializador de carne de res han logrado sostener grandes utilidades en medio de una recesión económica generalizada con base en la compra de insumos a precios bajos. Este grupo es también un importante importador de bovinos norteamericanos.

Finalmente, en general se han beneficiado con el TLCAN los exportadores de frutas tropicales, donde destacan las

empresas transnacionales Chiquita y Del Monte.

De esta manera, tal y como sostiene Fernando Paz Sánchez [2003: 9], los empresarios de la agroindustria resultaron altamente beneficiados con la puesta en marcha del TLCAN, ya que pudieron:

Disponer de las nuevas reglas de facilidades para importar materias primas que demanda la elaboración de alimentos balanceados necesarios en la engorda y sustento de especies animales; granos básicos, como maíz, trigo y arroz; oleaginosas, como aceite de palma, canola, algodón y maíz; De esta manera, a partir del Tratado la agroindustria dispuso de materias primas a menores costos y gradualmente fue desplazando a la producción nacional

Por eso no extraña que el Consejo Coordinador Empresarial (CCC), mediante un comunicado de prensa, negara que el TLCAN haya sido el causante de las importaciones desordenadas y abusivas, para afirmar que si México importa maíz, trigo, sorgo y otros productos es porque “no los produce en cantidad suficiente”, y concluía expresando su “más profundo rechazo” a las organizaciones que han hecho del TLCAN una “bandera política” y no miden “los peligros que entraña una renegociación del Tratado o el cierre de la fronteras.” [*La Jornada*, 20 de enero de 2003: 24]

### Los perdedores

Pero frente al puñado mencionado de ganadores, existe el mundo de los millones de agricultores que no disponen de crédito, riego, tecnología, insumos, semillas mejoradas o asistencia técnica, ni otros apoyos gubernamentales necesarios para elevar la

productividad de sus tierras, lo que ha poblado al campo mexicano de seres sumidos en la pobreza, sin más esperanza que la de emigrar a los centros urbanos y, de manera creciente, hacia Estados Unidos.

Ciertamente el proceso social a partir de la entrada en vigor del TLCAN, se ha caracterizado por la caída diferencial por grupo social y tipo de cultivo-producto, afectando mucho más a los pequeños productores (indígenas-campesinos, campesinos y agricultores privados y ejidales), que a los productores orientados a las exportaciones.

El caso es que durante el lapso de vigencia del Tratado, debido a las facilidades para importar granos básicos y oleaginosas, en el campo mexicano se perdieron un millón 780 mil plazas de trabajo, esto es, aproximadamente 500 mil más que las creadas en ese mismo lapso en la manufactura. De las plazas perdidas, 600 mil están relacionadas con la producción de granos básicos, además el 40 por ciento de los porcicultores han abandonado esta actividad y lo mismo ha sucedido con el 24 por ciento de los productores de papa. [*La Jornada*, 25 de noviembre de 2002: 14]

En el campo mexicano, donde vive la cuarta parte de los habitantes del país, sobrevive buena parte de la población más pobre de México sin encontrar opción algu-

na a su condición.

Al respecto, un estudio del Banco Mundial (BM) concluye que:

Uno de cada dos habitantes del campo sobrevive en condición de indigencia [...] y se estima que actualmente el 46.08 por ciento de los mexicanos del medio rural sobrevive en una situación de pobreza extrema. Asimismo, el 73.29 por ciento de los mexicanos del medio rural sobreviven en una situación de pobreza extrema o moderada

Para comprender la magnitud del problema, recordemos que hace una década los respectivos porcentajes eran 41.4 por ciento la población en pobreza extrema y 69.3 por ciento en condición de pobreza extrema y moderada. Es decir, en ambos casos la situación empeoró. (Cuadro 6)

Ciertamente, ni el neoliberalismo, la globalización o el TLCAN, uno de sus instrumentos privilegiados, inventaron la pobreza en el campo mexicano, pero si han contribuido a elevarla sustancialmente.

### ¿Y el gobierno mexicano?

Al comenzar el debate sobre lo que debería hacerse frente a crítica situación del campo y la acción unilateral de Estados Unidos, el

**CUADRO 6**  
**MÉXICO: PORCENTAJE POBLACIÓN RURAL QUE VIVE EN CONDICIONES**  
**DE POBREZA EXTREMA Y MODERADA**  
1992–2002

Año	% de la población en pobreza extrema	% de la población en pobreza moderada
1992	41.38	69.32
2002	46.08	73.29

Fuente Banco Mundial, tomado de *La Jornada*, 28 de julio de 2002: 22.

entonces secretario de Economía del gobierno de Vicente Fox y hoy titular de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Luis Derbez, se reunió con los miembros del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), a quienes pidió evitar las emociones y que: “En lugar de pasar todos los fines de semana gritando que malos son los Estados Unidos, nos sentemos a ver los errores” de la política agropecuaria de los gobiernos anteriores, que “prometieron y no cumplieron programas de apoyo.” [La Jornada, 14 de junio de 2002: 24] Cómo si en eso hubiera alguna diferencia con el quejarse.

La respuesta de los agricultores ante tal recomendación no se hizo esperar y, en la misma reunión, Jesús Vizcarra, ex presidente del CNA, respondió al funcionario:

Las emociones tienen su origen y es que nos sentimos dañados por un comercio que no es libre ni justo; los números fríos de los subsidios que reciben productores extranjeros de arroz y leche, por ejemplo, muestran el abismo en que nos encontramos

Una vez más, las imprudentes declaraciones de un funcionario federal complicaban la búsqueda de soluciones consensuadas. Y así como se inició, siguió la confrontación entre los productores del campo y las autoridades del gobierno foxista, hasta que acordaron establecer mesas de trabajo para encontrar alguna solución a los complejos problemas del campo.

### El *blindaje*

Cuando fue difícil ocultar la irritación de los campesinos y eran evidentes los efectos nocivos provocados por el fin del régimen de protección arancelaria a los productos

subsidiados de Norteamérica, el gobierno de Vicente Fox anunció la creación de un programa denominado “Acciones de Política Agroalimentaria y Pesquera para el fortalecimiento Sectorial”, mejor conocido como “blindaje”, del que se dijo contemplaría acciones concretas para los mercados de granos y oleaginosas, lácteos y pecuario, considerados por el gobierno federal los más sensibles frente a las importaciones estadounidenses.

En la presentación del *blindaje* en Los Pinos [La Jornada, 19 de noviembre de 2002: 41], ante los dirigentes de los agricultores el presidente Fox, con su peculiar lenguaje, advirtió que la propuesta tenía dos elementos innovadores:

Uno, que no tiene la finalidad de fomentar el paternalismo ni el clientelismo político, no es dinero para controlar a las organizaciones, y el otro es que se busca que los programas sean ejecutados por los productores y sus asociaciones, en la construcción de una sana corresponsabilidad

De esta manera, la trampa estaba tendida: si el *blindaje* llegara a fracasar se culpará a los productores y sus asociaciones por no someterse a la “sana corresponsabilidad” con el gobierno en la solución de los problemas agrarios; en cambio, los éxitos se reconocerían al gobierno promotor del *blindaje*, diseñado e impuesto por la burocracia gubernamental a los agricultores.

<sup>10</sup> Fernando Paz Sánchez [2003: 8], investigador universitario, al referirse al “blindaje” advierte que con él: “En realidad se trataba de aglutinar los recursos que habrían de destinar las dependencias del Ejecutivo Federal al medio rural durante 2003 bajo un común denominador. Esto es, el programa

En esa misma reunión, con la particular visión de un “gobierno de empresarios para empresarios”, el presidente Fox señaló que con los 102 mil 563 millones de pesos contemplados en el *blindaje* para el 2003, distribuidos en 57 programas de 14 secretarías, se daba “un gran paso para que las labores del campo vuelvan a ser negocio”.<sup>10</sup>

Sin embargo, un análisis del *blindaje* permite concluir que este instrumento carece de:

Acciones nuevas y también necesarias para mejorar los índices de productividad y las condiciones de vida de los productores del campo; tampoco se canalizan recursos adicionales para subsidiar a los productores nacionales, que han quedado en una situación desventajosa frente a los productores norteamericanos que reciben desde 2002 los incrementos en los subsidios [Paz, 2003: 8]

A cambio de eso, con gran despliegue de publicidad se anunció que el *blindaje* a cereales y oleaginosas consistirá en subsidiar el costo de energía eléctrica, el diesel, los fertilizantes, agroquímicos y productos biológicos, así como la tecnificación del riego. Al final de cuentas, el proclamado *blindaje* terminó restaurando los precios de garantía pertenecientes al *antiguo régimen*, cuya única innovación fue llamarlos “ingreso-objetivo” por tonelada.

Según este esquema:

Si el precio que el productor obtenga a través

---

concurrente anunciado desde el Plan Nacional de Desarrollo 2001–2006, cobraría cuerpo en el disfraz de ‘blindaje agropecuario’.”

del Procampo no cubre el ingreso objetivo, “el gobierno asume la responsabilidad de entregarle la diferencia” a cada productor. Tal precio-objetivo se ha establecido, por ejemplo, para el maíz en 1,645 pesos por tonelada “durante un plazo de cinco años fiscales” (por lo pronto es un buen precio, pero quien sabe si lo sea dentro de dos o cinco años). [Knochenhauer, 2003: 22]

Como puede observarse, las autoridades mexicanas sólo proponen medidas que de ninguna manera permitirán enfrentar con éxito la crisis agrícola. Incluso, el secretario de Agricultura, Javier Usabiaga, al aceptar que el campo se encuentra en crisis y reconocer que los recursos destinados a la actividad agropecuaria son limitados pues la banca comercial no apoya al campo, admitió que “no se tiene una política integral para atender a los campesinos del país”, [La Jornada, 20 de septiembre de 2002: 10] política que, por cierto, la dependencia al mando del funcionario tendría la obligación de elaborar para superar las limitaciones de los *blindajes*. Una de esas limitaciones, es el hecho de que el subsidio no se aplica para mejorar la eficiencia productiva sino apenas para evitar la expulsión de los agricultores del mercado, con lo cual todo seguirá igual y eso es empeorar.

Así mismo, el gobierno foxista mantiene en el campo el énfasis privatizador y de libre mercado que ha significado la destrucción de las formas colectivas de propiedad lo cual, aunado a la disminución de los subsidios a los productores, provoca el aumento creciente de las dificultades para producir que enfrentan los agricultores mexicanos, cuyos apoyos se han reducido notoriamente y los existentes, además de insuficientes, se concentran en unos cuantos productores.

En estas condiciones, la competitividad de los productores mexicanos frente a los norteamericanos se hace imposible.

Es un lugar común señalar que el sector agrícola en México vive una prolongada y profunda crisis, sin embargo debe insistirse en el hecho. El PIB agropecuario se encuentra prácticamente estancado; el campo se ha descapitalizado por el endeudamiento de los agricultores y el encarecimiento del crédito; también han caído los precios al productor e incrementado los costos de producción; los insumos se han encarecido y el desempleo es común en el campo con la consiguiente expulsión de sus trabajadores a Estados Unidos y las principales ciudades mexicanas; las importaciones de alimentos se han elevado extraordinariamente y sólo recientemente, quizá muy tarde y de manera insuficiente, con el *blindaje* se han reactivado los subsidios directos a los productores. Por último, también en el gobierno de Vicente Fox se han reducido los recursos destinados al campo.<sup>11</sup>

La actitud contradictoria y, en ocasiones, incoherente de los funcionarios del gobierno mexicano han complicado las cosas. Sus diferencias de opinión y actitud, hacen más difícil la solución de los problemas. Por ejemplo, mientras el ex secretario de Economía, Ernesto Derbez, señalaba que el presidente Fox “No se opondría a un consenso nacional entre la administración

<sup>11</sup> En el presupuesto de egresos para el 2003, que el gobierno de Vicente Fox envió a la Cámara Diputados, se destinaban a la Sagarpa 36 mil 366 millones de pesos; sin embargo, la presión de los agricultores obligó a elevar la suma presupuestada a 46 mil millones de pesos y, a finalmente, la Cámara de Diputados asignó para esa Secretaría 59 mil millones de pesos. [Paz, 2003: 9]

federal y la sociedad para rediscutir los acuerdos agropecuarios del TLCAN”, cuando todavía era secretario de Relaciones Exteriores, Jorge Castañeda establecía uno de los principios en que se ha sustentado la posición gubernamental frente a la demanda de los agricultores: “La solución a la pobreza en el campo, los subsidios agrícolas en Estados Unidos y la migración, no pasa por la renegociación del TLCAN, como algunos han planteado de manera simplista”, y aún más, puntualizó que hacerlo “sería muy costoso para toda la sociedad mexicana”.

Finalmente, en diciembre del año pasado, el presidente Fox anunció que era tiempo de darle una nueva visión al TLCAN y que “ya se negociaba con Estados Unidos y Canadá la forma de adecuarlo con el propósito de que responda a las necesidades de los tres países que lo firman.” [*La Jornada*, 11 de diciembre de 2002: 3]

Esta postura fue reafirmada por Javier Usabiaga, quien aseguró: “En el contexto de la revisión del TLCAN anunciada por el presidente Vicente Fox, también de renegociará el capítulo agropecuario.” No obstante, unos días después con el argumento de que el TLCAN: “No es solamente un acuerdo comercial con derechos y obligaciones que hemos asumido como nación, sino que forma parte de nuestras propias leyes”, el presidente se desdecía y rechazaba la posibilidad de retrasar la entrada en vigor de la desgravación a partir del 2003, pues dijo: “No es viable ni es conveniente [...] México realiza muchas exportaciones que igualan a las importaciones, por lo que no tiene sentido meternos en una bronca y perder lo más por lo menos”. [*La Jornada*, 21 de diciembre de 2002: 10]

A las contradicciones al interior de la clase gobernante, se sumó la intervención del gobierno norteamericano. En este caso, el subsecretario de Agricultura, J. B. Penn, declaró contundente: “Nos oponemos a cualquier apertura o negociación del TLCAN.” Y no sólo eso, sino que aconsejó: “La estrategia del gobierno mexicano para proteger a los agricultores nacionales ante la apertura comercial debe enfocarse en reformas estructurales en el campo y no en construir barreras al comercio”, y mostró su disgusto porque en México: “Se pactan incrementos de apoyo a los productos nacionales y medidas como el blindaje agrícola”. [Videoconferencia publicada en la revista *Macroeconomía*, número 113, México, diciembre de 2002: 14] Sin duda, quien las hace no las consiente.

Finalmente, el gobierno mexicano y los representantes de los agricultores en diciembre de 2002 acordaron iniciar las negociaciones para alcanzar un acuerdo nacional, que a principios de abril del 2003 no se había logrado concretar.

### Conclusión

Beneficiando a unos cuantos y marginando a los más, acentuando la polarización social y agigantando las asimetrías entre la economía mexicana y la norteamericana, ha venido funcionando en México el modelo neoliberal y la estrategia de inserción a la globalización, primero mediante la apertura apresurada e indiscriminada a las mercancías y el capital extranjeros y, luego, a través de la integración regional que ha significado una mayor dependencia de la economía mexicana a la estadounidense.

El modelo y la estrategia neoliberal de inserción subordinada a la globalización,

han fracasado en México aun en su propósito esencial: el crecimiento económico. Por supuesto, en todo lo referido al desarrollo los resultados han sido patéticos: el producto *per cápita* en el país no ha crecido en los últimos 20 años y en los dos años iniciales del gobierno de Vicente Fox el crecimiento de la economía ha sido nulo (menos del 0.5 por ciento anual y las cosas no parecen cambiar); además, según cifras oficiales vive en la pobreza el 54 por ciento de la población total del país y la mitad de ésta se encuentra en condiciones de extrema pobreza (en el campo esos porcentajes son 73 por ciento los pobres y 46 por ciento los extremadamente pobres); asimismo, el 50 por ciento de las entidades federativas ha elevado su índice de marginación, aunque la apertura haya permitido elevar las exportaciones y el ingreso de la inversión extranjera directa al país, lo cual ha beneficiado sólo a unos cuantos sectores económicos y a unas cuantas regiones.

Ante estos resultados, y dados los conflictos sociales que genera la integración regional transnacional subordinada, conviene reflexionar sobre lo que sigue al libre comercio y la apertura indiscriminada. En efecto, es necesario proponer al desarrollo social como prioridad nacional, lo cual significa dejar de concebir al crecimiento económico y a la integración regional como fines en sí mismos para convertirlos en instrumentos necesarios al logro de los objetivos nacionales de bienestar social.

En otras palabras, en el marco de una nueva estrategia para el desarrollo sustentada en las fuerzas y capacidades internas del país, la integración deberá cumplir un rol distinto al que ha venido desempeñado como reforzadora de la dependencia. Para lograr ese nuevo

papel, la integración deberá ser sometida, manejada y condicionada siempre por las necesidades del desarrollo. En todo caso: “Dado que no hay un engranaje directo en que el crecimiento se convierta en desarrollo, éste deberá ser la prioridad de los países en desarrollo, y ello es lo que podrá determinar una estrategia exitosa de integración global, no a la inversa”. [Sánchez, 2002: 1072]

En especial en el campo, por lo pronto y de inmediato, su situación actual que pone en riesgo la soberanía alimentaria del país y la sobrevivencia misma de la actividad agropecuaria, exige tomar una medida de ciru-

gía mayor: el retiro del capítulo agropecuario del TLCAN. A corto plazo no parece haber otra media viable y el Ejecutivo puede hacerlo apoyándose en las facultades que le otorga la Constitución y el capítulo VIII, artículo 801 del propio Tratado.

Paralelamente, incluyendo a todos los involucrados, deberá diseñarse una política de Estado que haga del campo una prioridad nacional para asegurar a los productores el acceso al crédito suficiente, oportuno y barato, además de sentar las bases para la transformación integral del campo que vaya desde el sistema educativo hasta el impulso a nuevas formas de organización para la producción, pasando por el desarrollo de la

#### BIBLIOGRAFÍA

- Calva, José Luis (2000) *México más allá del Neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Plaza-Janés, México.
- El Financiero*, (2002) 30 de diciembre
- De Ita, Ana (2002) “¿Quién teme al libre comercio?”, *La Jornada*, 30 de julio, p. 22.
- Estay, Jaime (2001) “Economía mundial y polarización económica y social”, en Caputo, Orlando, Jaime Estay y José María Vidal Villa, *Capital sin fronteras. Polarización, crisis y Estado-nación en el capitalismo global*, Icaria, Barcelona, España.
- Gil Olmos, José (2003) “Derbez y el autoengaño. Entrevista a José Luis Calva”, *Proceso*, número 1369, México, 26 de enero, pp. 22/25.
- Guillén Romo, Arturo. (2001) “Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, *Revista Comercio Exterior*, Volumen 51, número 6, México, junio de 2001, 468/479.
- Guillén Romo, Héctor. (2001a) “De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina”, *Revista Comercio Exterior*, Volumen 51, número 5, México, mayo.
- Juárez Sánchez, Laura (2002) *Globalización económica y producción de alimentos*, Universidad Obrera de México, México.
- Knochenhauer, Guillermo (2003) “Apertura comercial agropecuaria, una transición sin da de bono logías de producción que México la destrucción ambiental, además de esta-Mendoza Toro, Rafael (2002) “TLCAN y Bceel reglas comerciales claras y crear las manufacturas: Una revisión a distancia”. *El Financiero*, 4 de agosto, pp. 22/23.
- Otro mundo distinto del neoliberal es, sin duda posible y lo que empezamos a construir. *Manifiesto de la Red de Kiapas para el desarrollo*, publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional, Washington, USA, diciembre, pp. 18/21.
- Paz Sánchez, Fernando (2003) “Hora cero para el campo”, revista *Macroeconomía*, número 114, México, enero, pp. 8/11.
- Reynolds, Clark W. (1993) “Poder, valor y distribución en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Riordan Roett (compilador). *La liberalización económica y política de México*, Siglo XXI editores, México.
- Salinas de Gortari, Carlos (1990) “Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior”, *Revista Comercio Exterior*, Volumen 40, número 6, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, junio.
- Sánchez, Georgina (2002) “México-OMC: ¿y después del libre comercio?”, *Revista Comercio Exterior*, Volumen 52, número 12, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, diciembre, pp. 1068/1077.