

EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO

A DIEZ AÑOS DEL TLCAN

ECONOMÍAS DISPAREJAS, NEGOCIACIONES ASIMÉTRICAS
Y RESULTADOS PREVISIBLES

*Alicia Puyana**

*José Romero***

Introducción

El TLCAN es el elemento central de la liberalización de la economía mexicana emprendida como respuesta a la crisis de la deuda. A veinte años de iniciado el proceso de apertura y a dos lustros de vigencia del tratado, México es una de las economías de tamaño intermedio más abiertas del orbe. Sus aranceles se han abatido y el flujo de bienes, servicios y capitales es prácticamente libre; si bien esta liberalización no es plena, existen objetivos de política sectorial, en los capítulos automotriz, de textiles y de comunicaciones o mantenimiento de los estímulos a la maquila.

El TLCAN innovó en muchos sentidos e integra asimetrías inéditas: la potencia económica, tecnológica y política mundial con un país en desarrollo. Es una zona de libre comercio que incorpora aspectos y sectores que sólo se incluyen en mercados comunes o en uniones económicas: propiedad intelectual, intercambio de servicios, compromisos sobre inversión extranjera o los acuerdos paralelos ambiental y laboral.

El TLCAN también innovó al someter plenamente el sector agropecuario al proceso de desgravación arancelaria. Desde sus orígenes, los esquemas de integración económica regional han constituido un elemento de política comercial orientada a lograr ganancias marginales en productividad para el sector industrial. Entre países en desarrollo, la integración se consideraba una segunda opción óptima frente al proteccionismo sustitutivo y una vía hacia la segunda etapa de la industrialización. El sector agropecuario fue excluido o amparado por políticas especiales, como la Política Agropecuaria Comunitaria en la Unión Europea. Ni en la creación del GATT ni en las rondas de negociación posteriores se introdujo la agricultura.¹ La Ronda de Uruguay (RU) fue la primera en programar negociaciones en el sector agropecuario. De hecho, los conflictos que se manifestaron en torno a este tema fueron una de las razones que la prolongaron al punto de poner en peligro la firma de acuerdos definitivos. En las negociaciones de Doha, los desacuerdos sobre la agricultura demostraron que los conflictos de intereses entre los países desarrollados y los que están desarrollo parecen infranqueables, mientras los primeros no acepten reducir los

* Profesora-Investigadora de Flacso, sede México. Correo electrónico: <apuyana@flacso.edu.mx>.

** Profesor-Investigador del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México. Correo electrónico: <jromero@colmex.mx>.

¹ M. Finger, "GATT's Influences on Regional Arrangements", en Jaime de Melo y Arvind Panagariya, eds., *New Dimension in Regional Integration* (Cambridge, R.U.: Cambridge University Press, 1993).

subsidios a la agricultura y rehúsen abrir sus mercados a las exportaciones agropecuarias de los segundos.

En la agricultura mexicana, el TLCAN constituye una pieza clave de la política de modernización del sector iniciada con la reforma del artículo 27 de la Constitución, las medidas adoptadas al acceder al GATT y aquéllas instrumentadas en el marco de los programas de ajuste estructural; es decir, el TLCAN se erige como el instrumento de política sectorial agropecuaria que induciría los cambios en la ubicación de factores de producción necesarios para elevar su productividad. El gobierno buscaba que el TLCAN propiciara traslados de los factores productivos sectoriales: empleo, capital y tierra, desde aquellas actividades que no pudieran competir con las importaciones de Estados Unidos y Canadá, hacia aquellas competitivas en los mercados nacional e internacional. Estos movimientos inducirían ganancias de eficiencia por cambios en: 1) la estructura productiva, que suponían mayor producción de frutas y hortalizas, y contracción en el cultivo de granos básicos y oleaginosas; 2) el uso y retribución a factores que requerían menor empleo sectorial total, menor masa salarial total y más tierra e inversiones dedicadas a los productos competitivos, con mayores retribuciones a estos factores; 3) el intercambio comercial: mayores importaciones de granos básicos y oleaginosas y crecientes exportaciones de frutas y hortalizas. Como veremos, sí se han presentado algunos efectos.

Los intereses nacionales al negociar el TLCAN

Con el TLCAN, México buscaba un acceso más seguro al mercado de Estados Unidos;² utilizar los acuerdos comerciales para consolidar las reformas políticas internas; atraer las inversiones extranjeras; establecer un mecanismo de solución de controversias entre las partes; asegurar un crecimiento económico más acelerado y sostenido y, con ello, desalentar la emigración a Estados Unidos. En la agricultura, se mencionan los siguientes objetivos: garantizar el acceso libre de los productos mexicanos a los mercados de Canadá y Estados Unidos; asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste equilibrado del sector; brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor; asegurar el acceso de los productores a los insumos en condiciones de competitividad internacional; garantizar el derecho a establecer un sistema moderno de apoyos directos que sustituya los otorgados a través de mecanismos de protección comercial; procurar términos de intercambio que propicien un cambio a cultivos o actividades que generen mayor ingreso para el productor y crear mecanismos operativos que eliminen la discrecionalidad en la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias.

² Además de los documentos oficiales, es amplia la bibliografía que en diferentes épocas ha analizado los objetivos implícitos y explícitos que llevaron al gobierno de Salinas a plantear a Estados Unidos el interés por negociar el establecimiento de una zona de libre comercio. Para un estudio reciente sobre este tema, véase Alicia Puyana, *The Mexican Road to Open Regionalism. Trade Agreements with Developed Countries* (Santiago de Chile: CEPAL, 2002), que presenta una completa y actualizada bibliografía al respecto.

Estos intereses nacionales mexicanos enfrentaron los de Canadá y Estados Unidos. El primero buscó mantener los acuerdos de su tratado bilateral con el segundo y Estados Unidos se ha regido por un principio básico: “El punto de partida es que nosotros producimos en este país más de lo que podemos consumir, así que necesitamos acceso a mercados extranjeros para que nuestras familias rurales ganen un sueldo decente”.³

Un cambio radical de la posición mexicana en las negociaciones del TLCAN se produjo respecto a la agricultura, cuando se aceptó eliminar gradualmente y sin excepciones los aranceles ordinarios a todos los productos. México quería excluir el maíz y el frijol; Estados Unidos excluiría el tomate, los cítricos, el azúcar y otras legumbres que interesaban a México. Para ambos países, “resultaba más fácil negociar y hacer aceptar un acuerdo de acceso irrestricto a los mercados que tratar de negociar y definir una lista de excepciones”.⁴

México inició la reforma del sector agropecuario en los años ochenta con su ingreso al GATT, para lo cual acometió una intensa liberalización unilateral de su economía y puso en marcha las reformas estructurales.⁵ La RU del GATT introdujo por primera vez la agricultura en las negociaciones multilaterales y estableció la tarificación, conversión de cuotas y barreras no arancelarias en aranceles, una medida más transparente de protección. México aprovechó su condición de país en desarrollo y estructuró un arancel consolidado base con amplia protección para el sector: un arancel para carne de aves de 260 por ciento, con el compromiso de reducirlo a 234 por ciento en 2004, mientras que para el maíz, el arancel consolidado base fue de 215 por ciento con un compromiso de reducción a 194 por ciento en el año 2004.⁶ El hecho de que prácticamente 90 por ciento del intercambio agroalimentario lo realiza México con Estados Unidos deja sin valor estos niveles arancelarios de la RU y la posibilidad de proteger el sector. Empero, se mantienen como salvaguardas muchos de los compromisos en otras áreas, por ejemplo, mecanismos de desarrollo rural que México puede aplicar en caso de daño comprobable.

¿Asimetría entre las economías y simetría en los compromisos?

Las brechas económicas. En el momento de las negociaciones y firma del TLCAN era evidente que México estaba muy a la zaga de sus socios regionales y en el contexto de la OCDE, grupo al cual ingresaría por arte de la firma del acuerdo. El TLCAN

³ Senador Norman Coleman, carta de protesta por las recientes medidas antidumping aplicadas por el gobierno de México.

⁴ M.N. Gifford, “Agricultural Liberalization under NAFTA: The Negotiation Process”, en R.M.A. Loyns et al., comps., *Trade Liberalization under NAFTA: Report Card on Agriculture* (Texas: Centro de Políticas de Agricultura y Alimentación, Texas A&M University, 2001).

⁵ José Romero y Alicia Puyana, *10 años con el TLCAN. Las experiencias del sector agropecuario mexicano* (México: Flacso-Colmex, 2004).

⁶ Merlinda de Ingo, *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round. One Step Forward, One Step Back?*, Working Paper no. 1500 (Washington: Banco Mundial, 1995), 2.

conforma una región altamente asimétrica al considerar las distancias que separan el PIB/C mexicano y el estadounidense o la productividad económica.⁷ El PIB/C total estadounidense es entre 16 y 21 veces mayor que el mexicano en el periodo 1998-2001; mientras que el agrícola equivale a alrededor de 15 por ciento del PIB agrícola de Estados Unidos. Las ventas externas estadounidenses y las canadienses superan por una razón de 5 y 1.8 respectivamente a las mexicanas. La diferencia en las importaciones es superior. Las distancias se han ampliado, indicando que aún no hay indicios de convergencia entre México y los socios del TLCAN.⁸ Considerando estas distancias, algunos analistas sugirieron que de las negociaciones del TLCAN emanaría un esquema de centro y radios con mayores beneficios para la economía más desarrollada.⁹ No obstante, el TLCAN no prevé mecanismos compensatorios o transferencias para acelerar el crecimiento de sus miembros menos desarrollados, como los instrumentados por la UE o los que se establecieron en el Grupo Andino o en el Mercado Común Centroamericano.¹⁰ Como lo afirma Smith: “No hay [en el TLCAN] ningún tratamiento especial ni preferencial hacia México como país en desarrollo. Así las cosas, la participación de México en el TLCAN es un paso importante en la drástica liberalización de la economía mexicana iniciada en los ochenta [...] a pesar de las diferencias en los niveles de ingreso y las preocupaciones sobre los costos laborales del ajuste, los negociadores del TLCAN desarrollaron un cronograma muy acelerado y México se integrará rápidamente a la economía del resto de la región”.¹¹

Además de las distancias en lo económico, las negociaciones se dificultaron, pues enfrentaron a países muy distantes en otros ámbitos igualmente críticos, como el marco institucional, sobre todo en cuanto a la valoración que cada país otorgaba a la firma del acuerdo, y el marco democrático o no que cada gobierno enfrentaba en su respectivo país. México, con su economía más intervenida y regulada, y con una definición de las responsabilidades del Estado en la dirección de la economía originada en principios constitucionales diferentes, debió asumir los mayores costos al cambiar su modelo para hacerlo acorde con la normatividad del TLCAN, en el cual se plasmaron plenamente los principios anglosajones que priman en las economías de Estados Unidos y Canadá. Estos dos países otorgaban una valoración muy baja a un acuerdo de libre comercio con México, mientras el gobierno mexicano asumió la

⁷ Puyana, *The Mexican Road...*

⁸ Alicia Puyana y José Romero, “La convergencia económica y los acuerdos de integración: ¿hay enseñanzas del TLCAN para el ALCA?”, en J.L. Calva, *La economía mexicana en el décimo año de operación del TLCAN. Estrategias, desempeño, balance del TLCAN y alternativas* (México: UNAM, 2005).

⁹ G. Bhagwati, “Regionalism and Multilateralism”, en De Melo y A. Panagariya, eds., *New Dimension...*

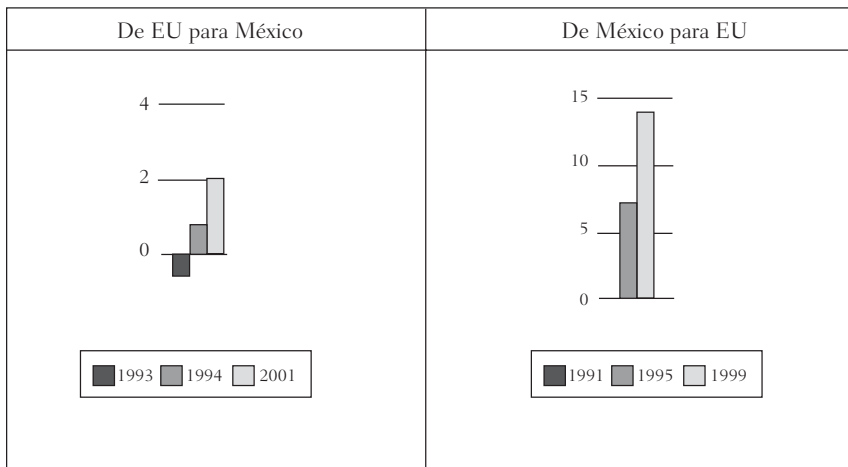
¹⁰ Alicia Puyana, *Economic Integration amongst Unequal Partners. The Case of the Andean Group* (Nueva York: Pergamon Press, 1982).

¹¹ M. Smith, “The North American Free Trade Agreement”, en D. Anderson *et al.*, “Cattle/Beef Subsector’s Structure and Competition Under Free Trade”, en R.M.A. Loyns *et al.*, “Structural Change as a Source of Trade Disputes under NAFTA”, Proceedings of the 7th Agricultural and Food Policy System Information Workshop (febrero de 2002), 85.

firma del TLCAN como la “tabla de salvación” de las reformas, la garantía del crecimiento económico y la estabilidad política.¹²

En agricultura las asimetrías son aún mayores. En efecto, la productividad de la agricultura mexicana en el periodo de las negociaciones era casi nueve veces menor que la estadounidense (véase la gráfica 1). Era de esperarse que estas brechas se reflejaran en un tratamiento preferencial en términos de plazos de desgravación, amplitud de las listas de productos por desgravar lentamente y en el margen de preferencia recíproca otorgado, y que disminuyeran con el avance de la integración de las dos economías, lo cual no ha sucedido como se desprende de la gráfica, pues en 2001 la productividad estadounidense superaba a la mexicana en una razón de uno a once.

GRÁFICA 1
MÁRGENES DE PREFERENCIA EN EL SECTOR AGROPECUARIO
ENTRE MÉXICO Y EU



FUENTE: U.S. International Trade Commission, “The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canadá FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy”, no. 3621 (agosto de 2003).

Esta baja productividad sectorial es resultado de múltiples factores que desde décadas atrás afectaron negativamente el desarrollo del sector y que han inducido el retroceso prematuro de la agricultura como fuente de generación del PIB, al tiempo que se mantuvo una elevada participación en el empleo total y se generó una falla estructural de la economía mexicana que afecta negativamente la evolución de la

¹² Para una discusión detallada de este punto, véase Puyana, *The Mexican Road...*

productividad total, de los ingresos, el crecimiento del sector industrial, el tamaño del mercado interno y aumenta el nivel de pobreza. La razón de la participación del sector agropecuario en el PIB total a la participación del sector en la mano de obra total indica el potencial del sector para generar empleo, ingresos y demanda interna. En el cuadro 1 aparece la participación del sector agropecuario en la formación del PIB y en el empleo totales para varios países.

CUADRO 1
PRODUCCIÓN, EMPLEO, COMERCIO EXTERIOR Y CONSUMO AGROPECUARIO
EN PAÍSES MIEMBROS DE LA OCDE

<i>Concepto</i>	<i>México</i>	<i>Canadá</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Japón</i>	<i>EU</i>	<i>OCDE</i>
PIB agropecuario/PIB total						
Promedio 1986-1988	7.7	2.7	2.5	2.8	1.9	2.8
Promedio 1992-1994	6.2	2.2	2.2	2.2	1.7	2.4
Promedio 1997-1999	4.9	2.2	2.2	1.7	1.5	2.1
Empleo agropecuario/Empleo total						
Promedio 1986-1988	n.d.	6.2	7.6	8.2	3.0	8.8
Promedio 1992-1994	25.7	5.4	5.6	6.0	2.8	9.0
Promedio 1997-1999	20.9	3.8	4.7	5.3	2.7	7.9
Consumo en alimentos/Total gasto consumo						
Promedio 1986-1988	25.2	11.9	17.8	n.d.	8.7	13.1
Promedio 1992-1994	22.5	10.7	15.8	n.d.	8.1	12.5
Promedio 1997-1999	22.1	9.8	15.7	16.4	7.4	12.2

FUENTE: Vicente Fox Quesada, III Informe de Gobierno, 2003, con información de OCDE, *Agricultural Policies in OECD Countries, Monitoring and Evaluation* 2002.

La participación del sector agropecuario mexicano en el PIB total es un tanto superior a la que registra el resto de los países desarrollados del cuadro, y la del empleo agropecuario en el total es considerablemente mayor. En el periodo 1997-1999, la participación del PIB agropecuario mexicano en el total fue 3.3 veces superior a la registrada en Estados Unidos, mientras que la participación del empleo sectorial en el total en el mismo periodo fue 9.1 veces mayor. Para que la productividad relativa de la agricultura mexicana fuera igual a la de Estados Unidos, el empleo sectorial debería reducirse en México casi 60 por ciento. Un ajuste de magnitudes elevadas, cuyos costos económicos y sociales difícilmente puede sostener economía alguna.

La reducida presencia agropecuaria en el PIB mexicano no es resultado del pro-

ceso normal de desarrollo. Todos los países del cuadro 1 tienen un nivel de desarrollo varias veces superior al de México, por lo cual la cercanía en la estructura del PIB sugiere que la economía mexicana muestra una falla estructural resultado de políticas macroeconómicas que, como la revaluación cambiaria o el sesgo urbano de la industrialización sustitutiva, discriminan a los sectores transables, intensivos en factores productivos locales, la agricultura en primer lugar. Se ha calculado que con el PIB/cápita actual de México la agricultura debería concentrar entre 12 y 15 por ciento del PIB.¹³

Durante décadas, el sector agropecuario mexicano ha acumulado severos déficit de inversiones que limitan la adopción de nuevas tecnologías, la integración del mercado nacional y la inserción en el externo. Se considera que una inversión pública que actúe como catalizador del crecimiento sectorial debe tener una participación en la formación bruta de capital fijo superior a la participación del sector en la generación del PIB.¹⁴ Para que las inversiones públicas actúen como catalizador del crecimiento sectorial, se debe subsanar el déficit de inversión pública en el sector agrícola que se ha mantenido relativamente constante, con una relación que sólo alcanza 17 por ciento de lo que sería recomendable según lo antes señalado. Para nivelar la inversión al punto considerado como neutro o mínimo se requieren inversiones, en pesos constantes de 1993, seis veces superiores a las realizadas en 2001.¹⁵ De esta forma, la inversión pública permitiría incrementar el monto de las inversiones totales por trabajador agropecuario que sí se han elevado a partir de 1993, para llegar en 2002 a cuatrocientos pesos corrientes,¹⁶ suma totalmente insuficiente comparada con los recursos que destina Estados Unidos o la Unión Europea, como veremos adelante. El contexto de bajas inversiones se complementa con la caída sistemática del crédito de fomento y el comercial, en una tendencia que ha afectado en mayor grado a la agricultura que al resto de la economía, lo cual es particularmente notorio a partir de la crisis de 1994-1995. El crédito otorgado por la banca comercial al sector agropecuario muestra una tendencia decreciente desde 1994 a la fecha, al caer de 5.9 a 2.8 por ciento del crédito total, mismo que acusa tendencia decreciente pero menos aguda.

Otro indicador de las asimetrías en medio de las que se negoció y se aplica el TLCAN son las diferencias en los montos de apoyo que Estados Unidos y otros países desarrollados transfieren al sector agropecuario para elevar su competitividad y consolidar mercados. En el cuadro 2, se presentan los montos del apoyo total equivalente per cápita al productor. Si bien los montos se han reducido, son con-

¹³ Según los aportes teóricos de H. Chenery y Moshe Syrquin, *Industrialization and Growth: A Comparative Study* (Nueva York: Oxford University Press, 1986), y los cálculos presentados en Romero y Puyana, *10 años con el TLCAN...*

¹⁴ En el cuadro 1, se habla de inversión total en lugar de pública, puesto que es difícil obtener datos específicos de inversión pública en zonas rurales, pero da una idea de la desatención sufrida por el sector agropecuario en materia de inversión. J. Ishan *et al.*, "The Forgotten Rationale for Policy Reform: The Productivity of Investments Projects", *Quarterly Journal of Economics* 114 (1995): 149-189.

¹⁵ Nafinsa, *Sistema de Cuentas Nacionales 1988-1999 y 1996-2001*.

¹⁶ Romero y Puyana, *10 años con el TLCAN...*

siderablemente mayores que los que otorga México. Disparidades similares se encuentran en los apoyos por hectárea o por trabajador. La brecha se agiganta en los apoyos en investigación y tecnología, y servicios de información, a los cuales Estados Unidos destina alrededor de 27 000 dólares al año y México sólo setecientos dólares. No obstante, como proporción del PIB, los apoyos mexicanos son ligeramente superiores a los del conjunto de la OCDE y de Estados Unidos, razón por la cual el gobierno debe intensificar sus presiones en los foros internacionales para que los países desarrollados los reduzcan hasta eliminarlos.

CUADRO 2
APOYOS TOTALES POR PRODUCTOS AGROPECUARIOS
EN DÓLARES CORRIENTES

	1986-1988	2000	2001	2002 ^{p*}
Canadá	271	180	171	192
Unión Europea	326	266	268	304
México	19	92	84	91
Noruega	743	555	522	635
Estados Unidos	282	337	342	317
OCDE	297	287	271	283

* p: provisional.

FUENTE: Cálculos propios con base en OCDE, *Agricultural Policies...*, 230.

¿Compromisos equilibrados?

La apertura de los mercados. En el sector agropecuario, el TLCAN constituye sendos acuerdos bilaterales entre México y Estados Unidos, Estados Unidos y Canadá y México con Canadá, en los cuales se integró el cuerpo del acuerdo entre Canadá y Estados Unidos. México obtuvo un periodo máximo de transición de diez o quince años para liberalizar por completo el comercio agrícola de ciertos productos (maíz, leche, granos, en los cuales Estados Unidos es exportador mundial). México otorgó idéntico plazo a Estados Unidos para sus productos sensibles (cítricos, fresas, tomates, caña de azúcar, entre otros), en los que México es competitivo. Para éstos se acordaron cuotas de importación libres de aranceles, que se aplicarían durante el periodo de desgravación y aranceles para las importaciones que sobrepasaran las cuotas.

Las etapas de desgravación van desde la total a la entrada en vigencia del acuerdo, el 1 de enero de 1994 (lista A), hasta la lista relacionada con los productos críticos, para los cuales se acordaron cuotas y aranceles por desmontar paulatinamente durante un periodo de quince años que culmina en 2008 (lista TRQ). Estados

Unidos obtuvo plazos y cuotas en los productos de interés para México, como las frutas y las hortalizas, al igual que México logró una gradual apertura de su mercado de maíz, otros granos, oleaginosas y cárnicos (véase el cuadro 3). México incluyó en la lista de diez años, con tarifas y cuotas, el comercio por un valor mayor (330 dólares) que el que recibió Estados Unidos (155 dólares), por lo que se considera que protegió en mayor medida sus productos sensibles. Una observación más detallada arroja otras luces. En las listas de productos críticos, aquellas de apertura en diez y quince años con tarifas y cuotas (las listas marcadas con los números 4, 5, y 6 en el cuadro), Estados Unidos incluyó intercambio que representa 17.3 por ciento de sus importaciones de México, mientras que nuestro país sólo pactó mantener cerrado su mercado durante esos periodos a 12.6 por ciento de las exportaciones estadounidenses. En nuestra opinión, las concesiones no reflejan plenamente las asimetrías existentes en el sector agropecuario entre México y sus socios del TLCAN al negociarse el acuerdo. Esta situación se suscitó porque México renunció a todo tratamiento especial en virtud de su menor desarrollo. “En efecto, se acordó, tan temprano como en 1990, durante la reunión de Houston, que México no sería tratado como país en desarrollo en las negociaciones, lo que significaba que no recibiría tratamiento preferencial en materias tales como periodos de transición para la eliminación de aranceles”.¹⁷

Si se considera que por preferencias sectoriales internas México decidió importar maíz por arriba de las cuotas pactadas y sin imponer los respectivos aranceles, se puede concluir que desprotegió más aceleradamente su mercado a la competencia estadounidense al tiempo que Estados Unidos observó una posición más proteccionista. Por la fuerza del cabildeo de los productores, el gobierno estadounidense no permite importaciones de jitomate superiores a las cuotas pactadas y siempre aplicó los aranceles y las cuotas correspondientes. México permitió importaciones de maíz amarillo por encima de las cuotas y sin arancel como respuesta a la presión de los grupos de productores (pecuarios, harineros) y para guardar la consistencia arancelaria, ya que se habían desgravado los productos finales elaborados con los bienes para los cuales se había pactado desgravación a quince años con cuota y arancel.

Margen de protección. En los acuerdos de integración “entre socios desiguales”, uno de los mecanismos para otorgar tratamiento preferencial a los menos desarrollados es el margen de preferencia frente a terceros países, que se mide como la diferencia entre el arancel aplicado a los países no miembros y el que se aplica a los participantes del acuerdo. En el caso de las uniones aduaneras, esta preferencia se otorga al pactarse un arancel externo común que respete las necesidades de desarrollo del socio más débil. El arancel externo común que resulta de las negociaciones por lo general se acerca al promedio de los aranceles de todos los países miembros. En las zonas de libre comercio, que no incluyen arancel común, se espera que los países más avanzados otorguen en su mercado mayor protección a las expor-

¹⁷ C. Maxwell y T. Brian, *The Making of NAFTA. How the Deal Was Done* (Nueva York: Cornell University Press, 2000).

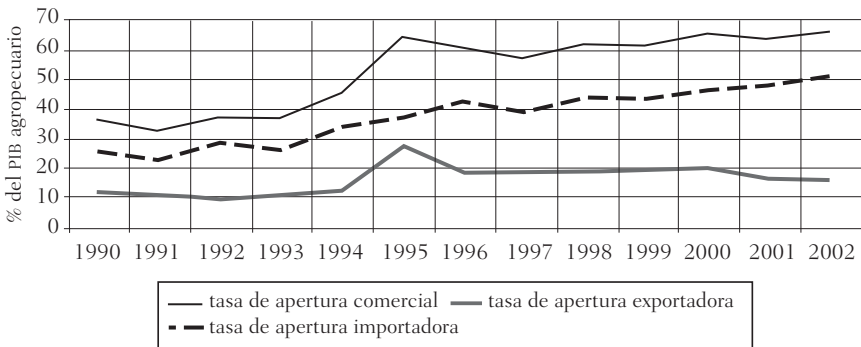
CUADRO 3
LIBERACIÓN DEL COMERCIO AGROPECUARIO MÉXICO-EU*
(MILLONES DE DÓLARES)

Periodo de transición	Exportaciones de México a EU		Importaciones de México provenientes de EU		Comercio bilateral	
	Valor absoluto	Participación porcentual	Valor absoluto	Participación porcentual	Valor absoluto	Participación porcentual
Inexistencia de aranceles o desgravación inmediata (A)	1 600	61.5	1 500	52.3	3 100	56.7
Periodo de transición de cinco años (B)	177	6.8	131	4.6	308	5.6
Periodo de transición de diez años (C)	375	14.4	875	30.5	1 250	22.8
Periodo de transición de quince años (C+)	75	2.9	0	0	75	1.4
Periodo de transición de diez años con TRQ	330	12.7	155	5.4	485	8.9
Periodo de transición de quince años con TRQ	45	1.7	208	7.2	253	4.6
Total	2 602		2 869		5 471	

* Basado en el comercio de 1991. A: inmediata; B: lineal a 5 años; C: lineal a 10 años; C+: 15 años, lineal en 10 y luego 5; TRQ: arancel-cupo; C o C+ más cupo. FUENTE: Gary Clyde Hufbauer y Jeffrey J. Schott, *NAFTA: An Assessment*, ed. rev. (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1993), 48.

taciones provenientes de los menos avanzados, que las que reciben de éstos. En el caso del TLCAN encontramos paradójicamente la situación opuesta a la esperada. El nivel promedio de los aranceles hacia los países no miembros del TLCAN difiere considerablemente entre países. En el sector agrícola, Estados Unidos tiene un arancel externo promedio cercano a 2.8 por ciento, en tanto que México aplica a los no miembros uno medio de 22 por ciento.¹⁸ Esa diferencia en el arancel hacia terceros países marca el rango de las preferencias y de la protección que cada país otorga a su producción nacional y a las importaciones desde los países miembros. En la gráfica 2, se ilustra la preferencia arancelaria recíproca resultante de tan divergentes tarifas de nación más favorecida aplicadas por México y Estados Unidos a terceros países. Mientras México otorga en su mercado una protección de 14 por ciento a las importaciones provenientes de Estados Unidos (y a su producción nacional), las ventas mexicanas a este país reciben una protección de sólo 2 por ciento. Por otra parte, el arancel agropecuario estadounidense cayó en dos puntos porcentuales al descender de 3.5 a 1 por ciento, en tanto que México redujo el suyo en favor de Estados Unidos 6.7 unidades porcentuales, de 14.5 por ciento a 7.8. Como esta medida de protección y de ventajas arancelarias, calculada como la proporción de la tarifa recaudada en aduana, representa el valor facturado, incluye los márgenes

GRÁFICA 2
TASA DE APERTURA IMPORTADORA, EXPORTADORA Y TOTAL
DEL SECTOR AGROPECUARIO



FUENTE: Cálculos propios con base en datos del INEGI.

¹⁸ Para la metodología del cálculo de la tarifa NMF (Naciones Más Favorecidas) y entre México y Estados Unidos, véase USITC, *The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy*, no. 3621 (Washington, D.C.: U.S. International Trade Commission, agosto de 2003). Véase también <www.usitc.gov>.

¹⁹ Las ventajas otorgadas a México, por ejemplo en hortalizas y determinadas frutas, han quedado minadas por tratamientos especiales acordados por Estados Unidos para otros países, por ejemplo, los centroamericanos y algunos de África del norte.

especiales por temporalidad.¹⁹ Esta metodología podría dar lugar a imprecisiones si no se evalúa integralmente la protección generada por barreras no arancelarias, picos arancelarios, ni tampoco las ventajas que obtendría un país en la negociación de un tratado comercial que elimine dichas medidas. Éste no es el caso, ya que el modelo empleado en el ejercicio de la USITC sí se considera el efecto de estos mecanismos de protección no arancelarios.²⁰

No obstante ése no es el arancel que determina el margen de preferencia a favor de México, pues Estados Unidos concede trato arancelario preferencial unilateral en varios acuerdos comerciales y programas,²¹ de los cuales el promedio de los aranceles aplicados es inferior al de NMF y todos reducen la preferencia otorgada a México, en términos generales, 50 por ciento.²² El margen de preferencia a favor de México respecto a Israel y Jordania sería solamente de 1.7 y de 1.9 por ciento, respectivamente.²³ Con tan reducido margen de protección a los productos agropecuarios mexicanos en Estados Unidos frente a productos similares provenientes de estos países, una revaluación real por arriba de ese porcentaje o ganancias en productividad o reducción competitiva del margen de utilidad pueden eliminar la ventaja de acceso al mercado estadounidense que tiene México. En contraste, el grado de protección que se otorga a Estados Unidos frente a otros países con los cuales México no ha firmado convenios puede, en promedio, superar 20 por ciento. Independientemente del método de cálculo, la preferencia arancelaria a favor de México es muy reducida y se puede erosionar fácilmente, minando la capacidad competitiva de las exportaciones mexicanas.

Los acuerdos en el capítulo agropecuario del TLCAN

¿Mercados administrados? Ambos países aceptaban eliminar todas las barreras no arancelarias para enero de 1994, y mantener mecanismos de protección a mercancías sensibles (en el caso de México, salvaguardas en cerdo, café instantáneo, papa congelada y manzana). Todos los aranceles agrícolas debían suprimirse gradualmente en tres periodos quinquenales sucesivos hasta liberalizar por completo el

²⁰ USITC, "The Impact of Trade...". Sin embargo, en nuestra opinión, el estudio de la USITC sí considera estos elementos no arancelarios, ya que implícitamente está incluida la tarificación.

²¹ Son el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC), que norma la aplicación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC); la Ley sobre Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBPTA), basada en la LRECC; la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (LPCPA), modificada por la Ley de Preferencias Comerciales y Erradicación de la Droga para los Países Andinos (ATPDEA), y la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA). Adicionalmente a las anteriores, Estados Unidos ha suscrito acuerdos comerciales con Chile, Singapur y los países centroamericanos.

²² Romero y Puyana, *10 años con el TLCAN...*

²³ Debido a que no contamos con la información de la OMC sobre los aranceles de México a Estados Unidos y los de NMF, no podemos ahondar en este análisis.

comercio de productos agrícolas en 2008. Los acuerdos permitían a ambos países establecer las medidas sanitarias y fitosanitarias que consideraran adecuadas, con la condición de que se basaran en principios científicos. Se pactó también la creación de mecanismos para evitar las prácticas desleales y solucionar las controversias.

Estados Unidos aceptó eliminar todas las restricciones cuantitativas, establecer contingentes arancelarios y otorgar a México periodos de transición más prolongados para el maíz, el frijol, las hortalizas, el jugo de naranja y el azúcar. Aquel país abrió el mercado inmediatamente a 61 por ciento de las exportaciones agrícolas mexicanas, incluso a productos importantes como el ganado y varias frutas y hortalizas, al tiempo que postergó la apertura para las exportaciones agrícolas mexicanas más importantes (como los tomates) un periodo de diez años para la supresión gradual de los aranceles, y aplicó un criterio estacional a algunas exportaciones mexicanas importantes (pepinos, melones), aunque manteniendo un periodo de protección de quince años durante la temporada estadounidense. Estableció cuotas al jugo de naranja concentrado y congelado, que conservan un periodo de protección de quince años, y mantuvo un periodo de protección de quince años para el azúcar, aunque México podría exportar 25 000 toneladas métricas durante los primeros seis años; al séptimo, la cuota correspondería al superávit de azúcar del país.²⁴ Mantiene salvaguardas (*snap back*) en periodos estacionales sobre algunas exportaciones fundamentales de México, como los tomates, las berenjenas, los pimientos, las calabazas, las sandías y las cebollas.

México concedió a Estados Unidos la liberalización inmediata de 35 por ciento de las exportaciones agrícolas de este país. El resto está sujeto a un periodo de transición más prolongado y al establecimiento de un periodo de quince años para el maíz, a partir de un arancel base de 215 por ciento con reducciones anuales de 8.6 puntos porcentuales para los primeros seis años, y de 18.2 por ciento para los nueve años restantes. Se comprometió a liberalizar gradualmente (reducción lenta de los aranceles y un cupo fijo, libre de aranceles) maíz, cebada y malta, frijol, papa fresca, carne de aves, grasas animales, leche y huevos. El cupo se determina sobre la base del volumen promedio importado durante los tres años precedentes.

Los compromisos de Canadá y México contemplan la liberalización inmediata de 80 por ciento de las importaciones agrícolas provenientes de México, con inclusión del jugo de naranja y la apertura inmediata del mercado mexicano a 40.3 por ciento de las importaciones de Canadá. El comercio restante entre ambos países quedaba sujeto a periodos de supresión gradual de entre cinco y quince años, aunque manteniendo excepciones para productos lácteos, aves, huevos y azúcar.²⁵

Derechos antidumping y salvaguardas. Se acordó que el apoyo interno y las exportaciones a terceros países debían negociarse en el marco multilateral de la RU

²⁴ Éste ha sido un tema de controversia entre México y Estados Unidos.

²⁵ J. Whally, "Regional Trade Arrangements in North America: CUSFTA and NAFTA", en De Melo y Panagariya, eds., *New Dimension...*; J. Wonnacott, "Canada's Role in NAFTA: To what Degree Has it Been Defensive?", en Bulmer-Thomas *et al.*, comps., *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?* (Londres: Macmillan-University of London, 1994).

del GATT. Esta alternativa dio a los tres países mayor poder de negociación con la Unión Europea.²⁶ Cada una de las partes puede aplicar derechos compensatorios a las importaciones agrícolas subsidiadas, de conformidad con las obligaciones establecidas en la OMC. La aplicación de subsidios a las exportaciones de productos agrícolas entre Canadá, Estados Unidos y México se considera “inadecuada”. Sin embargo, los tres países pueden aplicar subsidios a los productos exportados entre sí, a fin de contrarrestar las exportaciones subsidiadas de otros países, principalmente de la Unión Europea.²⁷ Las investigaciones antidumping se han convertido en un factor de tensiones crecientes entre los países miembros del TLCAN. Según Gifford, la aplicación de medidas comerciales correctivas en el TLCAN tiene dos efectos: por un lado, permite proteger a los productores nacionales y, por el otro, dificulta el acceso a los mercados de exportación.²⁸

Medidas sanitarias y fitosanitarias. Los compromisos se basan en los acuerdos del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (CUSFTA) sobre esta materia —considerados por muchos como innovadores—, y que sirvieron como modelo para la RU. La meta era reconocer que no podían utilizarse las normas sanitarias y fitosanitarias para soslayar la liberalización. Al mismo tiempo, era preciso garantizar la protección sanitaria de las plantas, los animales y los seres humanos.

La solución de controversias comerciales en el sector agrícola. Estas controversias han sido las más frecuentes y difíciles desde la entrada en vigor del TLCAN especialmente para Estados Unidos y Canadá, mientras que para el caso de México han sido de menor intensidad, “tal vez porque muchas empresas mexicanas no tienen los recursos para financiar un panel de controversias y por el hecho de que todo el proceso puede durar cuando menos un año”,²⁹ y porque éstos no son vinculatorios. Las controversias se originan en las ambigüedades del propio tratado, que llevan a litigios de interpretación.³⁰ En efecto, “el texto legal del TLCAN no establece ninguna armonización de las leyes comerciales de los tres países miembros respecto de las prácticas comerciales injustas y el uso de subsidios”; este silencio comercial es fuente de controversias que perjudican en mayor medida a los exportadores canadienses y mexicanos, “porque los exportadores estadounidenses son capaces de manipular a su favor las complejidades del sistema regulatorio comercial estadounidense”.³¹ Lejos de crear un campo nivelado para la solución de controversias, los mecanismos que se instituyeron en el TLCAN, en la medida en que éste “no estableció nuevos

²⁶ Smith, “The North American Free Trade Agreement”.

²⁷ Gifford, “Agricultural Liberalization...”.

²⁸ Esto difiere significativamente de la Unión Europea, donde tales medidas comerciales correctivas no están permitidas en el plano intrarregional. *Ibid.*

²⁹ I. Morales, “The Mexican Crisis and the Weakness of the NAFTA Consensus”, *The Annals of the American Academy of Political Social Science* 550 (marzo de 1997): 130-152.

³⁰ M. Burfisher *et al.*, “NAFTA Trade Dispute Resolution: What are the Mechanisms?”, en R.M.A. Loyns *et al.*, eds., *Trade Liberalization...*, 132-142.

³¹ Morales, “The Mexican Crisis...”.

procedimientos, prácticas o normas independientemente de la ley comercial de Estados Unidos, «[...] los cuales están sesgados a favor del demandante nacional» [...] por lo general son «utilizados por empresas estadounidenses para obtener protección y refugio de la competencia extranjera».³² En estas condiciones,

la práctica administrativa estadounidense es tan ad hoc y arbitraria que no existe un campo de juego parejo. Esto se debe a que las empresas extranjeras tienen menos derechos legales bajo la ley comercial estadounidense que las partes nacionales. Nada en el TLCAN ha cambiado este arraigado sesgo administrativo.³³ Aun más grave, el TLCAN, como cualquier tratado internacional, debe interpretarse, y Estados Unidos, en caso de diferencias en interpretación, o de existir conflicto entre las normas del TLCAN y la legislación estadounidense, esta última prevalece sobre el TLCAN.³⁴ Acudir a los paneles bilaterales tampoco garantiza que un fallo favorable a México (o a Canadá) dé por terminado el litigio, ya que un fallo desfavorable a un empresario estadounidense “proporciona a los productores de ese país más terreno para nuevas disputas”.³⁵

Los gobiernos, los productores y los exportadores han desarrollado mecanismos informales que funcionan paralelamente a los formales del tratado, para facilitar la comunicación entre los funcionarios y los comités y grupos de trabajo responsables de su administración. Los mecanismos formales se describen en los capítulos XIX, XX y XI.

Todos los países miembros pueden aplicar sus propios derechos antidumping y compensatorios siempre y cuando los hagan públicos e informen al país exportador sobre la marcha de las investigaciones. Pueden aplicarse derechos antidumping si el precio de las importaciones se considera menor que su justo valor, suponen (y se comprueba) un perjuicio para los productores nacionales. El país exportador puede emplear derechos compensatorios sobre los bienes importados como forma de equilibrar los subsidios otorgados a los productores o exportadores.³⁶ Pese a que se suponía que los paneles bilaterales emitirían decisiones obligatorias, claramente esto no ha sucedido así. En el caso de dumping al trigo canadiense, a pesar de que tres paneles dictaminaron que ése no es el caso, los productores estadounidenses mantienen vigente el conflicto y apelan los fallos. Este carácter no obligatorio de los mecanismos de solución de controversias en el TLCAN no tiene paralelo en la Unión Europea donde tanto los miembros grandes como los pequeños “están obligados por las decisiones de la Corte Europea. De esta manera, la Comunidad ha desarrollado una capacidad de reducir el síndrome de influencia de las grandes potencias[...]”.³⁷

³² Rugman y Anderson, “NAFTA and the Dispute Settlement Mechanisms: A Transaction Costs Approach”, *The World Economy* 20, no. 7 (1997): 935- 950.

³³ *Ibid.*

³⁴ Barry Appleton, *Navigating NAFTA: A Concise Users Guide to the North American Free Trade Agreement* (Toronto: Carswell, 1994).

³⁵ Daniel Drache, “Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN”, en Arturo Borja Tamayo, comp., *Para evaluar al TLCAN* (México: ITESM-Porrúa, 2001).

³⁶ Burfisher *et al.*, “NAFTA Trade Dispute...”.

³⁷ *Ibid.*

Efectos previstos

Como se ha discutido, los efectos esperados de la apertura del sector agropecuario a la competencia externa iniciada a mediados de la década de los ochenta y proseguida con la firma del TLCAN fueron, en primer lugar, aumentos en la productividad sectorial por eficiencia en la ubicación de los factores productivos y por mejoras en los términos del intercambio. Estas ganancias resultarían al vincular más estrechamente los precios internos con las cotizaciones mundiales. En el balance habría sectores beneficiados y perjudicados.

La trayectoria de la productividad. Para establecer en qué grado se han logrado los efectos esperados por los negociadores y los analistas que evaluaron ex ante los resultados del TLCAN en el sector agropecuario, es importante medir qué tanto se ha abierto este sector a la competencia internacional. En la gráfica 3, se ilustra la tasa de apertura del PIB agropecuario, medida como la relación de las importaciones más las exportaciones agropecuarias al PIB sectorial. La tasa de apertura sectorial muestra un avance sostenido desde 1993. Algunas observaciones son pertinentes: en primer lugar, el fuerte ascenso de la tasa durante 1994-1995, cuando por la crisis se devaluó la moneda y aceleraron las exportaciones. En segundo término, son las importaciones el factor de mayor peso en la tasa, ya que representan 50 por ciento del PIB. En tercer lugar, las exportaciones, si bien han crecido como proporción del PIB agropecuario, representan menos de 20 por ciento de éste. La apertura exportadora se dinamizó durante 1994-1995, pero se estancó en 2000 e incluso descendió posteriormente; es decir, la tasa de penetración de las importaciones es mucho más dinámica y de mayor peso que la tasa de apertura exportadora. Con un coeficiente de apertura de 66 por ciento del PIB es de esperar que haya una fuerte transmisión de los precios externos a la economía con claros efectos sobre los precios internos, la productividad, el empleo y los ingresos.

Desde 1993 ha habido efectivamente ganancias de eficiencia, en el sentido de que el valor agregado por trabajador ha aumentado sensiblemente. La productividad de la agricultura continúa como la más baja de todas las actividades de la economía a pesar de las mejoras que presenta a partir de 1993 respecto de la economía total y del sector pecuario.

Una vez constatado el aumento en productividad, es necesario explorar cómo se han distribuido esas ganancias. En teoría, "si el precio relativo de un bien es más bajo en el mercado internacional que en el mercado interno, la apertura comercial: 1) perjudica a todos los individuos vendedores netos de ese producto antes y después de la apertura comercial y 2) beneficia a todos los nacionales que fuesen compradores netos de ese bien antes y después de la apertura". Así las cosas, el beneficio neto con la apertura o la integración depende de si los beneficios totales de los ganadores superan los costos de los perdedores, de forma que haya recursos para compensar a los perdedores en montos exactos a sus pérdidas, y conservar ganancias para los ganadores. En la práctica, las compensaciones se realizan a través de transferencias fiscales (gravando a los ganadores y transfiriendo total o parcialmente esos

impuestos a los perdedores). En México ha habido ganancias en productividad, pero no una compensación, pues, como todos los países en desarrollo, México carece de los mecanismos para realizar las transferencias. La política fiscal está mediada por el sistema político y por la estructura de poder. Esto se constata con los ingresos rurales.

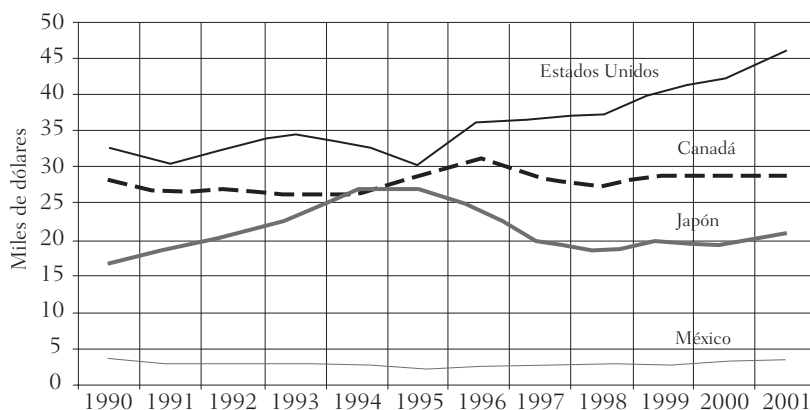
De 1993 a 2001, el crecimiento de la productividad de la agricultura fue más de dos veces superior que el del resto de la economía. Más precisamente, el valor del PIB nacional en 2001 fue 10.7 por ciento mayor que en 1993, el de la agricultura fue 23.4 por ciento mayor, y el del sector pecuario, 5 por ciento menor. Lo anterior significa que la agricultura mexicana presenta ganancias de eficiencia a partir de 1993, ya que el valor agregado por trabajador fue superior en 2001 que en 1993. Estas ganancias tienen como correlato que la agricultura no haya absorbido empleo, perdiendo peso en el empleo total. Aun suponiendo que la agricultura hubiera mantenido su participación en el empleo total, habría ganancias en eficiencia aunque menores, pues el crecimiento del PIB agrícola fue mayor que el del empleo total. Si bien el crecimiento de la productividad del sector agrícola estrechó un tanto las brechas internas respecto de la economía nacional y el sector pecuario, no ha logrado reducir la distancia con la productividad del sector en Estados Unidos y otros países (véase la gráfica 3).

Impacto sobre los ingresos rurales. Otro efecto previsto de la apertura comercial era que volúmenes importantes de mano de obra en las zonas rurales se tornarían innecesarios.³⁸ Se previó que el cambio en la mezcla de producción inducida por los precios relativos reduciría la demanda de trabajo agrícola y, si este exceso de oferta no encontraba ocupación en otras actividades rurales o en otros sectores de la economía, los salarios rurales caerían.³⁹ Esta situación afectaría a los trabajadores agrícolas sin tierra y a los propietarios de predios que complementan su ingreso como asalariados en otras actividades agropecuarias.

³⁸ En un estudio sobre los efectos del TLCAN, titulado "TLC y agricultura: ¿funciona el experimento?", coordinado por Schwentesius en 1988 (cuatro años después de la entrada en vigor del TLCAN), de Janvry y Sadoulet se plantearon de esta manera el problema que representaba el ajuste: "Al redefinir el TLCAN las ventajas comparativas ya no en los cereales, sino en la producción de fruta y hortalizas, y con la preocupación de que la pérdida de competitividad del maíz produzca el desplazamiento de familias campesinas, contribuyendo así a la emigración internacional, se plantea la pregunta central sobre si estas mismas familias campesinas hoy ocupadas en la producción de maíz pueden: 1) reconvertir su actividad hacia la producción de fruta y hortalizas; 2) modernizar su maíz hasta que pueda competir con las importaciones". A. de Janvry *et al.*, "El TLCAN y la agricultura: evaluación inicial", en Rita Schwentesius *et al.*, eds., *TLC y agricultura: ¿funciona el experimento?* (México: CIESTAM-Universidad Autónoma de Chapingo, 1998), 34-35.

³⁹ Santiago Levy y Sweder van Wijnbergen, *Mexican Agriculture in the Free Trade Agreement; Transition Problems in Economic Reform*, Technical Papers no. 63 (OECD Development Center, mayo de 1992), 55; José Romero y Antonio Yúnez, *Cambios en la política de subsidios. Efectos sobre el sector agropecuario*, documento de trabajo no. XVI (México: CEE, El Colegio de México, 1993), 49; Andrés Casco y José Romero, "Propuesta de gasto público para el campo", *Estudios Económicos* 12, no. 1 (enero-junio de 1997): 37.

GRÁFICA 3
PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA POR TRABAJADOR



FUENTE: Cálculos propios con base en OCDE, *Agricultural Policies...*

En las áreas rurales los salarios caen porque la mano de obra no puede trasladarse de la agricultura a otras actividades, y porque con la apertura tiende a reducirse el peso del maíz de temporal, que es una actividad intensiva en trabajo. Esto lleva a que la nueva producción sea menos intensiva en trabajo que la que se obtenía sin la apertura, por lo que los salarios reales tienen que caer para restablecer el pleno empleo.⁴⁰

Como se vio, la agricultura no absorbió empleo. La magnitud de la pérdida de empleo varía, según diversos autores. López, Clavijo y otros sugieren que por los cambios en la estructura del producto agrícola, desde la apertura, se han perdido setecientos mil empleos que se hubieran generado de no haber sido por esos cambios.⁴¹

CUADRO 4
REMUNERACIONES PROMEDIO EN 1996 Y 2001 COMO RAZÓN
DE LAS RESPECTIVAS REMUNERACIONES PROMEDIO EN 1993

	<i>Agricultura</i>	<i>Ganadería</i>	<i>Total nacional</i>
1996	0.76336	0.80237	0.83172
2001	0.83655	0.94868	1.10077

FUENTE: Cálculos propios a partir de datos del INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México e informes presidenciales (varios años).

⁴⁰ Casco y Romero, "Propuesta de gasto...", 41 y 82.

⁴¹ Julio López, "El empleo durante las reformas económicas", en F. Clavijo, comp., *Reformas económicas en México, 1982-1999* (México: FCE-UNAM, 2000), 312-350.

Polaski ubica la pérdida de empleos en más de un millón, muy superior a Romero y Puyana.⁴² Esta trayectoria empeora, ya que no ha habido crecimiento de empleo en volúmenes compensadores ni en las manufacturas (maquila o no maquila), ni en actividades rurales no agropecuarias. Se ha abultado el sector informal de servicios, de baja productividad y menores ingresos y se ha propiciado el traslado del empleo hacia actividades menos eficientes.

A pesar de las ganancias en productividad y el estancamiento del empleo, los salarios reales en la agricultura y en el sector pecuario cayeron sensiblemente con la crisis cambiaria de 1994-1995 y no se han recuperado (véase el cuadro 4). En 2001, los salarios promedio en el sector agrícola eran 16 por ciento menores que en 1993 y las remuneraciones promedio en el sector pecuario eran 5.1 por ciento superiores, a pesar de que decayera su productividad.

La evolución de los precios. Para el sector agropecuario, la política de apertura comercial implicaba el ajuste gradual de sus precios a sus referencias internacionales, especialmente en el caso de granos y oleaginosas, para los cuales se esperaban ajustes a la alza. Las cotizaciones externas no reflejan los costos marginales de producción, ya que están influidas, entre otros, por las políticas de apoyo y de fomento de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.⁴³ También actúan en diversas direcciones otros cambios en el balance del mercado internacional; por el lado de la demanda, el acelerado y prolongado crecimiento económico de China, cuya importante demanda de granos ha desacelerado la caída de los precios, y por el lado de la oferta, hay que mencionar la reincorporación de otros oferentes de cereales (como Ucrania) y de café (como Vietnam).

Desde mediados de los setenta, la escasez de alimentos elevó los precios e incentivó la apertura de la frontera agrícola e inversiones en desarrollo científico y tecnológico. Luego de caer en la primera mitad de los ochenta, a fines de esa misma década los precios subieron hasta alcanzar un máximo en 1997 (véase la gráfica 4). En dólares de 1990, los niveles récord del periodo 1970-1980 no se han restablecido, por el acelerado crecimiento de la oferta y la maduración de las inversiones en ciencia y tecnología. Este ambiente de precios bajos predominó durante las negociaciones de la RU del GATT y explican que se pactaran aranceles vinculatorios y apoyos al productor elevados.⁴⁴ Durante las negociaciones del TLCAN (1989-1993), los precios de los cereales representaban cerca de 55 por ciento del nivel de 1980. Una recuperación considerable de los precios internacionales de los cereales y otros productos agrícolas se registró durante el bienio 1995-1996, para descender por debajo del nivel de 1980, hasta mediados de 2001, cuando se presenta una fuerte recuperación.⁴⁵

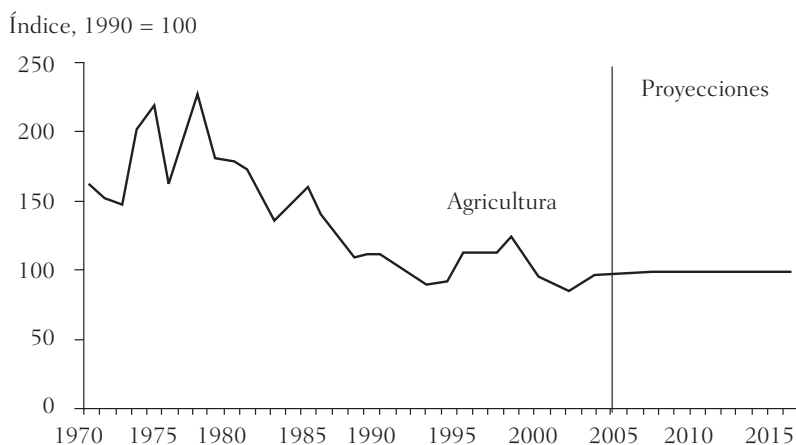
⁴² Romero y Puyana, *10 años con el TLCAN...*

⁴³ Banco Mundial, *World Economic Prospects and the Developing Countries 2003*. En la sección D se analizaron los apoyos al productor sufragados por los países de la OCDE.

⁴⁴ De Ingco, *Agricultural Trade...*, 2.

⁴⁵ Banco Mundial, *World Economic Prospects...*, ediciones correspondientes a los años de 1998 a 2004.

GRÁFICA 4
EVOLUCIÓN DE LARGO PLAZO DE LOS PRECIOS AGRÍCOLAS



FUENTE: Banco Mundial, *World Economic Prospects and the Developing Countries*, 1998-2004.

La evolución de los precios agrícolas en los últimos años se debe en parte a los apoyos al sector agropecuario en los países desarrollados, a sus inversiones en investigación y desarrollo para elevar la productividad e incrementar la oferta. Esta mayor oferta deprime los precios cuando la demanda no se expande al mismo ritmo, como ha ocurrido desde 1996.

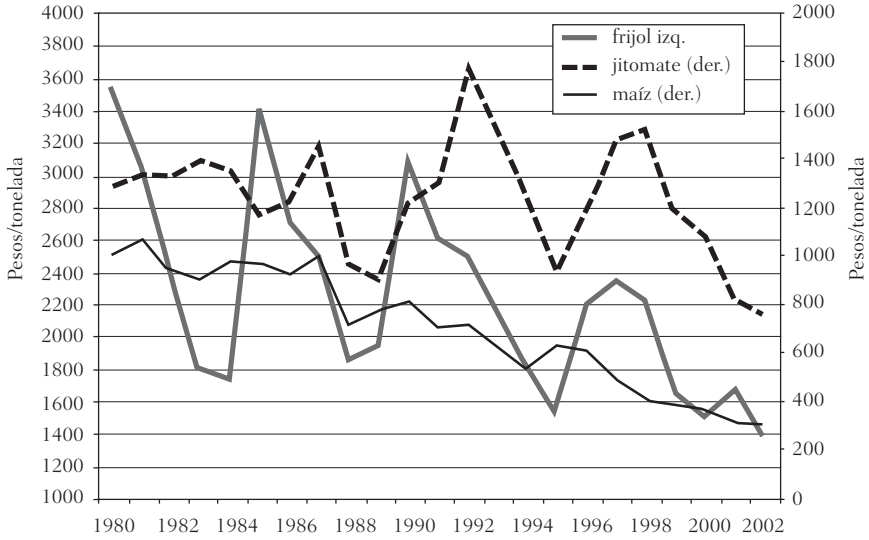
A partir de 1996, entró en vigor la nueva Ley Agrícola 1996-2002 de Estados Unidos, en la que, si bien se sustituyen los precios objetivo por producto, por pagos directos, la flexibilidad en las condiciones de producción y la eliminación de requisitos de *set-aside* generan incentivos para elevar la producción de algunos granos en el corto plazo.⁴⁶

Como se esperaba, los precios internos se vincularon más estrechamente con los externos y acusan agudas caídas en prácticamente todos los productos transables, ya sean importables o exportables, como se evidencia en las gráficas 5 y 6. El descenso de los precios del tomate y otros productos de exportación de México sugiere una pérdida del valor retorno de las ventas externas, menores ingresos a los productores y ganancias de los consumidores. Esta conclusión debe ponderarse con el análisis de la evolución del salario real y del índice de precios de los productos agrícolas y agroalimentarios al consumidor.⁴⁷

⁴⁶ Romero y Puyana, *10 años con el TLCAN...*

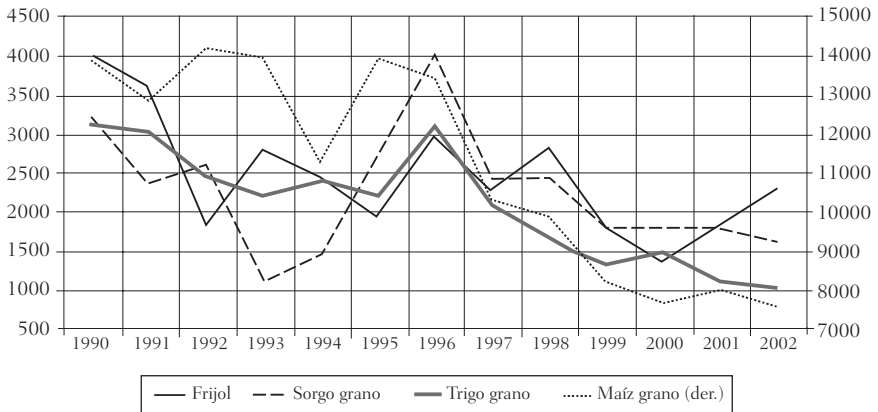
⁴⁷ En el módulo sobre seguridad alimentaria, se presenta información sobre la evolución de los precios al consumidor.

GRÁFICA 5
 PRECIOS DE JITOMATE, FRIJOL Y MAÍZ ENTRE 1980 Y 2002
 (PESOS CONSTANTES DE 1993 POR TONELADA)



FUENTE: Cálculos propios basados en Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa).

GRÁFICA 6
 VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS BÁSICOS 1990-2002
 (MILLONES DE PESOS DE 1993)*



* Los valores de dos ejes son millones de pesos de 1993. En el eje derecho el precio del maíz.
 FUENTE: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, disponible en <www.siap.sagarpa.gob.mx/AnxInfo/>.

Esta creciente vinculación de las cotizaciones internas y las externas generó, en la fase de reducción de precios, el deterioro en el precio nacional del maíz y afectó a los productores. Los programas de ASERCA han compensado a los productores comerciales, no así a los chicos. El Banco Mundial sugiere que también los productores de autosuficiencia que comercializan parte de su producción en los circuitos locales se ven negativamente afectados por la caída de los precios del maíz y el frijol.⁴⁸

La caída de los precios se enfrenta con una elevación en la producción y en los rendimientos, los que no lograron mantener el valor total de la producción y los ingresos, ya que el deterioro de las cotizaciones fue superior al aumento de volumen de la producción. La producción agrícola aumentó a un ritmo de 2.2 por ciento durante el periodo 1993-2000. La más dinámica es la producción de frutas y legumbres.⁴⁹

Resulta evidente la casi total pérdida sostenida del valor a partir de los inicios de los noventa, con una recuperación en 1994-1995, coincidente con la devaluación cambiaria. El descenso en el valor de la producción del sector y de su participación en el PIB total responde a la acción combinada del descenso en los precios, parcialmente contrarrestado por el aumento en la producción de los productos más importantes en la estructura sectorial. El ajuste de los precios resultó superior al ajuste en cantidades.

Los efectos sobre los equilibrios comerciales externos. De 1993 a 2002, el comercio exterior agrícola creció en términos reales a una tasa menor que el comercio exterior total. Luego de un notable incremento entre 1993-1995, las exportaciones agrícolas cayeron. Las importaciones han sido más dinámicas y el déficit externo sectorial se ha incrementado (véase la gráfica 7). Con el estímulo de la sobrevaluación cambiaria, el equilibrio del mercado interno se ha restablecido con importaciones y no con aumentos en producción que satisfagan el crecimiento de la demanda. Por esta razón, se ha elevado la participación de las importaciones en la satisfacción del consumo aparente.⁵⁰ El sector pecuario registra un déficit comercial que resulta del crecimiento negativo de sus exportaciones durante la última década y del fuerte crecimiento de las compras externas. El sector agropecuario registró en 2002 el mayor déficit comercial desde 1980. El comercio agrícola y pecuario externo acusa alta sensibilidad al tipo de cambio real. En 1995, las importaciones disminuyeron y las exportaciones aumentaron como resultado de la devaluación, y se registró con ello un significativo superávit sectorial. Lo mismo sucedió en 1997 con la depreciación de la moneda; en ese año se observa una disminución del déficit comercial agrícola.⁵¹ En el sector agroalimentario también se presentó el déficit comercial.

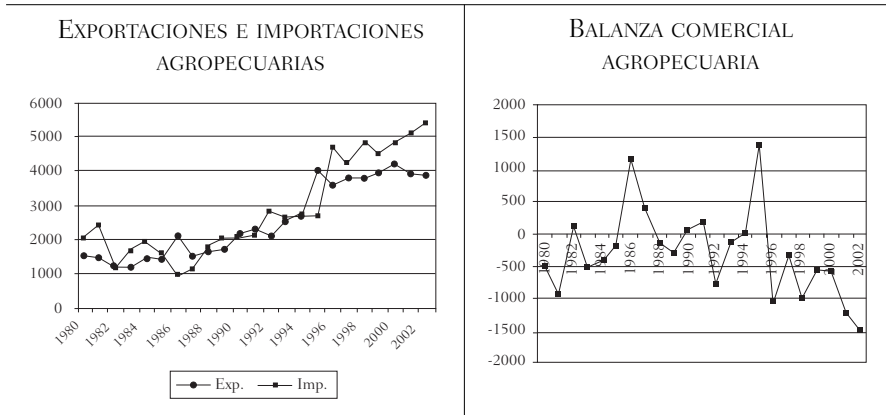
⁴⁸ H. de Gorter *et al.*, "The Distributional Effects of Agricultural Policy Reforms", en D. de Ingco *et al.*, *Agriculture and the WTO. Creating a Trading System for Development* (Washington, D.C.: World Bank, 2004), 158-161.

⁴⁹ Para un análisis sucinto de la evolución de la producción véase A. Yúnez, *Lessons from NAFTA: The Case of Mexico's Agricultural Sector* (Washington, D.C.: Banco Mundial, 2002).

⁵⁰ Romero y Puyana, *10 años con el TLCAN...*

⁵¹ Durante 1993 se aprecia una disminución del déficit comercial en presencia de una fuerte apreciación del peso, lo que indica que el tipo de cambio real no es el único factor que explica el flujo de comercio. Los diferentes crecimientos en el ingreso entre países explican también en gran parte estos resultados.

GRÁFICA 7
COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO
(EN MILES DE DÓLARES DE 1980)



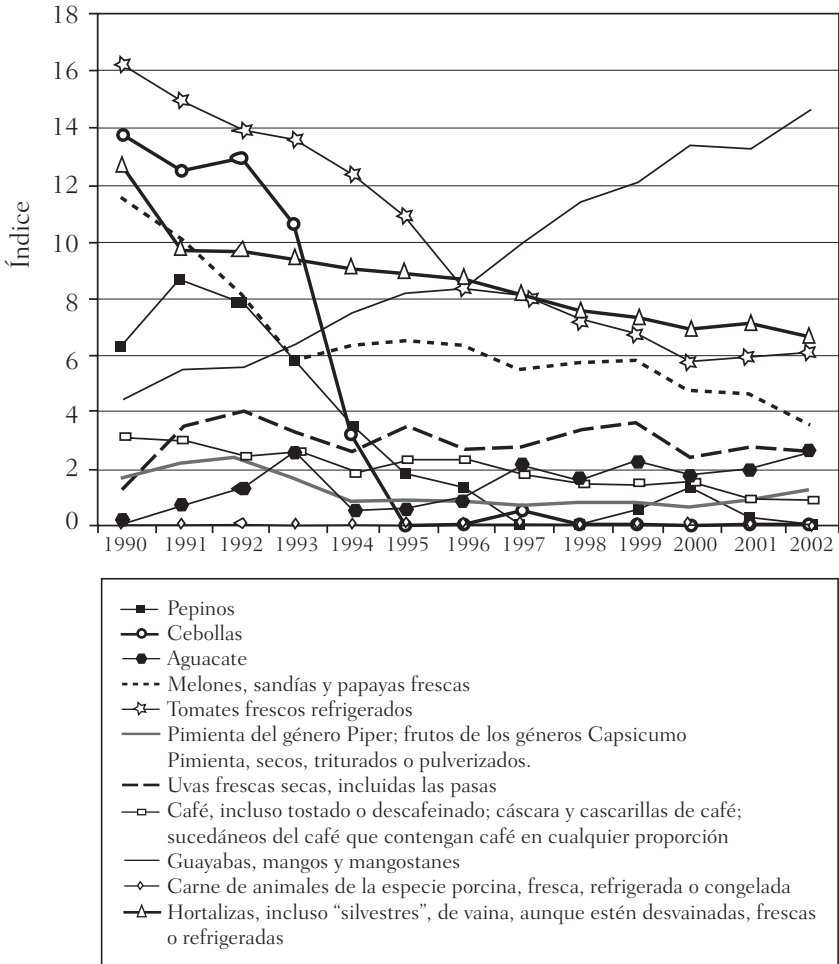
FUENTE: Romero y Puyana, 2005.

Cabe señalar que las exportaciones de frutas y hortalizas han tenido un desempeño muy positivo y registran elevadas tasas de crecimiento, como lo han mostrado numerosos estudios. Sin embargo, consideramos que analizar el avance exportador de un país o de un sector, tomando en cuenta solamente las tasas de crecimiento de las ventas externas es insuficiente, en particular cuando se evalúan acuerdos comerciales especiales como el TLCAN, cuyo objetivo era garantizar un acceso privilegiado al mercado de los socios comerciales.

Es relevante establecer si se ha logrado ampliar la participación del país en las importaciones totales de los países signatarios del acuerdo, como resultado de las ventajas preferenciales en el acceso al mercado, pactadas en el TLCAN. Nuestro análisis sugiere que, tras el impulso de las ventajas arancelarias y de las ganancias en eficiencia, México no ha logrado mantener las fracciones del mercado estadounidense que registró antes del TLCAN y ha sido desplazado por competidores externos en productos “bandera” como el tomate, tal como lo indica nuestro cálculo de la *ventaja comparativa revelada*, o *índice de especialización*, la cual mide la competitividad de un producto, o su ventaja comparativa, mediante el crecimiento de su participación en el mercado de destino (véase la gráfica 8). Valores igual a la unidad sugieren que no hay especialización en determinado producto, por lo que la ventaja comparativa sería neutra. Valores superiores indican una ventaja comparativa en relación con otros competidores. El descenso del valor obtenido en un año implicaría la pérdida de ventaja comparativa y cesión de fracciones de mercado a proveedores más eficientes.

Los productos que recibieron acceso preferencial al mercado estadounidense, calificados como ejemplos de éxito exportador mexicano décadas atrás, registran en

GRÁFICA 8
 ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN (EXPORTACIONES A EU)



FUENTE: Cálculos propios con base en Cepal, Magic, CDR 2003.

el año 2002 índices de especialización menores en comparación con los niveles de 1990. Por ejemplo, el jitomate perdió 60 por ciento del valor de su índice de especialización, que fue cedido a exportadores de otras latitudes. Lo mismo, aunque en menor grado, sucede con otras frutas, como los melones, las uvas y en general con las hortalizas. En contraposición, los productos que ganaron son el aguacate, el mango y la guayaba; productos nuevos que están expandiendo sus ventas.

La pérdida de presencia mexicana en algunos de los productos exportables ya consolidados en el mercado estadounidense indica que las ventas externas mexicanas

de esos productos crecieron menos que las importaciones totales que Estados Unidos hizo del resto del mundo, es decir, que otros países aprovecharon más que México la expansión de la demanda estadounidense y que lo lograron, sin contar con las preferencias del TLCAN, aunque contaron con preferencias similares o mayores por virtud de esquemas preferenciales otorgados unilateralmente por Estados Unidos y Canadá a países con menor grado de desarrollo. Sin embargo, como lo señalamos en la sección anterior, las preferencias que México recibió son pequeñas y pueden ser anuladas o reducidas por efecto de la apreciación, o por los costos de transacción más elevados (derivados de la falta de infraestructura adecuada o de servicios de información) o financieros, o por ganancias en productividad mayores que las mexicanas en los países competidores.

El que productos ya instalados en el mercado y que participan con una proporción mayoritaria de las compras externas estadounidenses no puedan hacer mayores avances puede estar indicando lo difícil que es ganar terreno o mantenerlo cuando se es el exportador mayoritario. Es probable que los compradores busquen diversificar su cartera de proveedores por cuestiones de gusto, novedad o diferenciación de productos, etcétera.

Efectos redistributivos. Como se explicó anteriormente, de la apertura del sector (ingreso al GATT, reformas y TLCAN) se esperaban efectos redistributivos importantes que beneficiarían al conjunto del sector y a la sociedad, y con las ganancias en productividad se esperaba compensar a los productores perjudicados y crear las condiciones para el traslado de otros a actividades rentables. Nuestro estudio presenta indirectamente una aproximación a los efectos sobre el crecimiento y la productividad sectorial, y ha identificado sectores perdedores y beneficiados. Resulta entonces interesante contrastar los efectos previstos sobre el sector agropecuario que inducirían la apertura y el TLCAN, con los resultados obtenidos por un estudio que evalúa los impactos redistributivos en México y en otros países de la OCDE a partir de las reformas estructurales, las negociaciones de la RU del GATT y de la conformación de acuerdos regionales de integración.⁵² El trabajo es particularmente interesante para este estudio, pues compara los efectos sobre los productores agropecuarios, propietarios y trabajadores y sobre la población urbana, incluidos los apoyos y transferencias compensatorias, como Procampo.

La liberalización de 50 por ciento de los granos básicos, el arroz y las oleaginosas contrae los precios al productor mexicano 15 por ciento, la producción 23 por ciento y las exportaciones totales 37 por ciento. Los efectos son mayores con una liberalización de 100 por ciento, ya que los precios al productor caerían 30 por ciento, y la producción, 50. Por el contrario, los efectos en Estados Unidos serían positivos en todos los casos y rubros.⁵³ La distribución de los efectos, por tipo de sujeto económico y asumiendo una liberalización de 50 por ciento, arroja beneficios para los consumidores y los contribuyentes mexicanos de 1 064 millones de dólares (en pro-

⁵² De Ingco *et al.*, *Agriculture and the WTO...*

⁵³ *Ibid.*, 151-194.

porciones de casi 50 por ciento para cada grupo) y pérdidas para los agricultores equivalentes a 1 036 millones de dólares. El beneficio neto para la sociedad es de 26 millones de dólares.⁵⁴

La liberación al 100 por ciento, que ya implementó México para muchos productos y a la cual llegará todo el universo arancelario en 2008, induce resultados alarmantes. El beneficio para los contribuyentes y los consumidores asciende a 1 826 dólares, las pérdidas para los agricultores rondan los 2 035 millones y la sociedad en conjunto sufre una pérdida de bienestar equivalente a 103 millones de dólares. El efecto redistributivo, según los deciles de ingreso y asumiendo una liberalización generalizada de 100 por ciento, indica que los agricultores mexicanos pertenecientes a los 5 deciles de menor ingreso son perdedores netos de ingreso. La pérdida oscila entre 7 (en el primer decil) y 22 por ciento (para el tercer decil). Los consumidores rurales ganan entre 3 por ciento (para el primer decil) y 1 por ciento (para los deciles 3, 4 y 5). El efecto neto en el sector rural es negativo con una variación entre -4 por ciento (en el primer decil) y -20 por ciento (para el tercero). Los sectores no agrícolas ganan entre 2 por ciento para el primer decil y 1 por ciento en los cuatro restantes. Los mayores perdedores son los productores pequeños y comerciales, para los cuales el ingreso se reduce 22 por ciento.⁵⁵

Se ha discutido intensamente los efectos de las caídas de precios de los productos alimenticios inducidos por la liberalización, planteando que hay indiscutibles efectos positivos para los consumidores urbanos y para los pobres rurales, que son compradores netos de alimentos. De Ingo refuta la afirmación de que los consumidores rurales —los productores que venden parte de su cosecha y que son compradores netos de alimentos— ganen por el descenso de los precios de los granos y que no los beneficien las subidas de los precios de los alimentos. Sostiene que estas afirmaciones se respaldan en análisis de equilibrio parcial y estático que no consideran los efectos que se obtienen cuando “otros precios, relevantes en términos de bienestar y las cantidades, responden a los cambios en los precios de los alimentos. Al estimular la producción de alimentos y la demanda por mano de obra agrícola, los precios altos de los alimentos pueden beneficiar a la población rural pobre, incluso a la población pobre compradora neta de alimentos. Este efecto se realiza a través de la respuesta de los salarios”.⁵⁶ Para establecer plenamente el efecto de los cambios en los precios de los alimentos se precisa un análisis detallado de los múltiples precios que afectan el ingreso de los hogares rurales, de la elasticidad, respecto de los precios de los alimentos, de la demanda de mano de obra y de los salarios. Es razonable esperar que precios más altos de los alimentos y mayor empleo rural incrementen la demanda rural de servicios, comercio al detalle e infraestructura. A la luz de estos estudios y razonamientos resulta, si no incorrecto, al menos dudoso sostener que la caída de los precios de los granos básicos bene-

⁵⁴ *Ibid.*, 161, tabla no. 7.8.

⁵⁵ De Ingo, *Agricultural Trade...*

⁵⁶ *Ibid.*, 164. La traducción es de Puyana y Romero.

ficie indiscutiblemente a los productores rurales pequeños, pobres y compradores netos de alimentos.

Conclusiones

El TLCAN se negoció en condiciones de grandes asimetrías que se magnifican al considerar las brechas que existen entre la productividad del sector agropecuario de México y de Canadá y Estados Unidos. Este desequilibrio se observa también en los recursos que estos dos países dedican a estimular el desarrollo sectorial y a apoyar las exportaciones. Los compromisos pactados en el capítulo agropecuario no reflejan plenamente el menor desarrollo de la agricultura mexicana ni en plazos de desgravación ni en montos de mercado, para los cuales se acordaron plazos de desgravación más lenta.

En las dos décadas cumplidas desde el inicio de la apertura de la economía mexicana y de las reformas macroeconómicas emprendidas, el sector agropecuario se ha abierto a la competencia externa, como lo señala el elevado coeficiente externo del PIB agropecuario, muy similar al de toda la economía. Todos los productos agropecuarios transables compiten intensamente en los mercados externo e interno y, en consecuencia, los precios internos se han vinculado más estrechamente que antes con los externos. Esta mayor vinculación se visualiza en la caída sostenida de los precios internos. A esta trayectoria de las cotizaciones internas, los productores han respondido elevando la producción y los rendimientos sin que puedan anular totalmente el impacto de los precios sobre el valor total de la producción y los ingresos.

Según lo buscado, la productividad sectorial ha mejorado relativamente, pero no lo suficiente para acortar la brecha con los países socios. Tampoco se ha manifestado en mejorías en el ingreso ni en los salarios de los trabajadores. Tampoco se evidencia un retroceso en el descenso sostenido de la participación del sector agropecuario en la generación del PIB total, con lo cual se agrava la fractura estructural de la economía mexicana (premature retroceso de la agricultura y de las manufacturas en la generación del PIB total), la cual se relaciona con los bajos ingresos agropecuarios, la poca dinámica de los mercados internos, los bajos salarios urbanos en actividades no especializadas y el abultamiento de las actividades terciarias de baja productividad y de la informalidad. Si bien la producción de frutas y hortalizas ha crecido y la productividad mejorado, no se ha registrado un incremento importante en la tierra dedicada a estas faenas.

Como se esperaba, se ha modificado el intercambio externo: crecieron las exportaciones de frutas y hortalizas y las importaciones de granos y otros alimentos. En general, y por el mantenimiento de largos periodos de revaluación de la tasa de cambio, se mantiene un déficit comercial agroalimentario grande, a la vez que crece el abastecimiento externo del consumo aparente nacional.

Las ventajas arancelarias recibidas por México fueron muy estrechas y se han erosionado en virtud de la revaluación cambiaria, y porque Estados Unidos ha firmado

acuerdos de libre comercio con muchos países cuyas producciones compiten con las mexicanas. Por estas razones, entre otras, México ha perdido presencia en las importaciones totales de Estados Unidos inclusive en aquellos productos de los cuales México es exportador neto de elevada competitividad, como el tomate y las frutas.

La falta de una política de desarrollo sectorial que busque elevar el peso del sector agropecuario en el PIB e incrementar su productividad es evidente. No aumentaron las inversiones públicas en los montos necesarios ni se actuó sobre los mercados internos, los cuales, lejos de ser competitivos, tienen visos de ser monopólicos y nada transparentes. Es necesario también tomar medidas para reducir la elevada fragmentación de la propiedad rural y la concentración de los apoyos y del crédito en los propietarios de mayor extensión y orientados a la producción de insumos industriales o a la exportación. En otras palabras, es necesario eliminar los remanentes aún muy fuertes del sesgo urbano y el modelo dual agropecuario sobre los que se erigió el modelo de sustitución de importaciones, todo con miras a una estrategia de desarrollo sectorial que eleve la productividad sectorial, ampliando la participación en el producto y no únicamente reduciendo el empleo. En esta estrategia, muchos expertos atribuyen un papel muy importante, no suficientemente explorado en nuestro medio, a la pequeña y mediana explotación agropecuaria campesina.

Fuentes

APPLETON, BARRY

1994 *Navigating NAFTA: A Concise Users Guide to the North American Free Trade Agreement*. Toronto: Carswell.

BANCO MUNDIAL

1998-2004 *World Economic Prospects and the Developing Countries*.

BHAGWATI, G.

1993 "Regionalism and Multilateralism", en J. de Melo y A. Panagariya, eds., *New Dimension in Regional Integration*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.

BURFISHER, M. *et al.*

2001 "NAFTA Trade Dispute Resolution: What Are the Mechanisms?", en R.M.A. Loyns *et al.*, eds., *Trade Liberalization under NAFTA: Report Card on Agriculture*. Texas: Centro de Políticas de Agricultura y Alimentación, Texas A&M University.

CASCO, ANDRÉS y JOSÉ ROMERO

1997 "Propuesta de gasto público para el campo", *Estudios Económicos* 12, no. 1 (enero-junio).

CHENERY, H. y MOSHE SYRQUIN

1986 *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. Nueva York: Oxford University Press.

DE JANVRY, ALAIN *et al.*

1998 “El TLCAN y la agricultura: evaluación inicial”, en Rita Schwentesius *et al.*, eds., *TLC y agricultura: ¿funciona el experimento?* México: CIESTAM, Universidad Autónoma de Chapingo.

DRACHE, DANIEL

2001 “Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN”, en Arturo Borja Tamayo, comp., *Para evaluar al TLCAN*. México: ITESM-Editorial Porrúa.

FINGER, M.

1993 “GATT’s Influences on Regional Arrangements”, en Jaime de Melo y Arvind Panagariya, eds., *New Dimension in Regional Integration*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.

FOX QUESADA, VICENTE

2003 *III Informe de gobierno*. México: Poder Ejecutivo de la Nación.

2004 *IV Informe de gobierno*. México: Poder Ejecutivo de la Nación.

GIFFORD, M.N.

2001 “Agricultural Liberalization under NAFTA: The Negotiation Process”, en R.M.A. Loyns *et al.*, comps., *Trade Liberalization under NAFTA...*

GORTER, H., DE, M. DE INGCO, D. MITCHEL y C. SHORT

2004 “The Distributional Effects of Agricultural Policy Reforms”, en D. de Ingco *et al.*, *Agriculture and the WTO. Creating a Trading System for Development*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

HUFBAUER, GARY CLYDE y JEFFREY J. SCHOTT

1993 *NAFTA: An Assessment*, ed. rev. Washington: Institute for International Economics.

INGCO, MERLINDA, DE

1995 “Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round. One Step Forward, One Step Back?”, Working Paper no. 1500. Washington, D.C.: Banco Mundial.

ISHAN, J. *et al.*

1995 “The Forgotten Rationale for Policy Reform: The Productivity of Investments Projects”, *Quarterly Journal of Economics* 114.

LEVY, SANTIAGO y SWEDER VAN WIJNBERGEN

1992 *Mexican Agriculture in the Free Trade Agreement; Transition Problems in Economic Reform*, Technical Papers no. 63, OECD Development Center, mayo.

LÓPEZ, JULIO

2000 “El empleo durante las reformas económicas”, en F. Clavijo, comp., *Reformas económicas en México, 1982-1999*, México: FCE-UNAM, 312-350.

LOYNS, R.M.A. *et al.*

2002 *Structural Change as a Source of Trade Disputes under NAFTA*, Proceedings of the Seventh Agricultural and Food Policy System Information Workshop, febrero.

MAXWELL, C. y T. BRIAN

2000 *The Making of NAFTA. How the Deal Was Done*. Nueva York: Cornell University Press.

MELO, JAIME DE y ARVIND PANAGARIYA, eds.

1993 *New Dimension in Regional Integration*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.

MORALES, I.

1997 “The Mexican Crisis and the Weakness of the NAFTA Consensus”, *The Annals of the American Academy of Political Social Science* 550 (marzo): 130-152.

NAFinsa

1988-1999 Sistema de Cuentas Nacionales. México: Nafinsa.

1996-2001 Sistema de Cuentas Nacionales. México: Nafinsa.

OCDE

2003 *Agricultural Policies, Markets and Trade in the OECD Countries*. París: OCDE.

PUYANA, ALICIA

1982 *Economic Integration amongst Unequal Partners. The Case of the Andean Group*. Nueva York: Pergamon Press.

2002 *The Mexican Road to Open Regionalism. Trade Agreements with Developed Countries*. Santiago de Chile: CEPAL.

PUYANA, ALICIA y JOSÉ ROMERO

2005 “La convergencia económica y los acuerdos de integración: ¿hay enseñanzas del TLCAN para el ALCA?”, en J. L. Calva, *La economía mexicana en el décimo año de operación del TLCAN. Estrategias, desempeño, balance del TLCAN y alternativas*. México, UNAM.

ROMERO, JOSÉ y ANTONIO YÚNEZ

1993 *Cambios en la política de subsidios. Efectos sobre el sector agropecuario*, Documento de Trabajo, no. XVI. México: CEE, El Colegio de México.

ROMERO, JOSÉ y ALICIA PUYANA

2004 *10 años con el TLCAN. Las experiencias del sector agropecuario mexicano*. México: Flacso-Colmex.

RUGMAN y ANDERSON, A.

1997 “NAFTA and the Dispute Settlement Mechanisms: A Transaction Costs Approach”, *The World Economy* 20, no. 7 (noviembre): 935-950.

SMITH, M.

2002 “The North American Free Trade Agreement”, en D. Anderson *et al.*, “Cattle/Beef Subsector’s Structure and Competition under Free Trade”, en R.M.A. Loyns, *et al.*, *Structural Change as a Source of Trade...*, 231-263.

U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC)

2003 “The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy”, no. 3621. Washington, D.C.: U.S. International Trade Commission, agosto. Véase también en <www.usitc.gov>.

WHALLY, J.

1993 “Regional Trade Arrangements in North America: CUSFTA and NAFTA”, en Jaime de Melo y Arvind Panagariya, comps., *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge, Cambridge University Press.

WONNACOTT, J.

1994 “Canada’s Role in NAFTA: To what Degree Has it Been Defensive?”, en Bulmer-Thomas *et al.*, comps., *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?* Londres: Macmillan-University of London.

YÚNEZ, A.

2002 *Lessons from NAFTA: The Case of Mexico’s Agricultural Sector*. Washington, D.C.: Banco Mundial.