

TLCAN en el sector agroalimentario mexicano: Lecciones y nuevos escenarios

Rita Schwentesius Rindermann – Universidad Autónoma Chapingo, rschwent@prodigy.net.mx
Alma Velia Ayala Garay, INIFAP

Introducción

De acuerdo a SAGARPA (2016), México comparte con Estados Unidos y Canadá una complementariedad en su comercio internacional, el cual está valuado –de todos los sectores en conjunto- en 1.1 mil millones de dólares. Los acuerdos establecidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han permitido a México un crecimiento hacia afuera para convertirse en el décimo segundo productor de alimentos del mundo, así como alcanzar una balanza comercial agroalimentaria superavitaria. Sin embargo, las estadísticas oficiales muestran una pérdida de la soberanía y seguridad alimentaria para los mexicanos, la producción nacional es insuficiente para abastecer la demanda interna de algunos alimentos básicos. En 2013, se importó el 79% del consumo doméstico de arroz, 93% de oleaginosas, 58% de trigo y 82% de maíz amarillo (DOF, 2013), situación que se ha cimentado hasta 2017.

Durante 2017, Canadá, México y Estados Unidos han llevado a cabo cinco rondas de negociaciones del TLCAN, vigente desde hace 24 años, el cual, en materia agroalimentaria ha sido un factor determinante en el sector agropecuario de los tres países que lo integran.

Lo cierto es que la apertura comercial de México en los años 80 del siglo pasado y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1992 han definido el rumbo del sector agropecuario, por lo que resulta fundamental un espacio de reflexión sobre los retos y oportunidades que se derivan de la renegociación del mismo, con la finalidad de justificar con datos objetivos la emergente necesidad de su revisión para establecer mecanismos de protección de algunos productos agropecuarios.

Como se menciona en diversos estudios, desde los inicios del TLCAN, uno de los sectores que presentó mayor complejidad fue el agropecuario por su sensibilidad económica, social y política, así como las grandes asimetrías con Estados Unidos y Canadá, en dimensión y competitividad natural en algunos productos, orientación exportadora y, también, en los subsidios a los productores de esos países (Ruíz, 2014). El TLCAN progresivamente eliminó casi todas las tarifas y cuotas arancelarias al comercio agrícola entre los tres países, durante un período de transición que empezó el primero de enero de 1994 y concluyó el 31 de diciembre de 2007. Antes hubo cuatro periodos de eliminación arancelaria: inmediata, 4 años, 9 años, y 14 años para los productos agrícolas más sensibles (SECOFI, 1994), y la importación sin ninguna restricción de los productos más emblemáticos para México: maíz y frijol, contraviniendo lo negociado.

El comercio agrícola entre Estados Unidos y México es en gran parte complementario, lo que significa que los Estados Unidos tiende a exportar productos diferentes a los productos que México envía. Granos, semillas oleaginosas, carnes y productos relacionados representan alrededor de cuatro quintas partes de las exportaciones agrícolas de EE. UU. a México. México no produce (más bien no ha querido producir) suficientes granos y semillas oleaginosas para satisfacer la demanda

interna, por lo que los productores de alimentos y ganaderos del país importan volúmenes considerables de estos productos para fabricar productos de valor agregado, principalmente para el mercado interno (Crawford, 2011).

El sector agroalimentario mexicano está considerado como primer productor mundial de aguacate. Segundo productor en harina de maíz, jugo de limón concentrado, sorgo para forraje y semillas de cártamo. Tercero en limones y limas, jugo de naranja, chiles, pimientos y alfalfa. En vegetales congelados como cuarto productor internacional y quinto en brócoli, coliflores, huevos de gallina, espárragos y toronjas (DOF, 2013). Durante 2015 y 2016 hubo un cambio en la balanza agropecuaria y agroindustrial, esta se volvió positiva, sin embargo, puede ser también explicada por la devaluación del peso frente al dólar y nuevos métodos de cálculo por parte de EE.UU. En el 2015 se obtuvo un superávit de 1,730 millones de dólares. En el 2016, el superávit tuvo un crecimiento de 85.2%, al registrar 3,274 millones de dólares. En los primeros seis meses del 2017 el superávit comercial fue de 2,759.2 millones de dólares, 25.1% superior al de igual periodo del 2016 (SAGARPA, 2017).

El TLCAN fue el primer acuerdo de integración regional en someter al sector agropecuario al proceso de desgravación arancelaria cuando los esquemas de integración económica buscaban ganancias en productividad para el sector manufacturero. El sector agropecuario fue excluido o amparado por políticas especiales, como la Política Agropecuaria Comunitaria en la Unión Europea o los Farm Act en Estados Unidos. En el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) fue la primera en programar negociaciones en el sector agropecuario, y los conflictos que se manifestaron en este tema hicieron peligrar la firma de acuerdos (Finger, 1993). Esta historia se repitió en las negociaciones de Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC, organización que siguió al GATT), y resonaron en las del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) mientras los Estados Unidos no acepten reducir sus subsidios y abrir sus mercados a las exportaciones de América Latina (Puyana *et al.*, 2005).

A finales de 1993, cuando el Congreso de la Unión dio su visto bueno para el Tratado (ya firmado a finales de 1992), se podría argumentar, de parte de este poder, desconocimiento de las implicaciones, falta de democracia y esperanzas sin fundamento de los productores. En el año 2017, la situación es completamente distinta, ya son evidentes los impactos que ha tenido el TLCAN en la agricultura mexicana, por ejemplo, en el campo mexicano existe una heterogeneidad en los sistemas de producción, mientras que, en la parte sur y sureste predomina una agricultura de autoconsumo y uso de mano de obra familiar, y en el norte del país una agricultura empresarial con tecnología de producción “moderna” y gran empleo de jornales. En el campo mexicano, existe un segmento comercial competitivo y en contraste, la gran mayoría de unidades económicas rurales, son de subsistencia o autoconsumo: de 5.3 millones de unidades económicas rurales, 3.9 millones (72.6%) pertenecen a esta categoría y sólo 448 mil (8.4%) desarrollan actividad empresarial pujante, y 18 mil (0.3%) pertenecen al sector empresarial dinámico (Corona, 2016). La agricultura mexicana, en el momento de iniciar las negociaciones conducentes a la firma del TLCAN estaba afectada y aun lo está por un marcadas diferencias regionales y productivas, que se han profundizado a lo largo de los años.

Para el nuevo escenario de posibles renegociaciones se debe tener presente que el gobierno mexicano arrancó una impresionante maquinaria propagandística sobre el Tratado que grabó en la conciencia colectiva de los campesinos mexicanos que ese constructo es la fuente de casi todo lo

malo de lo que ha pasado y está pasando, así que un cambio o tal vez la suspensión del mismo pueda ser una gran solución. No obstante, la globalización a través de su expresión más visible que es el TLCAN ha penetrado la vida cotidiana en una magnitud que su existencia se hizo invisible.

El presente texto tiene la intención de documentar y precisar los datos económicos y sociales del TLCAN – Capítulo Agropecuario, con la finalidad de justificar con datos objetivos la emergente necesidad de su revisión para establecer mecanismos de protección de algunos productos agropecuarios

El documento consta de 6 partes esenciales:

- I Antecedentes: investigaciones desde 1991 a la fecha
- II Los Tratados y la agricultura
- III Las asimetrías, antes y después de la firma del TLCAN
- IV Evaluación de TLCAN
 - Caso del maíz
 - Caso del frijol
- V Perspectiva para el 2018
- VI Propuesta: revisión del capítulo agropecuario del TLCAN

I Antecedentes: Investigaciones desde 1991 a la fecha

Investigaciones realizadas por las organizaciones de pequeños, medianos y grandes productores, y por diversos grupos académicos. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Colegio de México (COLMEX), Estados Unidos y Canadá, en coordinación con el CUESTAAM de la UACH, desde 1991 a la fecha, concluyen con frases como la siguiente: en general, México tiene poco que ganar y mucho que perder con el Tratado Comercial con Estados Unidos y Canadá, por lo se recomendó no negociar a partir de posiciones que pongan en riesgo la producción interna de nuestro país más importantes: granos, lácteos y carnes, principalmente, a fin de evitar daños a la planta productiva nacional y una inadmisibles acentuación de la dependencia alimentaria, económica, tecnológica y hasta política. Ante la evidencia de los hechos, desde el año 2000 se insiste en una suspensión parcial (Cap. VII. Agropecuario) del TLCAN.

En el año 2002, el Banco Mundial llega a conclusiones similares: “Se puede decir que este sector (rural) ha sido objeto de las reformas estructurales (la liberalización comercial impulsada por el GATT y el TLCAN, la eliminación de controles de precios, la reforma estructural sobre la tenencia de la tierra); pero los resultados han sido decepcionantes (subrayado por los autores): estancamiento del crecimiento, falta de competitividad externa, aumento de la pobreza en el medio rural [...]. Esto plantea un importante problema de política, debido a que, a partir de 2008 el TLCAN colocó al sector en competencia abierta con Canadá y Estados Unidos” (Banco Mundial, 2002).

En el transcurso del año 2002, se agruparon organizaciones campesinas y conformaron el “Movimiento El Campo no aguanta más”, integrado por la AMUCSS, ANEC, CEPCO, CNOC, CNPA, FDCCH, CIOAC, CODUC, RED MOCAF, UNOFOC, FNDCM y UNORCA. El 2 de noviembre de 2002 lanzaron un manifiesto para la salvación y revaloración del campo mexicano que contemplaba seis propuestas y el lema del Movimiento el Campo no Aguanta Más: ¡Salvemos al campo, para salvar a México! Ya que sin maíz no hay país. Pero es hasta el 28 de abril del 2003 que como resultados de movilizaciones campesinas el 1° de enero del 2003 tomando puentes internacionales y el 6 de enero que se lanza el manifiesto de Cd Juárez, que se firma el “Acuerdo Nacional para el Campo (ANPC): por el desarrollo de la sociedad rural, la soberanía y seguridad alimentaria”. Este ANPC contiene 281 puntos de acuerdo, se logró con la movilización y debido a la crítica situación en la que se encuentra el campo mexicano y esto se reconoce en el documento, pero es un acuerdo político entre organizaciones de productores y el gobierno federal (Sámamo, 2004). Sánchez (2004) menciona que el Movimiento al Campo no aguanta Más (en particular El Barzón, el CAP, y el Movimiento no Aguanta más) logró conjuntar un amplio frente de organizaciones rurales –que incluyó desde grandes, medianos y sobre todo pequeños productores rurales; realizar alianzas estratégicas con centrales sindicales independientes como el sindicato de los electricistas, los telefonistas y la UNTA; establecer acercamientos con el legislativo y con los partidos políticos, en particular el PRD y el PRI, para obtener apoyos a demandas campesinas; acaparar la atención de los medios de comunicación como nunca antes había sucedido; pero sobre todo la renegociación de la política agropecuaria encaminada a la protección de los productores con el Acuerdo Nacional para el Campo. Destaca que no supuso el control corporativo como había sucedido antes con otros pactos entre Estado y Campesinos.

II Los Tratados y la agricultura

En 1986 se firma la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, hoy Organización Mundial de Comercio), la tecnocracia neoliberal, emprendió negociaciones bilaterales, regionales y subregionales de tratados comerciales, comenzando por el TLCAN (Calva, 2008). A la fecha se cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Secretaría de Economía, 2015).

Existen en México, por lo menos, dos posiciones completamente opuestas sobre la importancia del sector agropecuario en la economía y sobre el impacto del TLCAN. La primera mide la importancia del sector nada más en términos monetarios y en su aportación al PIB, y evalúa el impacto del TLCAN únicamente a través de las cifras del comercio.

La otra posición (aquí presentada) considera: a) el efecto multiplicador del sector agropecuario en las direcciones vertical y horizontal, es decir, mide el impacto sobre las industrias de insumos y las de transformación, transporte, servicio y comercio, y b) la multifuncionalidad de este sector, por ser la base de la alimentación y de la soberanía alimentaria, por generar empleos y divisas, por su impacto social, y su importancia en la paz en el medio rural, por la protección del medio ambiente, la biodiversidad y el paisaje, por ser sostén de nuestra cultura alimentaria y parte importante de nuestra identidad nacional, etcétera. Esta segunda posición reconoce la existencia de varios campos

en México, de lo que se deriva la necesidad de políticas diferenciadas hacia los tipos de productores y regiones características del país.

No obstante, en la política real de México predomina la primera posición, que desprecia y reprime a todas las corrientes organizadas en torno a la segunda percepción. Toma medidas de apoyo y protección solamente para los grandes agricultores y grupos asociados con el capital estadounidense y reduce la política agrícola al asistencialismo sin rumbo.

III Las asimetrías, antes y después de la firma del TLCAN

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

Antes de la firma del tratado:

Asimetrías en la dotación de recursos naturales, niveles tecnológicos, capitalización de productores, apoyos y subsidios, etc. (ver Cuadro 1A del anexo).

En la competitividad del sector agrícola en México influyen varios factores entre los que destacan la falta de organización de productores para enfrentar al mercado y el entorno institucional (Avendaño y Schwentesius, 2004). También está la falta de implementación de una política agrícola efectiva e integral que impulse la intensificación sustentable de la agricultura y el crecimiento de la productividad parcial y total de los factores, principalmente a través de un mayor apoyo a las actividades de investigación y desarrollo (González y Alferes, 2010). Las ventajas comparativas, como la posición geográfica, el clima, recursos naturales o la mano de obra, permitieron la complementariedad con otros mercados y el aumento de la competitividad, sin embargo, actualmente ya no son cuestión determinante para asegurar la permanencia en los mercados (Ayala *et al.*, 2011).

Mala negociación del TLCAN para México:

A. Se negoció sin tener la experiencia completa del TLC entre Estados Unidos y Canadá; los capítulos 19 y 20, referentes a diferendos y controversias comerciales, son insuficientes en su contenido para resolver realmente los conflictos. Su contenido lleva a un círculo vicioso sin solución.

B. No se excluyeron los productos más sensibles, como lo hizo Canadá (productos avícolas, lácteos); se aceptaron altas cuotas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos; no se consideró la posibilidad de revisión, suspensión, moratoria u otros instrumentos de protección a la planta productiva nacional.

C. Desigualdad jurídica: Estados Unidos negoció un Free Trade Agreement, un Acuerdo, mientras que para México es un Tratado (con carácter de ley), de ello se derivan márgenes jurídicos para la revisión del TLCAN. Estados Unidos dispone de mayor capacidad y poder de negociación (aprovecha el instrumento de lobby, estudios permanentes para evaluar, etc.).

Después de la firma del Tratado:

Los productores de EE. UU. recibieron, con la nueva Farm Bill, 70% más de apoyos. Los subsidios representaron en México el 19% de los ingresos de los productores, mientras que en los EE. UU. el 21%.

La metodología de la OECD (Organisation for Economic Co-Operation and Development) para estimar los apoyos a la agricultura evidencia una gran inconsistencia en los apoyos a la agricultura en México, antes del TLCAN los niveles de apoyo en Estados Unidos y Canadá fueron muchos mayores que en México (Gómez y Schwentesius, 2003). Los productores de Estados Unidos tienen explotaciones promedio de 29 hectáreas (tierra arable) frente a 1.8 hectáreas en México (FAOSTAT). Sin embargo, a partir del año 2000 E. U. comenzó a disminuir su participación en el PSE (Figura 1), en Canadá el 18 % en promedio del valor de la producción es subsidio, mientras para E. U y México es de 13 y 15 % respectivamente.

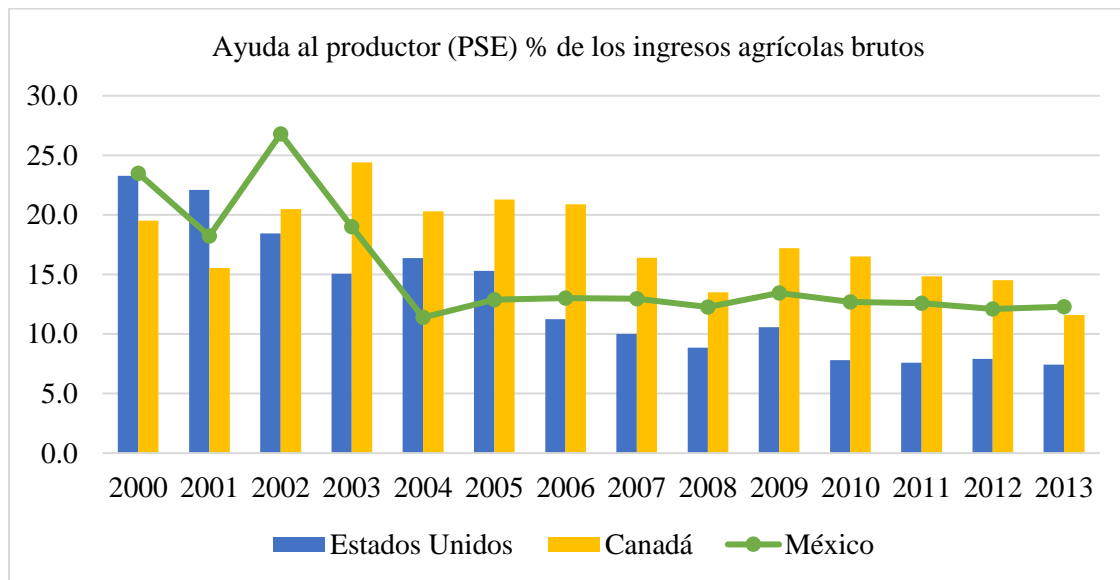


Figura 1. Estimación de los apoyos a la agricultura de Estados Unidos, Canadá y México, 2000-2013 (% del valor de la producción).

Fuente: Elaboración propia con datos de OECD. 2015.

Finalmente, la productividad de un trabajador agrícola de Estados Unidos es 18 veces mayor (US\$39,000) que la de un trabajador en México (US\$2,164), según datos del Banco Mundial.

IV Evaluación del TLCAN

A dos décadas los resultados del impacto del TLCAN son:

1. El presupuesto al sector agropecuario y pesca en México se redujo, en números reales, continuamente en el periodo 1990-2002. De 631,010 millones de pesos en 1994, año de inicio del tratado, a menos de 20 % en el año 2001.

A partir de 2003, es a través del Programa Especial Concurrente (PEC) para el Desarrollo Rural Sustentable, donde se muestra el conjunto de políticas públicas en materia de desarrollo rural y por consiguiente los presupuestos de cada dependencia relacionada con el sector agropecuario (Figura

2). Para el periodo 2003-2013 el presupuesto asignado a la SAGARPA tuvo una TCMA decreciente de -3.0 %, caso contrario al de SEDESOL que incrementó su TCMA en 9.4 %. Con lo que se demuestra que la mayor parte de los recursos a partir de 2007 han sido para la vertiente social, especialmente de subsidios de combate a la pobreza que no generan empleo ni fortalecen las actividades productivas (Robles, 2014).

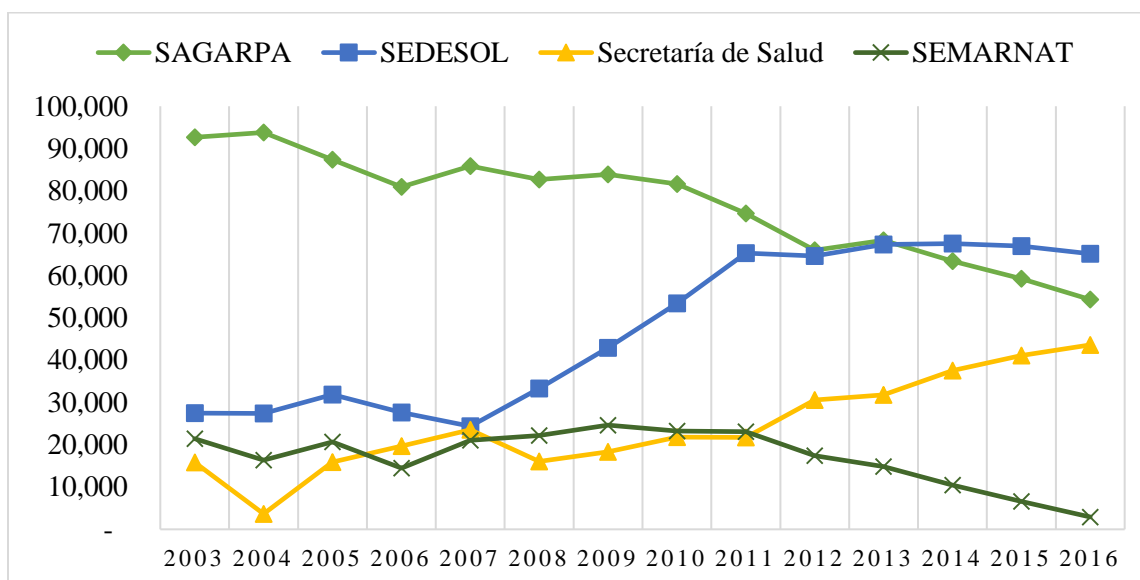


Figura 2. México. Presupuesto real para el desarrollo rural, 2003-2013 (millones de pesos de 2010).

Fuente: Tomado de Robles en Subsidios al Campo en México, 2014 y CEFP.

2. El sector agroalimentario en su conjunto tiene una competitividad negativa en la región del TLCAN (Figura 3). De ser competitivo, en los años 60, México ha perdido paulatinamente competitividad y en la actualidad no ha sido capaz de acortar la brecha frente a los Estados Unidos.

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 (Ornelas, 2003).

3. Antes del TLCAN, en 1993, México importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, duplicándose para el año 2013, ya que la importación fue de 16 millones de toneladas. Las importaciones de 1993 a 2013 de lo que va del TLCAN, estas ascienden a 273 millones de toneladas. Caso similar sucede con las carnes, la tasa media anual de crecimiento (TMAC) fue de 9.6 % para el periodo 1994 – 2013, pasando de 193 000 a un millón 99,327 toneladas de carne (carne de cerdo, vacuno y pollo), situación similar ocurre con las frutas de clima templado, etc. Estas importaciones han desplazado a los productores nacionales, aumentando el desempleo en el campo.

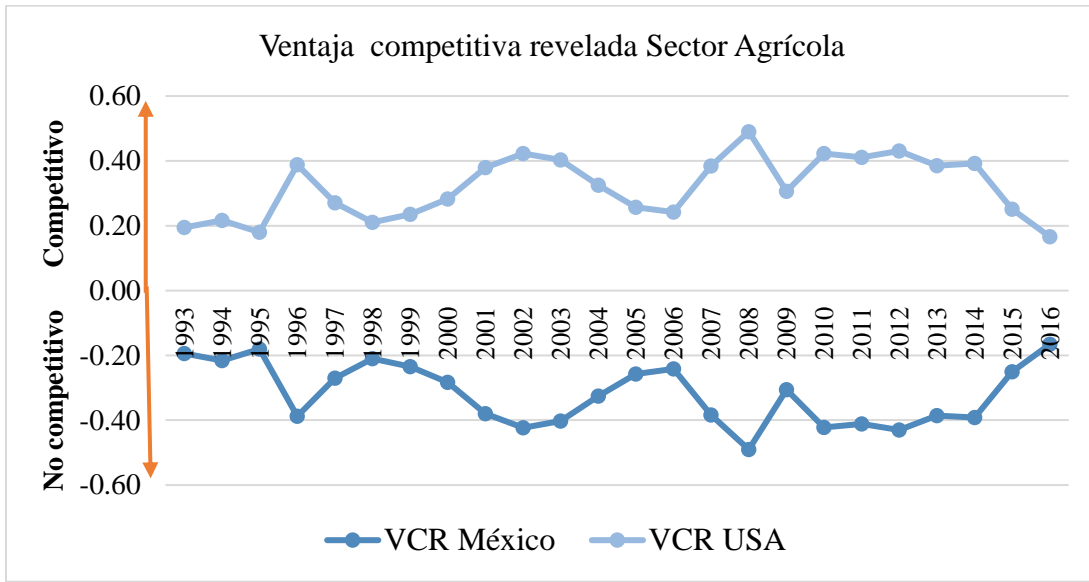


Figura 3. Competitividad de los sectores agroalimentarios de México y EE. UU. en la región del TLCAN, (1993-2013).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Índices Vollrath, con base en datos de FAO y Banco Mundial.

También Puyana y Romero (2008) encontraron que desde la entrada en vigencia del TLCAN, México ha perdido peso en las importaciones totales de los EE. UU. y ha sido desplazado de éste mercado por competidores externos, como lo sugiere su cálculo de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) o índice de especialización desarrollado por Ballassa en 1967. Por ejemplo el jitomate perdió el 60% del valor de su índice de especialización. Lo mismo, aunque en menor grado, sucede con frutas como el melón, las uvas y en general con las hortalizas.

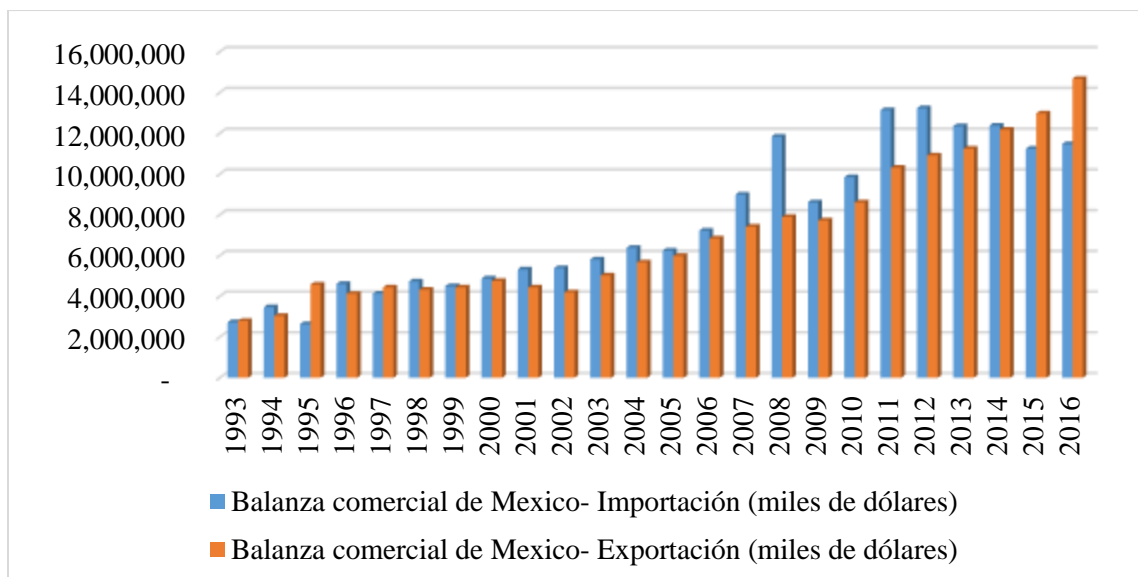


Figura 4. México. Importaciones de alimentos y balanza comercial agroalimentaria, 1993-2016 (miles de dólares).

Fuente: Elaboración propia con datos de BIE-INEGI, 2017.

4. México tuvo una balanza comercial crónicamente deficitaria hasta 2014 (Figura 4). A 9 años de iniciado el TLCAN el déficit ascendió a 14,500 millones de dólares. Cifra equivalente a 4.3 veces el presupuesto propuesto para el campo para el 2003. Para los 23 años que lleva el TLCAN el déficit es de 12 631 265 000 de dólares, apenas 2015 y 2016 tuvieron un superávit de 1.7 y 3.2 millones de dólares respectivamente. Este superávit se explica claramente con la sobrevaluación del peso en esos años (Figura 5). Además de que la inestabilidad del peso ante el dólar, incrementa la incertidumbre de los productores mexicanos de lograr un proceso de producción competitivo ante E. U. y Canadá.

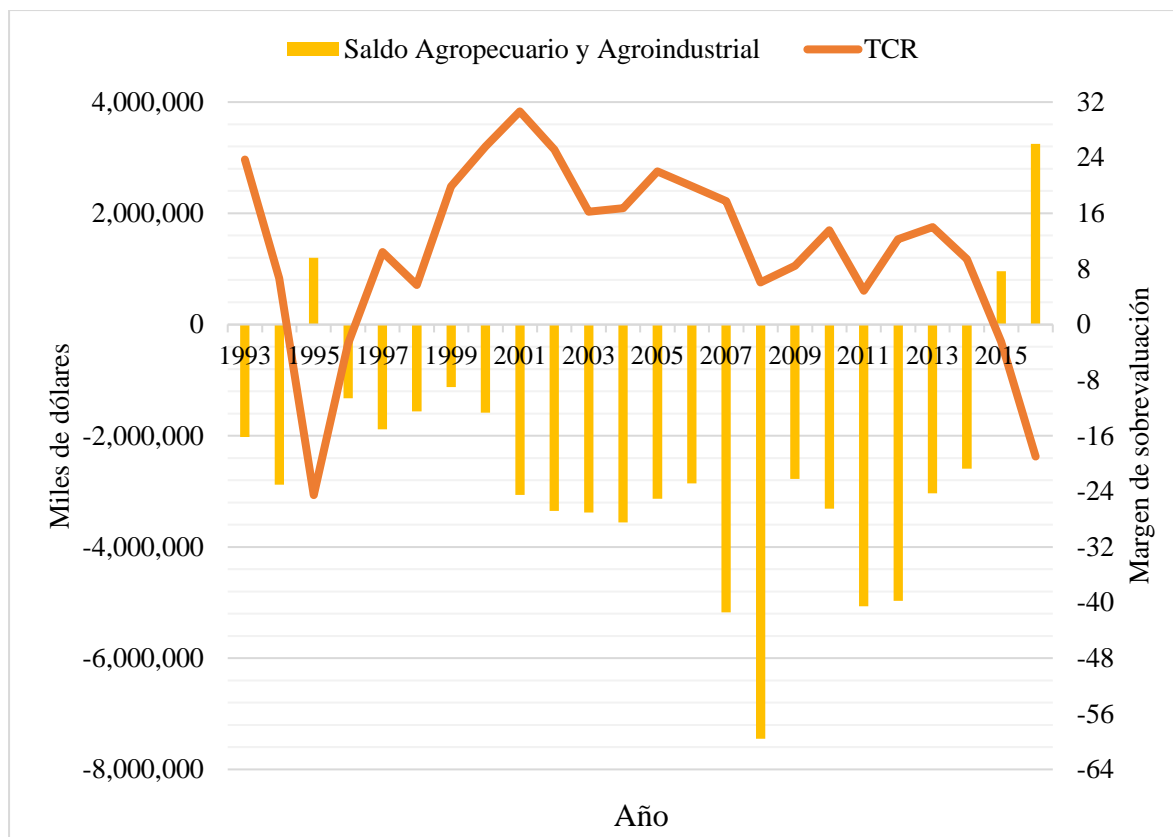


Figura 5. México. Balanza de pagos agropecuaria y agroindustrial 1993-2016 y TCR*.

*Tipo de Cambio Real.

Fuente. Elaboración propia con información de Banco de México.

Este superávit se ha dado con la exportación de productos agroalimentarios como hortalizas, frutas, bebidas alcohólicas y vinagres, sólo de enero a junio de 2016 representaron el 28 %, 25 % y 18 % del valor total de las exportaciones (SAGARPA, 2017).

Caso del maíz

Respecto al cultivo del maíz, éste fue protegido por aranceles, pero en la práctica, México no aprovechó los márgenes negociados: nunca se cobraron los aranceles de las importaciones fuera de cuota en el caso del maíz de tal suerte que la pérdida fiscal durante el periodo del TLCAN es de casi 3,588 millones de dólares, nada más de las importaciones desde Estados Unidos (Cuadro 1).

Cuadro 1. México. Pérdida de ingresos tributarios por importaciones de maíz de EE. UU. fuera de cuota con el TLCAN, 1994-2001.

Año	Importación (t)	Cuota (t)	Sobrecuota (t)	Arancel (TLCAN) (US\$/t)	Pérdida fiscal (US\$)
1989 -1993	2,148,215				
1994	3,054,111	2,575,000	479,111	197	94,384,867

1995	5,945,500	2,625,250	3,293,350	189	622,424,250
1996	6,384,561	2,731,817	3,616,744	181	654,630,664
1997	2,594,580	2,813,771	0	173	0
1998	5,277,342	2,898,184	2,379,158	164	390,181,912
1999	5,096,207	2,985,129	2,111,078	156	329,328,168
2000	5,179,134	3,074,682	2,104,452	139	292,518,828
2001	5,654,721	3,166,922	2,487,799	121	301,023,679
2002	5,512,911	3,261,930	2,250,981	104	234,102,024
2003	5,764,149	3,359,788	2,404,361	87	209,179,407
2004	5,518,690	3,460,581	2,058,109	69	142,009,521
2005	5,743,678	3,564,399	2,179,279	52	113,322,508
2006	7,609,940	3,671,331	3,938,609	34	133,912,706
2007	7,954,729	3,781,470	4,173,259	17	70,945,403
2008	9,145,987	Libre		0	
T O T A L	88,584,455				3,587,963,937

Fuente: Elaboración propia con información de SIAVI-SE y SE.

Cuadro 2. Principales países a los que exportó EE. UU en 2015 y 2016.

País	2015	2016	2015 (%)	2016 (%)
México	11,811,586	13,922,240	26.6	24.9
Japón	11,049,438	11,941,197	24.9	21.3
Corea del Sur	3,450,215	4,839,045	7.8	8.6
Colombia	4,354,592	4,527,583	9.8	8.1
Perú	1,742,869	2,690,128	3.9	4.8
Taiwán	1,815,770	2,672,708	4.1	4.8
Arabia Saudita	1,150,986	1,953,149	2.6	3.5
Venezuela	528,763	1,116,316	1.2	2.0
Egipto	967,744	962,188	2.2	1.7
Guatemala	811,608	954,811	1.8	1.7
Otros	6,757,235	10,397,263	15.2	18.6
Total	44,440,806	55,976,628	100	100

En el Cuadro 2, se puede observar los principales países a los que exporta Estados Unidos, que es el mayor productor y principal exportador mundial de maíz, México le representa el 27 % de su total de exportaciones, lo que significa una importante fuente de ingresos para los productores y que contribuye significativamente a la balanza comercial agrícola de Estados Unidos.

Para el periodo 2008-2016 la tasa media anual crecimiento (TMAC) de las importaciones de maíz provenientes de Estados Unidos ha sido de 5.4 % (Figura 6). Lo que refleja la dependencia del extranjero para satisfacer la demanda interna del grano, y por ende el cómo se compromete la seguridad alimentaria del país.

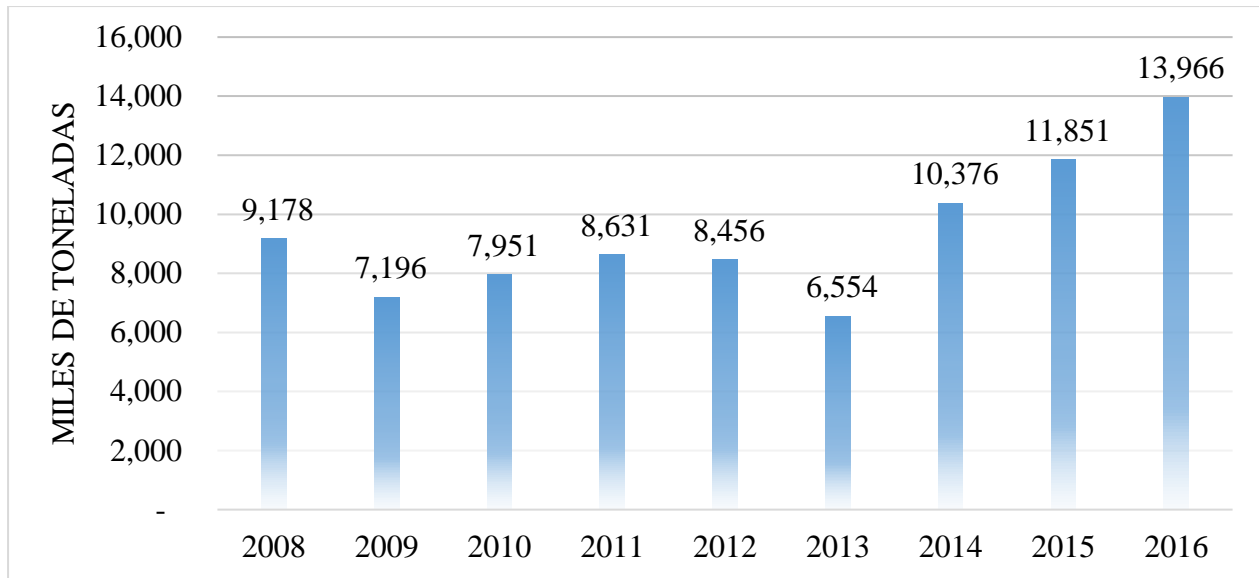


Figura 6. Exportaciones de maíz de Estados Unidos a México.

Dentro de los principales insumos que participan en el proceso de producción de maíz, sobresale el uso de fertilizantes tanto en cantidad empleada para el cultivo como en lo que se destina a su compra. Sin embargo, los precios de los fertilizantes aumentan constantemente mientras que el precio que recibe el productor presenta incrementos menores a lo largo de los años (Figura 7), lo que ya de por sí ubica en desventaja al productor de maíz frente a otros competidores externos. Guzmán et al., (2014) encontraron para la zona del Bajío, que dentro del costo de producción de maíz, los fertilizantes representan el 71.1 % en temporal y 58.8 % en riego; además de que el uso de variedades de maíz con mayor potencial de rendimiento y sistemas intensivos de producción, demandan el uso de mayores cantidades de fertilizantes. Por tanto a nivel nacional, en cualquier sistema de producción donde se emplee semilla mejorada, se incrementa el uso de fertilizantes para lograr los rendimientos por hectárea.

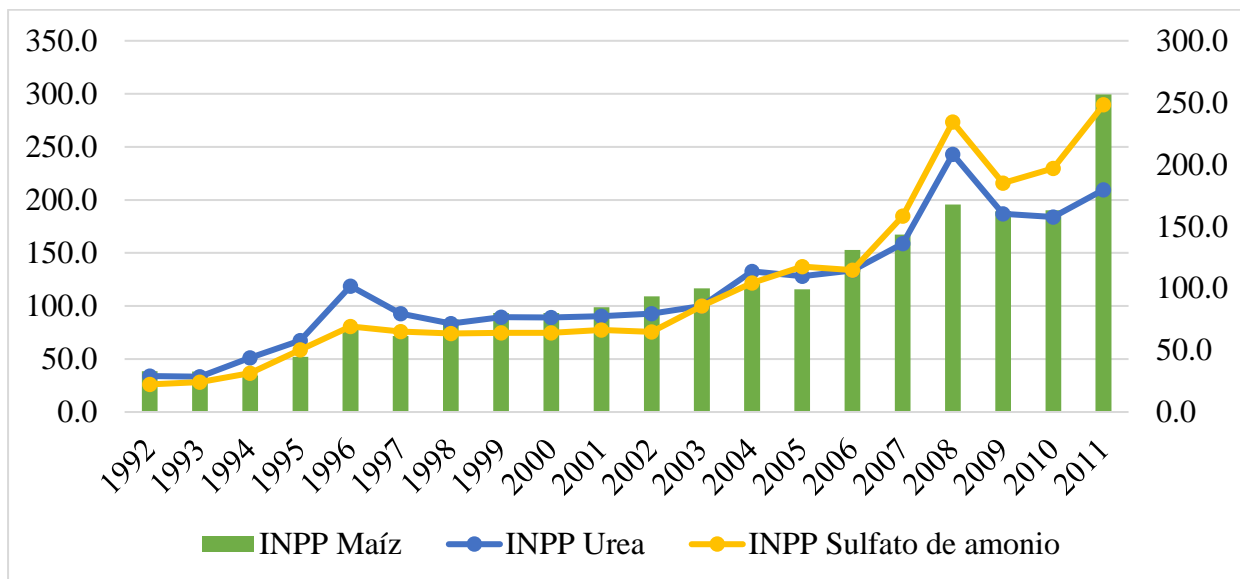


Figura 7. México. Índice de precios de maíz y fertilizantes.

Caso del frijol

El frijol como producto básico se protegió con un arancel y éste fue disminuyendo de 1994 al año 2008, que es cuando desaparece esta protección comercial. Sin embargo, los aranceles y las cuotas de importación de 1994 al 2008 se pueden analizar en el Figura 8. Al igual que el caso del maíz, en la práctica, México no aprovechó los márgenes negociados: nunca se cobraron los aranceles de las importaciones fuera de cuota en el caso del frijol, la pérdida fiscal durante el periodo del TLCAN es de 157 millones de dólares y nada más de las importaciones provenientes de Estados Unidos.

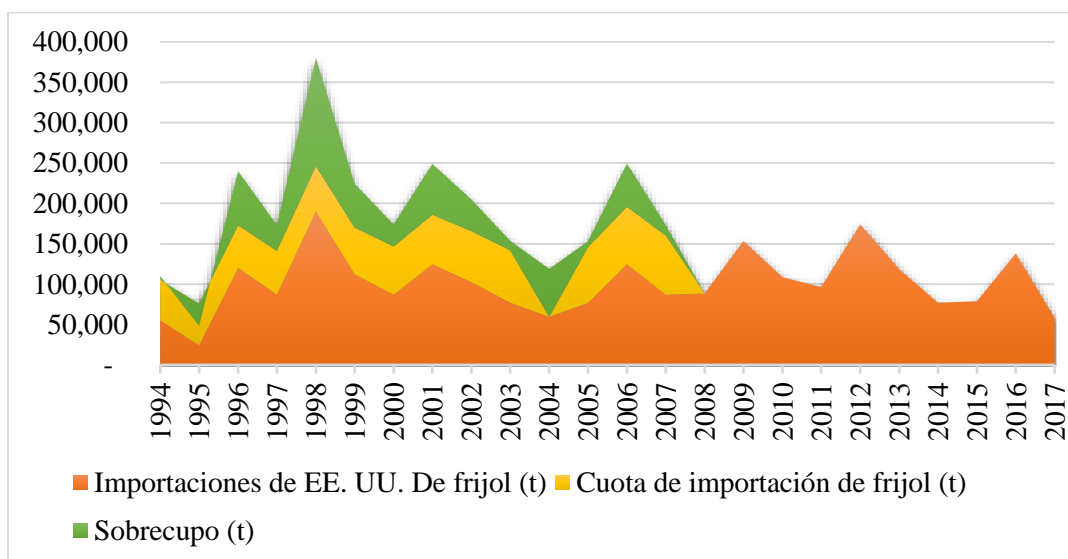


Figura 8. EE. UU. Cuota y exportación real de frijol a México, 1994-2017 (t).

Fuente: Elaboración propia con información de SIAVI4-SE., y CEFP, 2004.

En el caso del frijol, México presenta una balanza comercial deficitaria, siendo 2012 el más bajo (Figura 9). Las importaciones del grano, alcanzaron su nivel máximo en 2012 y se redujeron en los dos años siguientes, para ubicarse en 85 206 toneladas. Para 2014-15, el 81% de las importaciones de frijol correspondió a frijol negro y el 14.4% a frijol pinto, el 93% del volumen importado provino de Estados Unidos y sólo un 5.6% de Canadá. Por lo que las exportaciones de frijol son un componente clave para los productores en Estados Unidos (Ayala, 2016).

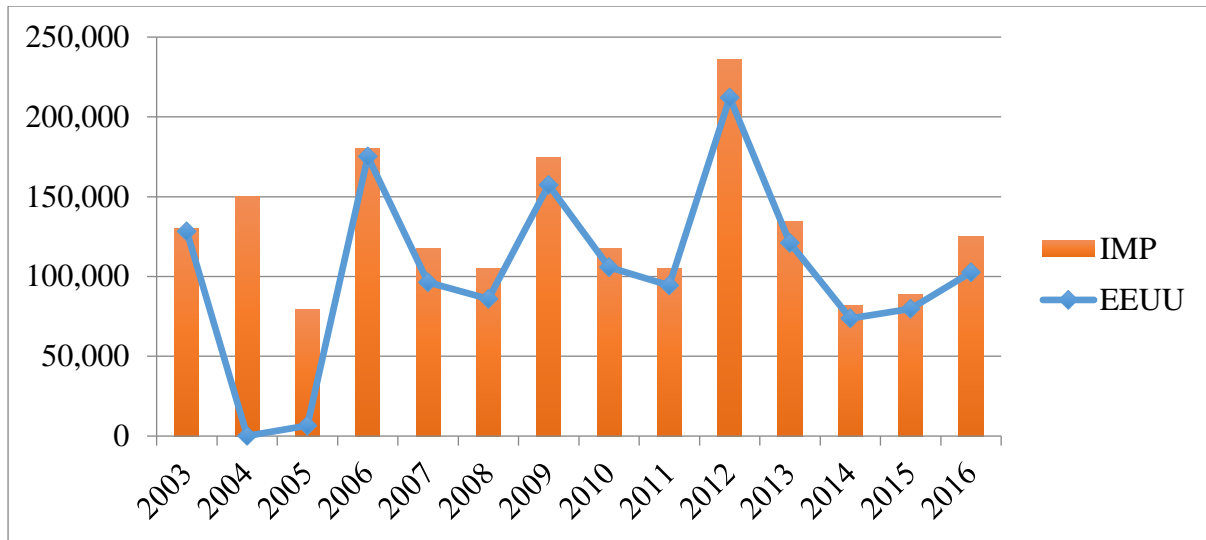


Figura 9. México. Importaciones de frijol total y las provenientes de Estados Unidos.

Para el caso del frijol se puede observar que el comportamiento de los índices de precios del frijol y de los fertilizantes es similar (Figura 10) al precio del frijol que el productor recibe al final del ciclo. Los fertilizantes es el insumo dentro del proceso de producción de frijol en el que el productor destina más recurso económico. Es necesario apoyar al productor con tecnología de producción actualizada así como análisis de suelos regionales que permitan mejorar las dosis de fertilizantes recomendadas y con esto contribuir a la competitividad del productor de frijol y su colocación en los mercados. Ayala (2008) menciona que los problemas de rentabilidad del frijol son resultado de factores que influyen en el proceso de producción, como las características agroecológicas de la región, además también están los aspectos tecnológicos como el empleo inadecuado de fertilizantes, uso de semilla criolla y las numerosas prácticas agrícolas en el proceso de producción, que incrementan los costos.

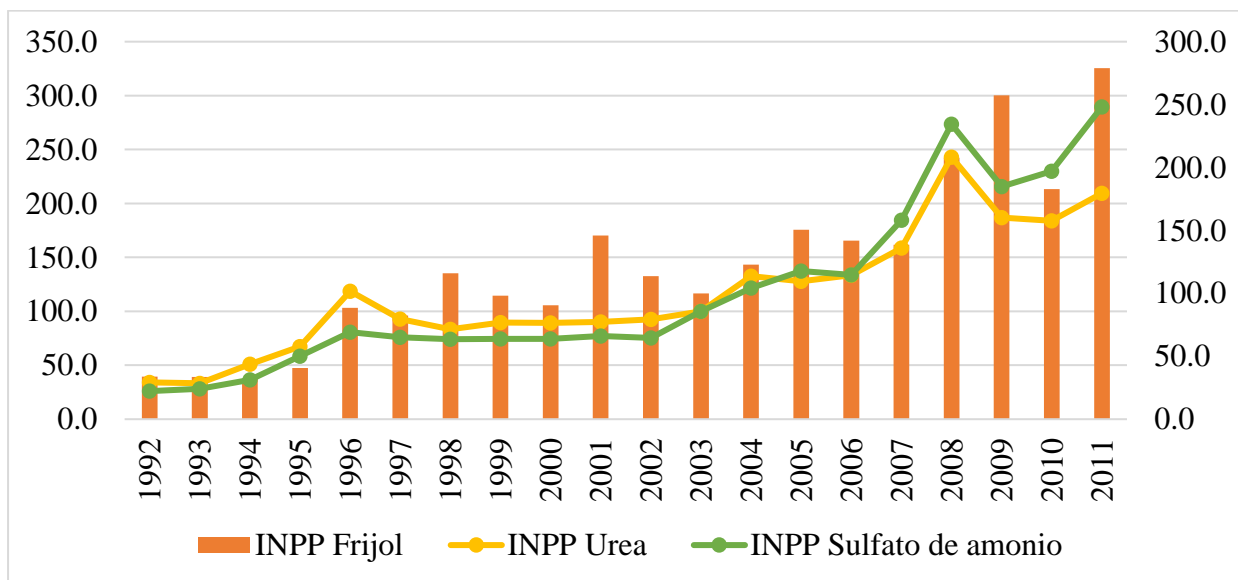


Figura 10. Comportamiento de los Índices de precios para frijol y fertilizantes.

Con lo visto en maíz y frijol se tiene que México no avanzó debidamente en la definición de normas, lo que permitió importaciones sin pagar el arancel y la falta de control fito y zoonosanitario, por ejemplo, en los casos de productos cárnicos. México no instrumentó medidas serias frente al contrabando: casos de frijol y arroz.

Por lo que los impactos del TLCAN y su renegociación para el maíz y el frijol son diferentes, ya que cada producto debe renegociarse de manera diferente, dado los sistemas de producción agrícola imperante y sus costos de producción. Además, se debe promover el modificar la composición de los instrumentos de política con la finalidad de impulsar de manera sólida el crecimiento del campo mexicano. Los productores con alta productividad se encuentran dentro del mercado, mientras que los productores de autoconsumo se encuentran fuera. Lo anterior refleja que parte de la problemática del sector agrícola son las políticas públicas que se implementan sin ver el alcance real de éstas con la diversidad de productores que existen en el campo mexicano, no sólo es el TLCAN (Ayala, 2016).

La política pública debe considerar las particularidades socioprodutivas, ambientales, organizacionales, alimenticias y culturales de los diversos sistemas agroalimentarios del país, además de potenciar las capacidades productivas en el campo permitirá aumentar la disponibilidad de más y mejores alimentos para lograr la autosuficiencia (Tolentino, 2017). Además Ornelas (2003) menciona que 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 alguna a su condición.

5. Los datos demuestran que México perdió su soberanía alimentaria (Figura 11) (véase Figuras 1A y 2A del anexo), por una mayor dependencia de las importaciones, que han generado una gran fuga de divisas. Sólo en granos y oleaginosas, México importó 68 mil millones de dólares entre 1994 y el 2013 (FAO, 2017) y año tras año crece la dependencia alimentaria. Así mismo, de 1994 a 2013, en la compra de alimentos México erogó la exorbitante cantidad de tres mil 600 millones de dólares, cifra superior a la deuda pública que tiene el país (US\$323,423 millones de dólares).

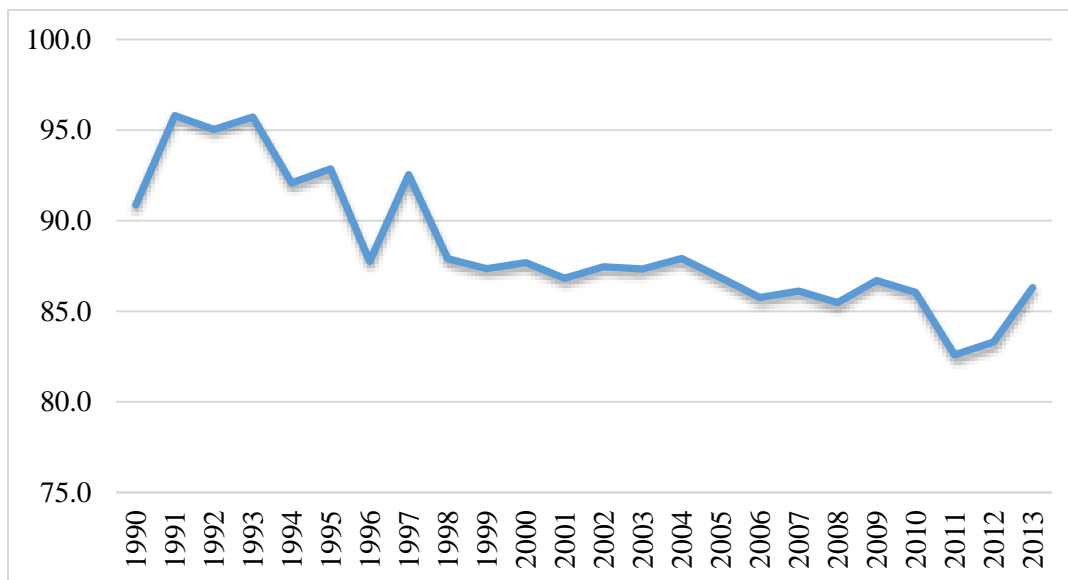


Figura 11. México. Tendencia de pérdida de autosuficiencia en granos, 1990-2013 (% del consumo).

Fuente: Elaboración propia con base en datos de FAO.

6. A pesar del TLCAN, que se suponía atraería más inversión extranjera para el campo, generaría más empleo y aumentarían las remuneraciones de los trabajadores, la pobreza se ha incrementado. Según cifras de CONEVAL (2017), en 1994 había en México 19 millones de personas pobres y pasó a 24 millones para el 2016, lo que significó un incremento de 44 %.

7. Las supuestas ventajas para los consumidores de tener acceso a alimentos más baratos a partir de las importaciones resulta ser demagogia. De 1994 a 2017, los precios de la canasta básica se han elevado 790 %, mientras que los precios al productor agropecuario subieron 681 %, según datos de INEGI. O sea, las importaciones masivas han presionado más sobre los precios de los productos agropecuarios primarios que sobre los precios al consumidor, además de que estos últimos continúan incrementándose. Sin embargo, el salario mínimo real se ha mantenido sin variaciones durante todo el periodo del TLCAN, así se observa en la figura 12.

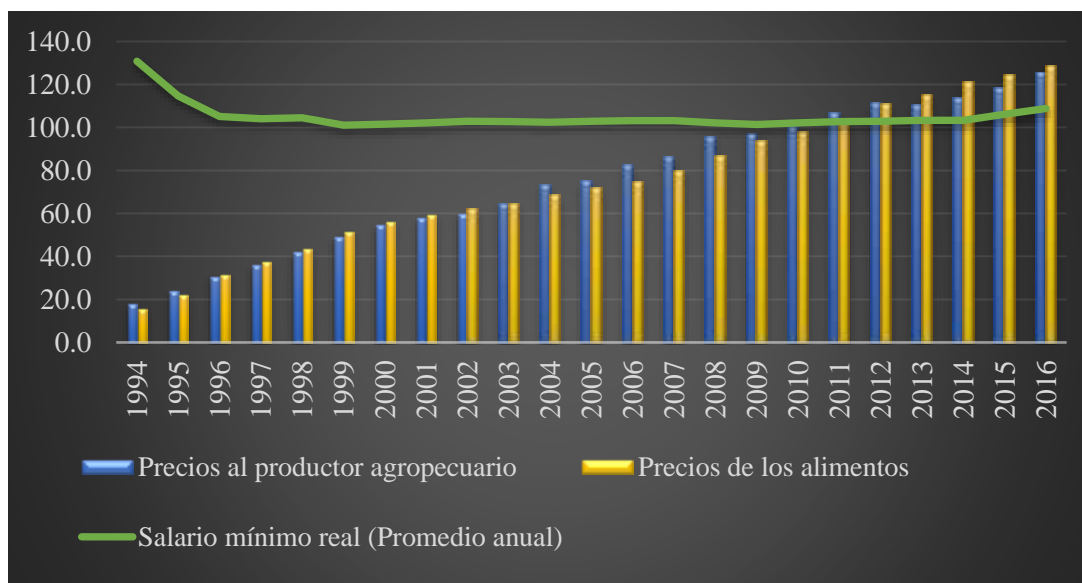


Figura 12. México. Evolución de los precios de los alimentos y de los precios al productor agropecuario, 1994-2016 (2010 =100).

Fuente: Elaboración propia con base en datos INEGI y Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, México.

8. El TLCAN ha ocasionado la transformación profunda en la historia de la agricultura mexicana. El presente y futuro de ésta ha sido trastocado, la opción de vida en el campo para la gran mayoría de los miles de productores está puesta en duda. Las organizaciones de productores pequeños, medianos y empresariales maiceros, sojeros, trigueros, frijoleros, arroceros, paperos,

algodoneros, manzaneros, porcicultores, ganaderos, etc., que representan la gran mayoría de los agricultores y ganaderos del país, claman por renegociación. Ornelas (2003) señala que si 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.

9. Puyana y Romero (2008) indican que la estructura de la producción, en valor, se ha modificado a favor de los productos exportables más rentables, los cuales ganan el terreno cedido por lo cereales. Esta evolución se refleja en la desaceleración del volumen de la producción y el consumo per cápita de la mayoría de productos agrícolas, el incremento del contenido importado en el consumo aparente de estos bienes y una mayor dependencia alimentaria de las importaciones.

10. De acuerdo a Avendaño et al (2009), la integración comercial del TLCAN puede tener efectos positivos y negativos en las economías que la promueven, dependiendo en gran medida del grado de apertura, el tipo de competencia que se genere y el nivel de desarrollo de los países. De ahí que la apertura comercial a través de la eliminación de barreras (arancelarias y no arancelarias) de forma multilateral o bien regionalmente, formando bloques comerciales, es sólo la fase más simple de la integración económica, por lo que los beneficios esperados de la concurrencia de los mercados y posible integración comercial pareciera que se limitan solamente a la libre competencia. Sin embargo, en un contexto más amplio los efectos dependen del grado de apertura, el tipo de competencia que se genere dadas las estructuras prevalecientes en el mercado y el nivel de desarrollo de los países (Calvo, 2000).

V Perspectiva para el 2018

El TLCAN ha dejado atrás la protección arancelaria para todos los productos agropecuarios de importación.

1. Entre los productos más golpeados a partir del 2003 están: avícolas, porcícolas, papa, grasas animales, cebada, manzana y quesos frescos. Estos sectores contaron hasta el 31 de diciembre de 2002 con una protección de aranceles de 25 a 50 % y/o cupos de importación.
2. La inestabilidad del peso ante el dólar, incrementa la incertidumbre de los productores mexicanos de tener un proceso de producción competitivo ante E. U. y Canadá.
3. La falta de políticas públicas al sector agropecuario de México donde se incentive su competitividad, lo coloca en desventaja ante políticas de E. U.
4. La acción de tomar el TLCAN por parte de los gobiernos de Estados Unidos y Canadá como tema de discusión político, ha generado distractores para enfocarse en lo realmente importante para México. Se señala el hecho de ser economías desarrolladas las de Estados Unidos y Canadá, mientras México sigue siendo un país en desarrollo.
5. La desigualdad salarial en industrias de manufactura y agricultura crea para algunos países del TLCAN oportunidades mientras que para otros significa pérdida de empleos y competitividad. Los bajos salarios en México han generado una competencia desleal por la inversión entre los países del TLCAN, situación señalada por el canadiense Jerry Díaz, líder de la UNIFOR National (Expansión, 2017). Es de vital importancia para México se aborde el tema del salario mínimo o ahora denominado unidad de medida y actualización (UMA).

México cuenta con lo fundamental para que el sector agrícola prolifere, agua, tierra y energía, lo que es necesario son políticas públicas correctas que le garanticen seguridad a los productores, que se consideren al campo como eje vertebral de desarrollo, un polo para erradicar las crisis por las que atraviesa, el cual puede generar que finalmente la soberanía alimentaria sea una realidad en el país (La Jornada Zacatecas, 2017).

Las autoridades mexicanas cuentan con lo necesario para identificar y saber sobre la importancia de reactivar la inversión en el campo sin tener que depender de otras naciones, pero su incapacidad, irresponsabilidad y sobre todo, la falta de voluntad y sensibilidad para ello, ha provocado la caída de la producción y comercialización de los productos del campo a nivel nacional e internacional. Ahora los mexicanos consumimos productos de la canasta básica producidos en el extranjero (La Jornada Zacatecas, 2017).

Tras 23 años de vigencia del TLCAN, sus resultados se manifiestan según sector, subsector y actividad económica involucrada. Además, fuera de los productos hortofrutícolas de alto valor comercial, para la mayoría de los productos agroalimentarios la vigencia del TLCAN ha significado una pérdida de ingreso por reducción de precios, desplazamiento del mercado o desviación de apoyos hacía otros sectores prioritarios. Independientemente de la actual coyuntura de amenaza del gobierno de los EE. UU. por abandonar el TLCAN, los resultados hasta ahora, sí justifican a renegociación del capítulo agropecuario. Además de que la cancelación general del TLCAN sería una medida drástica cuyos resultados pueden ser más perniciosos que positivos; además, se renunciaría a los avances y beneficios ya alcanzados en distintos sectores. Finalmente, lo más grave de continuar con el estado de cosas actual es la prevalencia del modelo agroalimentario mexicano, volcado hacia el exterior, caracterizado por la aguda vulnerabilidad de la seguridad alimentaria nacional dada la fuerte dependencia hacía la importación de los productos alimentarios básicos de la población.

El Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A. C. (IDIC), sugiere cinco puntos que México debe tener en cuenta en la renegociación del TLCAN (ALTONIVEL, 2017): Primero apostar por la integración, esto es el consenso entre los sectores productivos de los tres países, la necesidad de consolidar la Integración Productiva de América del Norte, como una plataforma que permita negociar y establecer estrategias que vayan más allá de la apertura comercial, fortalezcan la reindustrialización para la generación de empleos y nuevos vínculos productivos para la región. Como segundo punto señalan el incrementar el contenido regional, refiriéndose a mejorar la situación productiva y competitiva de América del Norte, incentivando el intercambio de bienes de consumo, intermedios y de capital elaborados en la región, incrementando la inversión, el crecimiento económico y el bienestar social. Además, establecer acciones ante el nuevo entorno, los tres socios comerciales deben concentrar esfuerzos en consolidar una plataforma conjunta que abra un frente de competitividad ante otros competidores como países del Pacífico asiático, donde el proceso de industrialización se concentra en generar valor agregado y ha permitido elevar su potencial de desarrollo económico. Como cuarto punto está el generar mejores condiciones para la industrialización, esto es la Integración Productiva de América del Norte puede lograr lo que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no: y es consolidar la promesa de una industrialización que genere un impacto favorable en términos económicos y sociales para los tres socios. Finalmente como quinto señalamiento está la renegociación del TLCAN, que debe establecer un marco legal común para retener, ampliar y profundizar los vínculos productivos de

sus empresas, apostando por la innovación y el progreso tecnológico, que garantice su fortaleza para competir en el mercado global: el valor agregado.

VI Propuesta: revisión del capítulo agropecuario del TLCAN

En virtud del papel estratégico de la agricultura como fuente generadora de empleo, productora de alimentos, de importancia para la protección del medio ambiente, por sus implicaciones sociales y culturales, etc., y en virtud de que no existen fondos de compensación para paliar los efectos del TLCAN, de que nunca el presupuesto asignado será suficiente para hacer competitivo al sector frente a la agricultura del país más poderoso del mundo, considerando el Artículo 21 de la OMC (sobre la afectación de un tratado) y del Artículo 89 Constitucional, Fracción 10 (desigualdad jurídica) y en virtud de las facultades que la nación le otorga al poder legislativo se propone la revisión del capítulo agropecuario del TLCAN. México no debe renunciar a su soberanía nacional y puede aprovechar todas las disposiciones previstas en su Constitución Política.

Una revisión y la suspensión parcial del TLCAN en protección de los productos más sensibles, afectarán a algunos intereses particulares, en especial a los importadores e intermediarios de los productos agropecuarios. Pero, como hemos demostrado, no existe tanto beneficio para el consumidor como se está argumentando desde las esferas oficiales. Por otro lado, no habrá afectación para los exportadores mexicanos, siempre y cuando se aprovechen los márgenes de maniobra que permite la OMC para países en desarrollo.

Después de un análisis realizado en conjunto con representantes de la USDA de Estados Unidos y de SAGARPA en México (Zahniser *et al.*, 2016), recomendaron seis ámbitos de oportunidad para agilizar el comercio entre Estados Unidos y México. Primero los aspectos relacionados con la inspección de la agricultura en los pasos fronterizos, ya que es un punto crítico de control en el envío de productos agrícolas del origen a su destino. El problema de esta coyuntura es que puede impedir el flujo del comercio agrícola, dejando altos costos de transacción, tránsito lento, y la pérdida o deterioro de los productos agrícolas. Segundo aspecto es el sistema de pre-inspección y la inspección conjunta en instalaciones, ya que el diseño de las operaciones de inspección de Estados Unidos y México muestran diseños creativos para realizar inspecciones o tratamientos en la frontera. Similares facilidades pueden ser consideradas para puertos de entrada del norte o de envíos hacia el sur. La pre-inspección puede también extenderse a la inspección de tráileres y camiones. Esto podría reducir el número conductores mexicanos parados en el lado de la frontera de Estados Unidos. Tercer aspecto es el desarrollo de sistemas de inspección basados en el riesgo, que ambos gobiernos siguen desarrollando como National Agriculture Release Program (NARP) operado por APHIS, el Predictive Risk Evaluated for Dynamic Import compliance Targeting (PREDICT), y el Integral System inspection Service (SISI) y el Programa de Usuario Confiante (UCON) de México. Explicando cómo funcionan estos sistemas y cómo pueden operar mejor como empresa. Cuarto aspecto se refiere a la preparación anticipada infraestructura, transporte y rutas de envío. Al construirse nuevas infraestructuras de transporte, es necesario contar con el suficiente servicio de inspección en puertos de entrada para los países exportadores. Quinto aspecto es actividades complementarias para ambientes de Ventanilla Única, este compromiso puede incluir no solo la finalización de los proyectos en curso para la institución de certificados electrónicos para toda la gama de productos agrícolas, sino además la consolidación o la eliminación de algunos documentos e incrementar el periodo de validez de ciertos documentos. El sexto aspecto es la creación de rutas formales de innovación reguladora, estas rutas fueron sugeridas en las entrevistas

realizadas a representantes clave del sector en ambos países. Esta retroalimentación innovadora sobre el proceso regulatorio relacionado con el comercio agrícola entre Estados Unidos y México, pretende agilizar el comercio y se enfoca a las inspecciones y procesos que se realizan en frontera.

Los grupos comerciales aseguran que se oponen firmemente a la iniciativa que propone Estados Unidos de restringir una cláusula llamada “solución de diferencias inversionista-Estado”, la cual permite a las empresas demandar a Canadá, México y Estados Unidos por tratos injustos en el TLCAN. Mientras tanto, Canadá ha señalado que no considerará prescindir de otra cláusula, el capítulo 19 del TLCAN, el cual permite a los países desafiar las decisiones de cualquiera de las otras naciones respecto del derecho contra la competencia desleal y los derechos compensatorios ante un panel independiente (Swanson, 2017).

Rubio (2017) menciona la complejidad creciente que experimentan las negociaciones del TLC y la serie de discusiones y declaraciones respecto a los escenarios potenciales que arrojaría una situación crítica en las negociaciones mismas [...]. Señala que lo primero relevante es reconocer qué es el TLC y por qué es importante. En una palabra, el TLC es trascendente porque constituye un ancla de estabilidad, una fuente de certidumbre que goza de apoyo y reconocimiento internacional. Esa certidumbre es clave tanto para la confianza interna como para atraer inversión del exterior. Puntualiza además que el TLC fue concebido como un mecanismo a través del cual el gobierno mexicano obtenía una especie de certificado por parte del gobierno estadounidense, éste como garante de que se preservarían las reglas del juego, se mantendría un régimen de liberalización económica y se cumplirían estrictamente con los compromisos asumidos en el texto del TLC. Por otro lado, es imperativo entender la función política del TLC dentro de México: su objetivo era limitar dramáticamente la latitud de realizar cambios en materia de política económica en caso de que llegara al gobierno un presidente con una filosofía distinta a la liberalización [...]. De terminarse el TLC con EUA, es claro que, como se ha argumentado repetidamente en todos los medios, la mayor parte de nuestras exportaciones seguiría teniendo acceso al mercado norteamericano, pero ahora bajo las reglas del OMC, donde tanto México como Estados Unidos se otorgan trato de nación más favorecida, la esencia del comercio internacional donde todas las naciones que participan gozan de los mismos derechos y obligaciones [...]. Es importante recordar que la economía del país se contrajo en 9 % el año 2009 porque, al caerse las exportaciones debido a la crisis estadounidense, se colapsó la demanda interna y, con ello el crecimiento. Eso demostró que el TLC es el único motor de la economía mexicana. Alterar el marco económico que es connatural al TLC implicaría poner en riesgo al motor de la economía mexicana. No es asunto menor. Es igualmente importante recordar que el planteamiento nodal de AMLO en materia de política económica consiste precisamente en revertir el marco económico hacía la etapa anterior.

Del enorme intercambio comercial entre México y Estados Unidos, solo 55 % de las exportaciones (168 mil millones de dólares) está cubierto bajo el TLCAN. El 45 % cae en diversas protecciones relacionadas con la OMC. De aquella parte que sí entra en TLCAN, alrededor de una cuarta parte (45 mmd) se vería impactada por aranceles superiores a 5 %. El resto podría acogerse a las reglas de la OMC y quedar o bien sin cambios o con el ya citado tope de 5 % (Guerra, 2017).

Finalmente, el Estado mexicano fue quien, sin consultar en forma democrática a la sociedad, instrumentó la política de liberalización de la economía y firmó el TLCAN, es por ello que ellos tienen que responsabilizarse de los daños causados y tiene que instrumentar políticas que beneficien a la sociedad en su conjunto, no puede desligarse de las consecuencias de su política y, sobre todo, siempre debe tener clara su responsabilidad en bienestar de su población.

En los intentos de evaluación de las dos décadas de la vigencia del TLCAN resulta importante separar a la parte del todo, para no repetir el error y la confusión de los últimos veinte años de creer que el TLCAN era el único motor de salida para el desarrollo mexicano, o de fincar en su funcionamiento toda la culpa de lo que no ha resultado. Coincidiríamos en este sentido con Robert Pastor cuando señala que “Los problemas más serios que han surgido en América del Norte desde 1994 no están relacionados al TLCAN ni son consecuencia del éxito de la creación de un nuevo mercado con la implementación del TLCAN. Los problemas de hoy son el resultado de la inhabilidad de los tres gobiernos de gobernar el espacio norteamericano” (Pastor, 2014).

Sí a la renegociación del TLCAN capítulo agropecuario, pero en el marco de una reforma integral del campo mexicano que ponga a la seguridad alimentaria como el objetivo central primario de la política agroalimentaria nacional.

Literatura citada

ALTONIVEL. 2017. 5 golpes que México puede dar en el segundo round del TLCAN. <https://www.altonivel.com.mx/5-golpes-mexico-puede-dar-en-segundo-round-del-tlcan/> (Consulta: septiembre 2017).

Avenidaño, R. B., y R. R. Schwentesius. 2004. Factores de competitividad en la producción y exportación de hortalizas: el caso del Valle de Mexicali, B. C., México. *Problemas del Desarrollo*. 36: 160-192.

Avenidaño Ruiz, Belem Dolores, & Acosta Martínez, Ana Isabel. (2009). Midiendo los resultados del comercio agropecuario mexicano en el contexto del TLCAN. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 17(33), 41-81. Recuperado en 10 de diciembre de 2017, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572009000100002&lng=es&tIng=es.

Ayala, G. A. V., R.R. Schwentesius, C. M. A. Gómez, y V. G. Almaguer. 2008. Competitividad del frijol mexicano frente al de Estados Unidos en un contexto de liberalización comercial. *Región y Sociedad*. 42: 37-62.

Ayala, G. A. V., M. O. De la O, y Ch. B. Carrera. 2011. ¿Es competitivo el subsector de frutas en México? *Revista Fuente*. 3: 151-164.

Ayala, G. A. V. 2016. Algunos datos sobre maíz y frijol de México en el TLCAN... Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias.

Banco Mundial. 2002. Memorándum del Presidente del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y la Corporación Financiera Internacional para el Directorio Ejecutivo, sobre una Estrategia de asistencia para el País del Grupo del Banco Mundial para los Estados Unidos Mexicanos. Unidad para Colombia – México – Venezuela. Informe No. 23849-ME, 23 de abril de 2002, pp. 12 y 13. http://bancomundial.org.mx/pdf/EAP_documento_Principal.pdf (Consulta: septiembre 2012).

Calva J. L. 2008. El Consenso de Washington en México y la reforma de las políticas agrícolas: resultados y alternativas. En *Políticas Agrícolas para México*. R. Schwentesius y M. A. Gómez (Compiladores). Universidad Autónoma Chapingo, Centro de Investigaciones Económicas,

Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM). México. 1ra edición. P. 149.

Calvo, A. (2000) *Integración económica y regionalismo*. Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 210 pp.

Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. 2017. Evolución del salario mínimo real. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/237396/SALARIO_MINIMO_REAL_INPC_Gr_al_May_2017.pdf (Consulta: octubre 2017).

CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). 2017. Líneas de bienestar y canasta básica. <http://coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx> (Consulta: octubre 2017).

Corona R. I. 2016. El desarrollo de la agricultura y el impacto que tendría en las finanzas públicas de México. Premio Nacional de la Finanzas Públicas 2016. Centro de Estudios de Finanzas Públicas. Cámara de diputados. http://www.cefp.gob.mx/formulario/Trabajo_12a.pdf (Consulta: noviembre de 2017).

Crawford, T. L. 2011. Impacto del TLCAN en el comercio agrícola. *Revista Mexicana de agronegocios*. 28: 457-468.

DOF (Diario Oficial de la Federación). 2013. Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario, Pesquero y Alimentario 2013-2018. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5326584&fecha=13/12/2013 (Consulta: noviembre 2017).

Expansión. 2017. TLCAN 2.0 El futuro de Norteamérica. México se defiende en la discusión de salarios del TLCAN. <http://expansion.mx/economía/2017/09/03/mexico-se-defiende-en-la-discusion-de-salarios-del-tlcan> (Consulta: octubre 2017).

FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). 2017. FAOSTAT. <http://www.fao.org/faostat/>

Finger, M. 1993. GATT's influences on regional arrangements. In: De Melo J. & Panagariya A. (editores). *New dimensión in regional integration*. Cambridge, Cambridge University Press.

Gómez C., M. A. y R. Schwentesius R. 2003. Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario mexicano: evaluación a 10 años. En *Lecciones del TLCAN: El alto costo del libre comercio*. Alianza Social Continental. Red mexicana de acción frente al libre comercio. México. 1ra edición. 116 p.

González, E. A., y V. M. Alferes. 2010. Competitividad y ventajas comparativas de la producción de maíz en México. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*. 1: 381-396.

Guerra, G. 2017. El Universal. EU: dormir junto al elefante. <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/gabriel-guerra/nacion/eu-dormir-junto-al-elefante>

Guzmán, S. E., C. M. De la Garza, F. J. P. González, M. J. Hernández. 2014. Análisis de los costos de producción de maíz en la Región Bajío de Guanajuato. *Revista Análisis Económico*. 70: 145-156.

INEGI-BIE (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Banco de Información Económica). 2017. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie> (Consulta: septiembre 2017).

La Jornada Zacatecas. 2017. El campo mexicano y la renegociación del TLCAN. Márquez M. C. E. <http://ljz.mx/2017/05/24/campo-mexicano-la-renegociacion-del-tlcan> (Consulta: noviembre 2017).

OECD (Organizations Economics Cooperation and Development). 2015. Agricultural support, Producer support (PSE), % of gross farm receipts. <https://data.oecd.org/agrpolicy/agricultural-support.htm> (Consulta: marzo 2015).

Ornelas, D. J. 2003. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la crisis del campo mexicano. *Revista de la Facultad de Economía-BUAP*. 23: 25-48.

Pastor A. R. 2014. El future de México en América del Norte: su tercer desafío. In: Oropeza García A. (ed). *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Jurídicas. Pp: 357-374.

Proceso. 2017. El sector agropecuario, ancla del TLCAN. Cruz V. J. A. 12 septiembre de 2017. <http://www.proceso.com.mx/502809/sector-agropecuario-ancla-del-tlcan> (Consulta: noviembre 2017).

Puyana, A. y J. Romero. 2004. Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN. *El Colegio de México, A. C. Centro de Estudios Económicos*. 134 p.

Puyana, A., J. Horbath, y J. Romero. 2005. El sector agropecuario mexicano: un quinquenio con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. *OASIS*. 11: 213-249.

Puyana, A. y J. Romero. 2008. El sector agropecuario mexicano bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La pobreza y la desigualdad se intensifican, crece la migración. In: Barba solano C. (compilador). *Retos para la integración social de los pobres en América Latina*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Argentina. Pp. 187-213.

Robles B., H. M. 2014. Presupuesto del programa especial concurrente para el desarrollo rural y su comportamiento histórico 2003-2013. SubsidiosalCampo.org.mx

Rubio, L. 2017. Los riesgos de acabar con el TLC. *El Financiero*. <http://luisrubio.mx/wp/?p=5622>

Ruíz, F. M. 2014. Sector agropecuario: 20 años del TLCAN. *El financiero*, pagina 15. <http://www.elfinanciero.com-mx/opinion/sector-agropecuario-20-años-de.html>

SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación). 2017. Balanza comercial agroalimentaria, enero-junio 2016. http://www.sagarpa.gob.mx/quienesomos/datosabiertos/sagarpa/Documents/2016_08_18_Balanza_Agroalimentaria_enero_junio_EU.pdf (Consulta: octubre de 2017).

Sámano, R., M. A. 2004. El movimiento ¡El campo no aguanta más! Y el Acuerdo Nacional para el Campo: situación y perspectiva. *El Cotidiano*. 19: 64-70.

Sánchez, A. A. 2004. Del movimiento ¡El campo no aguanta más! A las movilizaciones sociales en la cumbre de la OMC en Cancún. Dependencia o soberanía alimentaria: esa es la cuestión... *agraria*. 19: 41-56.

Secretaría de Economía. 2015. Comercio exterior/ países con Tratados y Acuerdos firmados con México. Información en línea. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratado-y-acuerdo-firmados-con-mexico?state=published> (Consulta: septiembre 2017).

Swanson, A. 2017. Las amenazas de Trump de acabar con el TLCAN pueden hacerse realidad. The New York Times. https://www.nytimes.com/es/2017/10/12/trump-amenazas-salida-tlcan/?em_pos=large&emc=edit_bn_20171012&nl=boletin&nid=44741005&ref=headline&te=1

Tolentino, M. J. M. 2017. LA situación de los granos básicos en México. In: Torres T. F. (Coordinador). Implicaciones regionales de la seguridad alimentaria en la estructura del desarrollo económico de México. Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Nacional Autónoma de México. Pp: 315-343.

Zahniser S., M. A. Herrera, R. A. Calderón, S. Angadjivand, E. F. J. Calderón, L. Calvin, A. C. López, L. N. F. Fernández, and R. J. A. Valdes. 2016. Opportunities for making U.S.-Mexico Agricultural Trade more agile, EIB-160, U. S. Department of Agriculture, Economic Research Service. P.42.

Anexo Estadístico

Cuadro 1A. Asimetrías entre México, Estados Unidos y Canadá¹

Variable	México	Estados Unidos	Canadá
Población (1,000) ²	127,540	322,180	36,290
Población rural (1,000) (2016) ²	25,938	59,667	6,518
Población agrícola (1,000) (2015) ³	5,500	2,109	19.5
Presión demográfica (hab/km ²)	65	33	36
Superficie total (1,000 ha) ²	195,820	962,909	997,061
Tierras arables (1,000 ha) ² (2014)	22,993.09	154,604.69	46,015
Tierra irrigada (1,000 ha) ⁴ (2014)	5,869	nd	nd
PIB US\$ mil mill. (2014 a precios de 2005) ⁵	1,066,952	14,701,679	1,365,053
PIB per cápita (US\$ 2014 a precios de 2005) ⁵	8,509	46,022	38,357
Índice de GINI (2015) ⁶	48.07	41.12	33.68
Rango de competitividad (lugar) 2014-2015 ⁷	61vo	3ro	15vo
Crecimiento de competitividad (lugar) 2013-2014	55vo	5to	14vo

Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) (2014) ⁸	0.54	2.8	1.62
Gasto público en educación (% del gasto del gobierno) (2011) ⁸	19.00	12.93	12.22
Tractores agrícolas en servicio (existencia en 2005) ⁹	248,640	4,470,905	733,050
Salario promedio en tiempo completo (US\$/año) ¹⁰	4,189	44,928	39,660
Subsidios agrícolas (% del valor de la producción) 2013 ¹¹	12.3	7.4	11.6
Importación agroalimentaria (2011/2013) ¹² , valor en 1,000 de dólares	78,695,313	326,839,948	96,688,911
Exportación agroalimentaria (2011/2013) ¹² , valor en 1,000 de dólares	66,025,218	433,861,486	130,002,443
Balanza comercial ¹² en 1,000 dólares (2011/2013)	-12,670,095	107,021,538	33,313,532
Rendimiento de maíz (t/ha) ¹³ (2014)	3.3	10.7	9.4

Fuente: Elaboración propia con información de diversas instituciones.

¹Por variable se indica el año al que corresponde la información.

² Información de FAO <http://fao.org/faostat/es/#data/OA>

³México de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/agricola2016_0.pdf

Canadá de <https://www.statcan.gc.ca/pub/95-640-x/2016001/article/14811-eng.htm>

Estados Unidos de https://www.agcensus.usda.gov/Publications/2012/Full_Report/Volume_1,_Chapter_1_US/st99_1_062_062.pdf

⁴Información de FAO <http://www.fao.org/faostat/es/#data/RL>

⁵Información de FAO <http://www.fao.org/faostat/es/#data/MK>

⁶Índice de Gini de www.indexmundi.com/esdatos/indicadores/SI.POV.GINI

⁷The Global Competitiveness 2014-2015, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

⁸Información de Banco Mundial <https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?view=chart>
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SE.XPD.TOTL:GBZS?view=chart>

⁹información de FAO <http://www.fao.org/faostat/es/#data/RM>

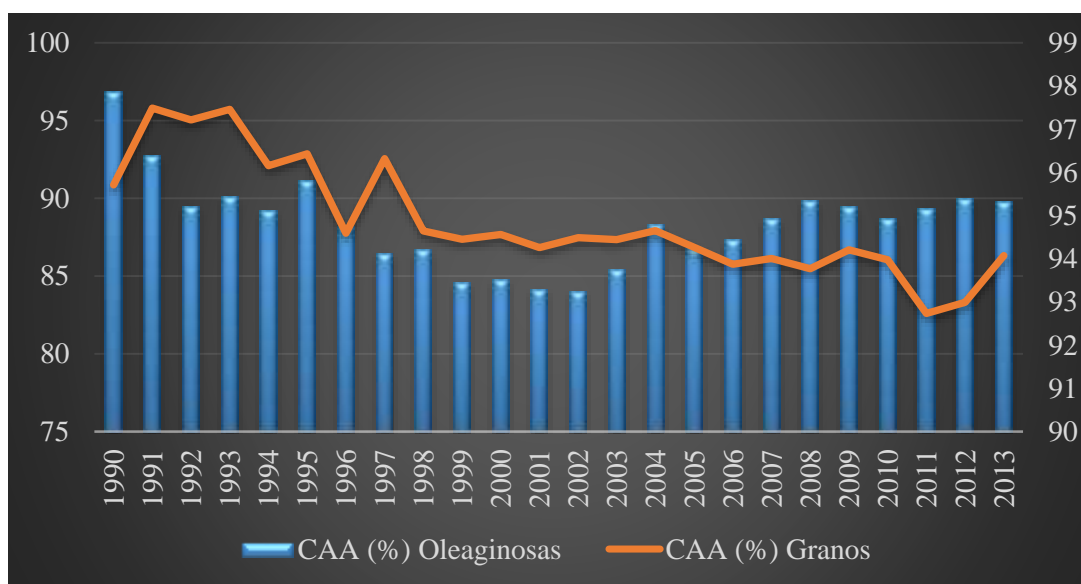
¹⁰Información de OECD http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_541632.pdf

¹¹Información de OECD <https://data.oecd.org/agrpolicy/agricultural-support.htm>

¹²Información de FAO <http://www.fao.org/faostat/es/#data/TP>

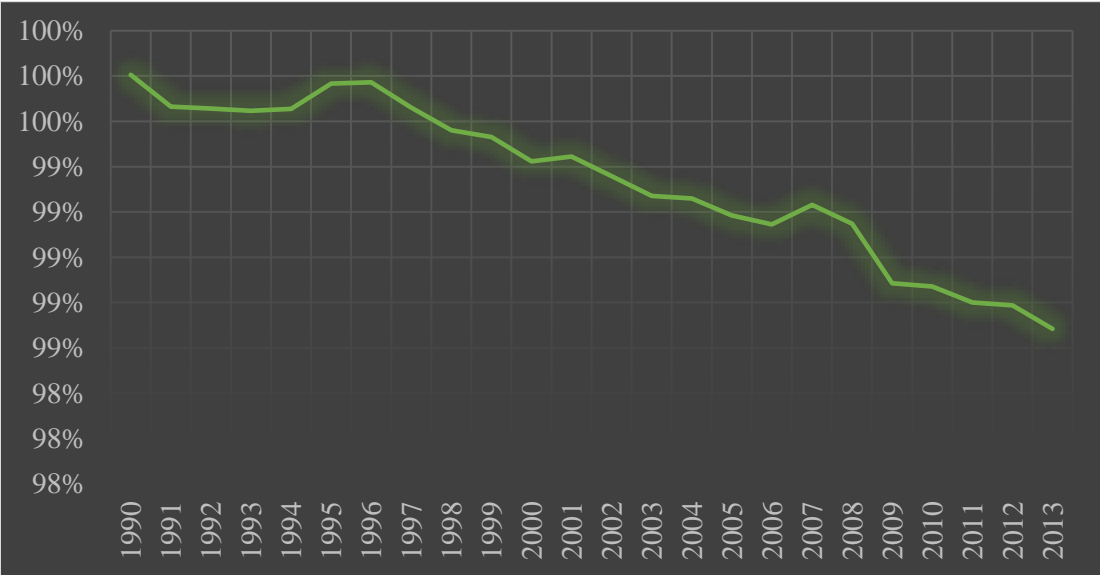
¹³Información de FAO <http://www.fao.org/faostat/es/#data/QC>

Figura 1A. Pérdida de autosuficiencia en granos y oleaginosas, 1990-2013.



Fuente: Elaboración propia con información en FAO, varios años.

Figura 2A. México. Pérdida de la Autosuficiencia en cárnicos, 1990-2013.



Fuente: Elaboración propia con información de FAO, varios años.