

El sector agropecuario frente al Tratado de Libre Comercio*

Felipe Torres Torres
Javier Delgadillo Macías•

Como todo proceso de negociación que parta del enfrentamiento de intereses desiguales, en el caso del sector agropecuario mexicano persisten dos opiniones encontradas, aunque no necesariamente sustentadas, que exponen las razones de incorporación o exclusión de este sector dentro del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá.

La propuesta que defiende la incorporación del sector agropecuario nacional al TLC, en buena medida representada por una ala del grupo oficial no vinculado directamente con la problemática del campo, sostiene la idea de que existe suficiente capacidad de los productores mexicanos para hacer frente a la competencia externa, particularmente en la ganadería de carne y algunos cultivos tradicionalmente vinculados con el mercado internacional, como es el caso de las frutas y hortalizas. Además, señalan, para aquellos rubros donde se observa una depresión tan aguda que no permite cubrir siquiera la demanda interna actual como es el caso de forrajes y granos básicos, el TLC se convierte en una excelente oportunidad para refuncionalizar la estructura de producción, revertir los aspectos de la dependencia e incluso ganar mercado externo.

Tal propuesta se encuentra permeada también por un replanteamiento acerca de la estructura de propiedad de la tierra, en la medida que considera al ejido, sistema de tenencia emanado de la Revolución Mexicana, como una unidad productiva obsoleta e incapaz de resistir economías de escala, pero que además per-

* Reflexiones derivadas del proyecto Estructura Regional del Abasto Alimentario apoyado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico, UNAM.

• Investigadores, miembros de las Áreas Sector Primario y Economía Agrícola y Desarrollo Regional y Urbano respectivamente del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

manece tan disperso y descapitalizado que difícilmente puede aspirar a los niveles productivos requeridos por la nueva realidad del mercado. En tal sentido, surge un proyecto velado de legitimar la venta y/o renta de parcelas ejidales, lo cual haría atractiva la inversión para empresarios agrícolas nacionales y extranjeros, significando de paso la reprivatización de la tierra sin enfrentar un posible conflicto agrario si la medida ocurriera a ultranza.

Por otra parte, también se replantea la recuperación de la vieja idea acerca de las ventajas comparativas, sólo que con readequaciones en términos de lo que representa vender y comprar dentro de un esquema de competencia donde concurren sistemas agropecuarios con hondas diferencias en volumen de producción, niveles tecnológicos, capacidad organizativa, etc.; en este primer grupo de opiniones no se considera un reforzamiento a la estructura interna de producción ni justifica el uso de mecanismos de protección para equilibrar tales diferencias, simplemente propone abrir el mercado independientemente de las repercusiones posteriores.

La otra propuesta, paradójicamente también con una fuerte presencia oficial, estriba en una reconsideración sobre la importancia de recuperar la autosuficiencia alimentaria nacional, posibilidad que no se alcanzaría si de entrada se introduce en un esquema competitivo de corte internacional a productores minifundistas de maíz y frijol temporalero sin capacidad para enfrentar a las grandes empresas cerealeras mundiales. Aquí se reconocen los esfuerzos institucionales que se hacen actualmente para proteger a los productores nacionales, en la medida que los precios internacionales de los principales productos se encuentran, por ejemplo en el caso del maíz, arroz, trigo y sorgo, casi a la mitad del valor de los nacionales de garantía, como resultado en que registran costos de producción muy por abajo de los nuestros y además provienen de países con un alto grado de protección a sus agriculturas.

Esta última propuesta considera la readequación del ejido a las nuevas condiciones de la producción y el mercado mundiales, donde el Estado mexicano debe asumir su responsabilidad histórica de financiar al campo y garantizar el consumo alimentario de las capas más desprotegidas. En síntesis, propone aplazar la apertura sectorial y rediscutir las políticas seguidas que llevaron a la profundización de la crisis agrícola nacional.

Sin embargo, con todo y plantear una perspectiva nacionalista sobre el futuro del sector agropecuario, la segunda propuesta con-

tiene los argumentos coyunturales más débiles en términos de la dinámica que llevan las discusiones para la firma del TLC. Asimismo, el Estado mexicano parece no estar dispuesto a prestar apoyo masivo al campo; en primer lugar porque tomó la decisión de abandonar lo que considera el criterio paternalista que antes inspiró la política sectorial; en segundo lugar porque el ejercicio de su disciplina presupuestal impuesta por los compromisos financieros externos le impide disponer de grandes volúmenes de capital que la magnitud del problema agropecuario requiere; y, en tercer lugar porque contraviene la idea de Libre Empresa que se opone a la presencia de un mecanismo regulador tanto para los capitales nacionales como internacionales, quienes reclaman la desactivación del monopolio estatal como precondition para invertir.

Otra evidencia que pone al descubierto su debilidad, es que desde hace por lo menos un año se encuentra ampliamente rebasada por una realidad de mercado inocultable: el sistema de abasto nacional está completamente inundado de mercancías agrícolas provenientes de otros países que se han introducido al país a través de triangulaciones comerciales entre empresas transnacionales y cuya situación se verá reforzada con el TLC. Así, es fácil observar en este momento la presencia de frutas exóticas chinas, tailandesas, chilenas, neozelandesas, hindúes y hasta europeas; ocurre lo mismo con las hortalizas estadounidenses y centroamericanas; especias orientales y sudamericanas y hasta chiles japoneses y chinos. Para todos estos productos existen ahora las más amplias facilidades de importación por los organismos nacionales responsables, aún para comerciantes medianos, pero todo ello lleva a un desmantelamiento de la estructura productiva nacional y tendemos a reconvertirnos sólo en un mercado cautivo de consumo, cuyo costo en términos económicos y políticos habremos de pagar a corto plazo. La cuestión de los granos (principalmente maíz y frijol) es un asunto aparte, lo que tratamos ahora es llamar la atención sobre rubros que se supone serían nuestro "fuerte" en el esquema de apertura comercial.

Luego entonces ¿cuál opción elegir y en qué circunstancias? A nuestro juicio ninguna de las dos propuestas cubre la posibilidad de enfrentar los retos de la competencia externa, ni siquiera dentro de nuestro propio mercado, porque no parten de un diagnóstico objetivo sobre la situación actual del campo, en términos comparativos con respecto a los dos países productores agrícolas

más fuertes a nivel mundial; salvo que en el fondo la idea sea un modelo integracionista y no de complementariedad entre los tres países.

Aunque tal pareciera que el camino no es otro por dos razones: una de ellas es que ni el Estado ni los empresarios nacionales presentan capacidad real para "levantar" el sector de la penetración transnacional que ya tiene; la otra es que no podemos imaginarnos un sector agropecuario fuera del TLC con el resto de los sectores dentro, incluyendo hasta aspectos de educación, desarrollo tecnológico y propiedad intelectual. Es conveniente resaltar aquí que ante la depresión que observa el mercado internacional de semillas como resultado de una caída en los niveles de producción latinoamericana, donde se ubica México, empresas como Pioneer y Nortrup King se han visto gravemente afectadas y son ellas mismas las que están presionando a la incorporación del sector, porque así aseguran sin restricciones el acceso al germoplasma nacional y amplían sus niveles de venta por la segura imposición del modelo estadounidense de producción a base de sistemas intensivos y con requerimientos de homogeneidad y características específicas de los productos que teóricamente irán encaminados a satisfacer un mercado exigente y singular.

Al mismo tiempo, de acuerdo con la dinámica de los hechos, tal parece que incorporación o no incorporación es una discusión estéril. De sobra se conoce que el TLC no hace sino legitimar una realidad ya existente y predeterminada del sector agropecuario nacional en Estados Unidos a lo que sólo se adiciona Canadá. Más bien se trata de eliminar los escasos diques arancelarios a los productos estadounidenses, legitimar las inversiones directas que eliminan la vieja agricultura de contrato, permitir la venta y posible compra de la tierra, aprovechar ventajas de localización de cultivos y mano de obra contratando *in situ* a braceros que antes emigraban, ganando hasta siete veces más con sólo cruzar la frontera; a un control tecnológico de la agricultura a nivel mundial, doblegando de paso la arrogancia europea y el misticismo chino, ya que en resto de las agriculturas no cuentan, bien por ser monoprodutores o no tener niveles de desarrollo suficientes. A lo que se reduce en todo caso el TLC para el sector es a una competencia interfirmitas de Estados Unidos y Canadá donde el territorio nacional sólo será escenario de combate; o vistas las cosas de otra manera, las empresas comercializadoras mundiales tendrán posibilidades de ven-

der aquí, sin ninguna restricción arancelaria o pago por "piso de plaza", los productos de cualquier parte del mundo sin que el origen de la producción sea precisamente los países firmantes del Tratado.

Son varios los elementos que permiten suponer que las cosas no pueden ocurrir de otro modo. Estados Unidos tiene actualmente la capacidad suficiente para inundar el mercado mundial de prácticamente cualquier producto agropecuario, independientemente de si lo produzcan o no, con sólo recurrir al esquema de triangulaciones o empleando mecanismos de carácter bursátil sofisticado. Por otra parte, cuentan con una ventaja adicional de mercado que deriva del reacomodo y reapertura que sufren actualmente diversas regiones del planeta con estructuras productivas desarticuladas, en particular, los países que conforman el bloque del Este; aunque de manera más restringida, también a Canadá se le presenta la posibilidad de ampliar su mercado sin que tuviera necesidad de sufrir las tormentosas discusiones previas a la firma del TLC.

Lo que interesa es saber entonces qué esperan estos países al firmar un compromiso con México. La pregunta puede tener varias respuestas (políticas, de mercado, de recursos naturales, etc.). Sin embargo todo parece indicar que lo que se busca son mecanismos mucho más flexibles para aprovechar las ventajas tradicionales que han tenido las inversiones provenientes del norte en el campo mexicano: los recursos naturales, particularmente germoplasma para obtener nuevas variedades y la propia mano de obra que en perspectiva se verá despojada de la tierra y sin perspectiva de otra ocupación alternativa. Se supone que estas mismas ventajas serían para los inversionistas nacionales, pero esto lleva a una pregunta de carácter todavía más simple ¿quién tiene las llaves del candado?

Algunos ejemplos ilustran mejor que cualquier especulación futurista. En el caso del sorgo se tiene que Estados Unidos ha bajado su producción de 25 millones de toneladas (la mitad de la producción mundial) a menos de 15 millones de toneladas en momentos que las demandas van en constante aumento, sobre todo porque de los nuevos acuerdos que se tomen con la Unión Soviética en materia de cooperación económica seguramente estará considerada la dotación de forrajes; la demanda europea que satisface en alto porcentaje Estados Unidos también está creciendo, y Argentina, otro productor importante, prácticamente ha desaparecido del mercado mundial. Así las cosas, el sorgo mexicano no tendría

problemas de ser desplazado del mercado nacional por el estado-unidense, más aún ante los déficit que presenta la producción interna sería una excelente oportunidad para ampliar su volumen y exportar incluso; esto contrarrestaría también los problemas de avasallamiento que ya se vislumbran para el caso del frijol, maíz y arroz, y presentaría la alternativa de utilizar de manera sobrada las áreas marginales de la agricultura. Sin embargo, el gran "cuello de botella" del sorgo nacional es que debe importar la mayor parte de semillas para siembra que representan el mayor porcentaje del costo de producción. En esas condiciones, sólo los grandes empresarios estadounidenses estarán en condiciones de aprovechar dichas áreas marginales porque el gobierno nacional no vislumbra un programa de apoyo. En otras palabras, el sorgo que no se produce en Estados Unidos se produciría aquí pero sin ningún beneficio para nosotros.

Una situación similar aunque con otras características se presenta en el trigo. Se supone que la producción de Sonora y Baja California son suficientemente competitivas, por el nivel de rendimientos/hectárea y volumen de cosecha, frente a la de Estados Unidos y Canadá y por lo tanto deberían estimularse y protegerse; sin embargo, ante la necesidad de satisfacer la demanda interna de maíz, los responsables de política agrícola nacional están "reconvirtiendo" la producción de maíz de algunas áreas destinadas originalmente al trigo. Ello dejaría abierta en los años que vienen la puerta al trigo estadounidense y pondría en serias dudas el futuro del cereal a nivel nacional.

Para el maíz, frijol y arroz no existen las posibilidades más remotas de competir. En el caso del primero, los costos de producción de Estados Unidos son, como mencionamos, la mitad de los nuestros, aun cuando exigiéramos solo maíz blanco cuya producción es limitada en esos países, inmediatamente estarían en posibilidades de cubrir la demanda; en frijol, a pesar del control sobre las importaciones, se mantiene un alto contrabando hormiga que impacta sobre el precio interno y representa actualmente la bancarrota para productores y comerciantes nacionales. En arroz, el costo de producción de Canadá es cinco veces menor y por si fuera poco, las ventajas que antes tenía México en frutas y hortalizas, producto de la estabilidad climática en el noroeste de nuestro país, actualmente no lo son tanto por los avances tecnológicos que han logrado los productores de Florida y California. La carne no vale

la pena tomarla en cuenta porque, según versiones, nuestra producción no alcanza siquiera a cubrir una semana de los requerimientos del consumo de Estados Unidos; en lácteos y derivados somos importadores crónicos lo mismo que en oleaginosas, huevo y otros; el rubro de pesca se ve sometido a constantes presiones que varían desde factores de orden ecológico hasta fitosanitario. Todo ello provocó que el déficit de la balanza comercial agropecuaria se incrementara 33.03% en el último año.

Lo anterior de ninguna manera se traduce en una visión fatalista sobre la incorporación al TLC del sector agropecuario, que por demás, ya se encuentra presente a través del sistema de agromaquilas, lo que en todo caso recomendamos es una mayor mesura respecto de los rubros que se incorporen en las negociaciones y bajo qué consideraciones. A nuestro juicio parece más viable proteger el sector dejándolo fuera de las negociaciones iniciales del TLC por lo menos 10 años, en tanto se desarrolle una infraestructura científico-tecnológica y condiciones sociales de producción interna adecuadas que permitan equiparar condiciones de producción e infraestructura, costos y rendimientos que se tienen en los otros dos países. En tal sentido gobierno, empresarios agrícolas y trabajadores del campo podrán coincidir en un programa de mediano y largo plazo que busque el rescate agroalimentario y productivo del sector agrícola nacional.

Someter al conjunto del sector agropecuario a un sistema de competencia descarnada con dos de los principales productores mundiales de alimentos, no tiene razón de ser, particularmente en el rubro de granos básicos donde, por ejemplo en la producción de maíz, dependen alrededor de tres millones de mexicanos que estarán materialmente en la "calle" frente a las diferencias tan abismales en costos de producción y precios con respecto a Estados Unidos. ¿En qué y con qué competimos? ¿Cuál es el nivel tecnológico interno con respecto a la ganadería y agricultura computarizada de nuestros vecinos? ¿Qué capacidad de recapitalización del campo tienen los empresarios nacionales frente al capital transnacional recompuesto que ya obra en varias regiones del país a través de la mencionada agromaquila? ¿Puede el Estado mexicano ser bajo el esquema del TLC de nuevo el motor que impulse el desarrollo agropecuario y hacerlo competitivo?

La perspectiva no es fácil, pero en este caso más vale seguir la estrategia de la tortuga que quedar destrozados antes de comenzar la carrera.