

**TRANSFORMACIONES EN EL ENTORNO DEL
SECTOR PECUARIO Y TENDENCIAS DE SUS
PRINCIPALES PRODUCTOS CÁRNICOS
(BOVINOS, PORCINOS Y AVES) Y HUEVO EN
EL MERCADO INTERNACIONAL**

FRANCISCO ALONSO PESADO

*Departamento de Economía y Administración
Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia
Universidad Nacional Autónoma de México Ciudad
Universitaria, 04510, México, D.F. email:
fapfmvz@servidor.unam.mx*

HUGO SANDOVAL ZAMORA

*Unidad de Planeación
Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia
Universidad Nacional Autónoma de México Ciudad
Universitaria, 04510, México, D.F. email:
sanzam@servidor.unam.mx*

I. Introducción	224
1. Evolución de las tendencias del comercio pecuario	226
II. Desarrollo	232
1. Tendencias del mercado internacional de carne de cerdo	232
2. Tendencias en el mercado internacional de carne de bovino	240
3. Tendencias en el mercado internacional de avicultura al interior del país, productora de carne de ave y huevo	247

a)Pollo y pavo	249
b)Huevo para plato	251
Referencias	254

I. Introducción

Con el desarrollo del capitalismo, la expansión de la oferta pecuaria mundial ha permitido disponer de una mayor cantidad, variedad y calidad de alimentos a precios cada vez mas bajos. La actividad económica generada en tomo al subsector pecuario es asimismo una fuente importante de ingresos para millones de personas en todo elorbe; a escala nacional, en muchos casos aun representa una valiosa vía de divisas para financiar el crecimiento de los países subdesarrollados, además de constituir un elemento central en la política de seguridad e independencia alimentarias.

En el pasado, las políticas económicas aplicadas al comercio de productos pecuarios reflejaban una visión cerrada y paternalista donde, dada la importancia y vulnerabilidad de este subsector, no se consideraba viable el exponerle a los riesgos de la competencia internacional sin incurrir en consecuencias políticas, sociales y económicas inaceptables. Este punto de vista dio lugar a un fuerte y generalizado proteccionismo, lo que ha sido motivo de debilidad e inestabilidad en los mercados de productos pecuarios, así como una de las causas que explican las enormes distorsiones en la estructura de precios de este tipo de productos a nivel tanto nacional como internacional

Pese a lo anterior, en los últimos años muchos países en desarrollo han adoptado medidas en favor de la liberalización de los mercados en general o al menos de algunos mercados pecuarios en particular. La mayoría de estas iniciativas han supuesto la formulación previa de programas de estabilización y ajuste estructural, acompañados de la ejecución de planes de cooperación regional (6). También en los antiguos países de economía planificada, las reformas económicas han dado lugar a una mayor apertura al exterior.

Como un proceso irreversible, el mundo estará cada vez más interrelacionado en ámbitos económicos, sociales, culturales y políticos, de tal forma que ningún país será ajeno a los cambios que se sucedan en otros; ello implica la conformación de grandes bloques comerciales que otorgan ventajas en el ámbito internacional a los países altamente desarrollados, pero que coloca a las naciones subdesarrolladas en serias desventajas. Tal tendencia les impulsa, además, a seguir con una estrategia globalizadora.

Cabe mencionar que otro problema merecedor de mayor atención, y que puede influir significativamente en las futuras relaciones comerciales pecuarias, es la importancia del comercio internacional en la protección del medio ambiente y la sustentabilidad de la producción. Se trata de un problema complejo y polémico; el comercio pecuario puede ser favorable al medio ambiente en la medida en que permite una mayor eficiencia en el uso de los recursos. No obstante, el comercio y las actividades afines de producción y comercialización representan también una presión sobre los recursos ambientales que deben ser tomados en cuenta.

El objetivo de este trabajo consiste en explorar algunas vertientes sobre las posibles transformaciones de los mercados internacionales de carne de bovino, cerdo y ave, en función de los cambios en el entorno y las tendencias que la globalización (vía TLC) está provocando en la posición del subsector pecuario.

1. Evolución de las tendencias del comercio pecuario

Tal Y como sucede con la mayor parte de los productos primarios, el comercio pecuario ha perdido importancia en relación con el total del comercio internacional, aunque continua siendo un elemento decisivo en las economías de numerosas naciones mas firmemente arraigadas al sector primario no solo tienen una parte cada vez menor de los mercados, sino que en muchos casos, el saldo de su comercio se ha deteriorado debido a su dependencia económica de las exportaciones de este tipo de bienes. La contrapartida de las pérdidas de los países en desarrollo ha sido el peso creciente de los países desarrollados en los mercados pecuarios mundiales. Una tendencia general ha sido el prolongado descenso de los precios internacionales reales de los productos pecuarios, lo que ha repercutido negativamente en su poder adquisitivo; en ello influye una mayor diversificación geográfica de las corrientes del comercio pecuario, junto con la intensificación de los intercambios intrarregionales, y la importancia creciente de los productos con mayor valor agregado frente a la producción primaria en el total del comercio pecuario. La tendencia del comercio pecuario a perder importancia relativa en el comercio exterior ha sido común a todas las regiones del orbe, pero en los países en desarrollo el proceso ha adquirido especial intensidad.

El aumento de los valores unitarios de las exportaciones pecuarias de los países en desarrollo se retraso también con respecto al de otros importantes productos comercializados, lo que dio lugar a un deterioro pronunciado y casi ininterrumpido de sus precios reales en los mercados internacionales.

El descenso general de los precios reales de los productos pecuarios se puede atribuir a numerosos factores, entre ellos los siguientes: protección y apoyo gubernamental, sobre todo en los países industriales, lo que representa un incentivo a la producción muy superior a la que pudieran ofrecer los mercados internacionales; esfuerzos de

muchos países por contrarrestar el descenso de los precios aumentando el volumen de los envíos; inversiones efectuadas durante el periodo mas favorable que precedió a los años ochenta, y políticas de estabilización y ajuste estructural con repercusiones en el tipo de cambio, los impuestos y los sistemas de comercialización, lo que en algunos casos contribuyo a elevar los precios pagados a los agricultores con respecto a los precios del mercado internacional (8).

No obstante, en términos generales, los precios descendieron hasta el punto de que contrarrestaron la expansión de la producción y del volumen de las exportaciones pecuarias, lo que contrajo el total de los ingresos. En consecuencia, la capacidad adquisitiva de las exportaciones pecuarias se deterioro en la gran mayoría de los países en desarrollo.

Existe un segundo tipo de tendencias que alteraran dramáticamente la composición actual de los mercados pecuarios. Las nuevas propensiones tienen que ver con el desarrollo de la informática y las telecomunicaciones. En efecto, el desarrollo de innovaciones e invenciones tecnológicas en las comunicaciones, ha propiciado cambios sustanciales de tal magnitud que algunos economistas sostienen que la información debe ser contemplada como un cuarto sector de la economía. Vale la pena destacar que esta, hace mas vulnerables a los países en vías de desarrollo, ya que se facilita enormemente el traslado hacia otras naciones, de capitales de corto plazo, afectando reservas internacionales y dejando de financiar déficits en Cuenta Corriente, presionando al tipo de cambio, provocando altas tasas de interés (desestimulando la inversión productiva), inflación, quiebras de empresas, desempleo y contracción del mercado interno (7, 11).

La obtención fácil de amplia información, ha dado forma a mercados de trabajo con altas exigencias; así se demandan recursos humanos bien preparados, con capacidad de ser creativos para tomar

decisiones e innovar. Además, se busca establecer efectivas relaciones de trabajo y alianzas entre países (7).

Como ya se menciona, el proceso de globalización de la economía, la política, los mercados, los agronegocios y la información, son un proceso irreversible. Al interior de este contexto las tecnologías nacionales del sector pecuario se permean de tecnologías foráneas, las cuales van sustituyendo a las nacionales. Los factores tradicionales de la producción (la tierra, el trabajo y el capital), pasaran a ser menos importantes. Esta nueva dimensión generada de la globalización y del acelerado cambio tecnológico, demanda de una nueva mentalidad en el sector pecuario (7).

El cambio del paradigma antiguo hacia uno nuevo en el sector pecuario, se está dando en las siguientes dimensiones:

TRANSICIÓN DEL PARADIGMA ANTIGÜO AL NUEVO

PARADIGMA ANTIGÜO	PARADIGMA NUEVO
Economía cerrada	Economía abierta
Objetivos de corto plazo	Visión de largo plazo
Cultura rígida	Cultura flexible
Orientación a productos	Orientación a mercados
Enfoque interno (hacia la empresa)	Enfoque externo (hacia el entorno)
Énfasis regional	Énfasis global
Competencia en precios	Competencia en calidad
Relativa competencia	Alta competencia
Administración por dirección	Delegación de autoridad
Masificación de mercados	en los empleados
Desinterés ecológico	Nichos de mercados
Entorno relativamente estable	Control ecológico
Valores activos	Entorno Turbulento
Sólo análisis	Honestidad, confianza, armonía
Bajo nivel tecnológico	Creatividad, análisis por intuición
Bajas exigencias del cliente	Alto nivel tecnológico
	<u>Altas exigencias del cliente</u>

La capacidad de analizar, comprender y manejar estas tendencias que rodean al sector pecuario, es elemento fundamental para administrar y planear efectivamente. De ahí que los encargados públicos y privados del sector pecuario deban tener una nueva forma de pensar, basada principalmente en los siguientes aspectos:

- Visión a largo plazo, mínimo cinco años.
- sentido de misión y propósito.
- Análisis continuo de los fenómenos del entorno a escala mundial, nacional, regional y local.
- Definición de mercados y pleno conocimiento de los clientes.
- Mayor velocidad de respuesta a los fenómenos del entorno y alas demandas de sus clientes.

- Acertado manejo de información diversificada como base para la toma de decisiones.
- Promoción continua de la innovación tanto de los productos como de los procesos y del servicio (7).

Hay un buen número de predicciones sobre eventos que surgirán en un futuro inmediato, sin embargo, algunos analistas reiteran tendencias de ciertas variables; muchas de estas ya se están viviendo: alto desarrollo de una sociedad basada en la información y en el conocimiento; estabilización tanto de los productos como los procesos de elaboración; diferenciación, no solamente en la estructura del bien, sino también en el valor agregado de los productos pecuarios; sistemas de empaques; presentación de porciones individuales; precocido de los alimentos listos para el consumo final; servicio posterior a la venta; velocidad de respuesta, y acelerados avances en las industrias de alta tecnología (ingeniería genética, microelectrónica, robótica, informática y telecomunicaciones) (7).

También se prevé la consolidación y globalización de una economía basada en los flujos de dinero basándose en impulsos electrónicos, permeando a todos los sectores incluyendo al pecuario.

Varios autores consideran al sector pecuario, ya no como un sector asociado a la producción y crianza. Ahora se vislumbra como un complejo agroindustrial (sin desconocer a la producción pecuaria de traspatio y a los pequeños y medianos productores), con crecientes flujos de productos destinados al procesamiento y con fuertes y estrechas relaciones insumo-producto con los sectores industriales y de servicios. Las agroindustrias que procesan carne de ave, carne de cerdo, leche y demás, utilizan cantidades significativas de insumos industriales dentro del proceso de industrialización, fortaleciendo los encadenamientos de integraciones verticales, hacia atrás y adelante, así como integraciones horizontales (1, 7).

El sector pecuario ya no puede concebirse sin el uso creciente de elementos intangibles como conocimientos e información, que además de facilitar la combinación óptima tecnológica de los factores de la producción, aportan por sí mismos una contribución valiosa al resultado final.

Otra tendencia que se viene presentando en el mundo y también en América Latina incluyendo a México, es hacia una producción pecuaria ecológica o sustentable; es decir, un mayor cuidado al medio ambiente. Esta tendencia pretende no solamente lograr una interacción armónica de suelo, planta, animales, fuerza de trabajo y clima; busca, además, hacerla factible desde un punto de vista económico, social y cultural. Asimismo, se persigue que su producción sea limpia (productos orgánicos), es decir, sin antibióticos, hormonas, herbicidas, fungicidas, etc. Es preciso puntualizar de acuerdo con algunos autores, que con la dotación de recursos naturales con que cuenta el planeta, sería prácticamente imposible producir alimentos en la cantidad que demanda la población mundial, de ahí que se requiera de la aplicación de fertilizantes químicos industriales, herbicidas, fungicidas, etcétera (7).

Se puede decir en términos generales, que la competitividad en el sector pecuario es un proceso formado por diversas y complejas relaciones y negociaciones de encadenamiento de tipo tecnológico, productivo, financiero, comercial, político y sociocultural, que reclama de un trabajo interdisciplinario, siendo este contexto es el resultado de una complicada y entrelazada red de negociaciones, que van más allá de la teoría del comercio y son parte económica y política.

Sin embargo, es importante aclarar que aunque se presenten estas tendencias, esto no invalida revisar políticas económicas pecuarias, que sean determinantes para el fortalecimiento del mercado interno

y por ende del ahorro. Es central para un país mantener niveles altos de consumo e inversión en el sector pecuario y asimismo no olvidar que las políticas deben de incluir a los productores de pequeña escala, que en toda América Latina generan una proporción importante de la producción, aunque con un nivel de ingreso muy bajo^b.

Por ultimo, es pertinente mencionar que las recurrentes crisis económicas que han afectado al país, han configurado una nación con enormes desequilibrios, sobre todo en lo referente a la distribución de la riqueza, provocando una fuerte contracción del mercado interno, lo que ha impactado de manera desfavorable a la inversión productiva en el sector pecuario.

II. Desarrollo

1. Tendencias del mercado internacional de carne de cerdo

En México, la apertura comercial se dio en un marco de fuertes asimetrías económicas, de provisión de recursos y de políticas institucionales entre el sector porcícola nacional y los sectores porcícolas estadounidense y canadiense, lo que ha configurado una marcada diferencia en economías de escala, productividad, eficiencia y calidad.

Es así como en los últimos años ha habido cambios acelerados y vertiginosos de adaptaciones con los costos inherentes a este proceso de ajuste, una competencia mayor y la necesidad imperiosa de elaborar mejores productos a un menor costo, para satisfacer a un público cada vez más exigente que tiene una gama de alternativas para elegir la que más le satisface. Además, defender o conquistar nuevos mercados solo es posible mediante calidad, productividad y eficiencia.

^b <http://ww2.1adb.org/xagri.html>

Un sector porcícola altamente integrado, viene presentando avances en materia sanitaria al mantener libre de Fiebre Porcina Clásica a entidades federativas como Baja California Norte y Sur, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Yucatán y Quintana Roo. Asimismo, Campeche y la región Centro-Occidente, han ingresado a la fase de erradicación. Los Estados de la región Centro-Sur, continúan en fase de control. Los resultados obtenidos han permitido que a Sonora se le reconozca, por parte de las autoridades de EUA, como zona de riesgo ligero. La organización e integración de los sonorenses, así como barreras naturales en el Estado, han permitido que la zona permanezca libre de Aujeszky. También Baja California Norte y Sur, así como Chihuahua, continúan libres de este mal, y próximamente se publicara en el Diario Oficial de la Federación la misma declaración para Quintana Roo y Sinaloa, así como una escasa prevalencia en Yucatán y Tamaulipas.

Por otro lado, se han presentado brotes de Fiebre Porcina Clásica en Holanda y de Aftosa en Taiwán, importantes productores y exportadores de mercancías porcícolas, lo que deja nichos de mercado, mismos que sin duda serán "ocupados" por los Estados Unidos de América (EUA), con la posibilidad de que México pueda contar con algunos segmentos de esos nichos, sobre todo en el mercado japonés.

Por el lado de los países consumidores, destaca Japón por sus compras al exterior. De acuerdo con datos de la FAO, la producción de carne de cerdo al interior de este país, mostró de 1990 a 1995 un retroceso promedio anual de -2.33 por ciento, disminuyendo de 1.5 millones de ton en 1990 a sólo 1.35 millones de ton en 1995. A su vez las importaciones japonesas vienen mostrando un acelerado incremento promedio anual de 17.94 por ciento. Este notable crecimiento se debe a factores como un ingreso per capita superior a los 33 mil dólares, en 1993 lo que configura un mercado

tremendamente dinámico, con gran capacidad para adquirir mercancías del exterior. En 1994 este país compro alimentos y bebidas por mas de 48 mil millones de dólares, cuenta con una tasa bajísima de desempleo, que en 1993 fue de 2.5 por ciento. También la reducción de aranceles como consecuencia de la destrabazón de las negociaciones de la Ronda de Uruguay al interior del GATT, y la presión estadounidense para que este país desregule sus mercados han ocasionado un crecimiento en el consumo per capita de carne de cerdo (4).

Asimismo y como un punto relevante, en 1997 Japón, dejo de comprar volúmenes considerables a Taiwán, principal proveedor con el 141.7 por ciento del total de importaciones niponas. Japón declaro la prohibición de compra de carne de cerdo a Taiwán, por problemas de Fiebre Aftosa (4).

El retroceso en Japón de producción de carne de cerdo, así como el fuerte crecimiento del mercado interno, ha propiciado que las importaciones en el consumo domestico se hallan incrementado, hasta alcanzar en 1994 un record, donde del 100 por ciento de la carne con sumida, un 34 por ciento provenía del exterior. Alrededor del 50 por ciento de la carne de cerdo importada por el Japón es utilizada como materia prima para preparar hamburguesas, salchichas, etc. Así que la mayoría de las compañías importadoras, canalizan la carne hacia los procesadores (4).

Además Japón, y esto como una tendencia, ha incrementado sus importaciones de carne fresca y congelada. Hasta hace unos meses la depreciación del yen les permitió comprar estos productos a precios accesibles. Paralelo a este fenómeno, la demanda domestica ha crecido sustancialmente como respuesta a los altos niveles de ingreso per capita, es decir, las carnes con mayor valor agregado (cortes empacados, etiquetados y con una prolongada vida en anaquel), vienen presentando un comportamiento de bienes

superiores (conforme el ingreso aumenta, el consumo por estos bienes se incrementa).

El hecho de que el sector porcícola nacional venga presentando avances significativos en materia sanitaria, cumpliendo con los estrictos estándares internacionales, sumado al crecimiento del consumo de carne porcina por los japoneses, ha configurado un marco de mayor dinamismo a las exportaciones mexicanas hacia el Japón.

La carne de cerdo puede ser exportada en el Japón bajo dos presentaciones, la carne de cerdo refrigerada y la congelada. En el pasado, en ese país la carne de cerdo congelada era frecuentemente utilizada como materia prima para elaborar productos procesados como jamón y salchicha.

Recientemente se ha incrementado favorablemente la importación por parte de Japón de carne de cerdo fresca y refrigerada. Con la nueva tecnología se puede mantener su sabor original y aspectos de calidad, así como conservar esta calidad en anaquel durante un periodo relativamente largo. Esto ha permitido usarse como carne de mesas (table meat), por lo que se vislumbra tendencias hacia un mayor consumo.

Los japoneses vienen consumiendo, y esto como una tendencia, porciones seleccionadas de carne, como cortes magros y algunos con grasa y vísceras. Con base en esto, los países que exportan hacia el Japón, seleccionan solo aquellas porciones preferidas por los consumidores de gran demanda.

También el consumo de carne de cerdo congelada se viene incrementando en el Japón, demandándose masivamente a través de gran cantidad de tiendas de autoservicio y por la industria manufacturera. En 1995 alrededor del 70 por ciento de esta carne (la que no se

envió a los procesadores), se destinó a restaurantes, y el 30 por ciento restante se vendió al público en general y vendedores al detalle especializado. Se aprecia la posibilidad por parte de México, de poder exportar hacia ese país este tipo de carne (4)

Con referencia al mercado de los EVA, este presenta dificultades en el sentido de no permitir la entrada de productos porcícolas mexicanos, en razón de argumentos de tipo sanitario. De hecho las exportaciones han sido relativamente bajas.

Con referencia a las compras al exterior que viene haciendo México, principalmente de los EVA, estas han crecido significativamente. Así, el promedio de importaciones de animales vivos en el periodo de 1991-1993 fue de 153,952. Para 1994, el número de cabezas se ubicó en 170,091; es decir, un crecimiento de un 10.48 por ciento. En cuanto a carnes, las cifras fueron las siguientes: en el periodo 1991-1993, como promedio se importaron 42,113 ton; para 1994 la cifra ascendió a 64,410 ton, por lo que el crecimiento porcentual fue de 52.9 por ciento; referente a vísceras, pieles y despojos para el periodo 1991-1993, se importaron como promedio 109,932 ton, y en 1994 las importaciones ascendieron a 116,841 ton, lo que significó un aumento de las compras al exterior de 6.28 por ciento. Las tasas de crecimiento registradas sirvieron para atender las necesidades de dos mercados específicos el de consumidores con ingresos relativamente fijos, que pudieron adquirir productos industrializados de carne de cerdo, y de consumidores con ingresos bajos, de lo que en EVA son despojos. Respecto a embutidos y productos similares en el periodo 1991-1993, como promedio se importaron 22,312 ton, mientras que en 1994 ascendió la compra del exterior a 29,307 ton, determinándose un crecimiento del 31.3 por ciento. La importación de embutidos, productos terminados y otros similares, fue sin duda una de las más desventajosas para el país, ya que no sólo se afectó la producción primaria, sino toda la cadena de transformación,

comercialización y distribución, alterando el efecto multiplicador, dejándose de generar valor agregado y empleos directos e indirectos. (4)

También es de suma importancia recalcar que las importaciones recientes de pastas de pollo y pavo (en 1991 se compraron en el extranjero 76,537 ton, en 1996 se importaron 210,000 ton, es decir un crecimiento del 174.37 por ciento), suscitaron fricciones en los eslabones de la cadena porcícola, resultando fuertemente afectada. Las pastas, utilizadas en los EU A para la elaboración de alimentos balanceados destinados a mascotas, encontraron en el país un mercado amplísimo en razón de varios factores. El primero es sin duda, el bajísimo precio que tuvieron las pastas en los años 1991-1994, lo que permitió la inmediata sustitución de la carne de cerdo, mucho más cara, por la de las pastas en la elaboración de embutidos y carnes frías. El segundo fue la posición de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que, con el objeto de controlar la inflación, permitió la entrada de productos de poca calidad a precios sumamente bajos para así presionar un descenso en los precios domésticos. Un tercer factor fue la facilidad y complacencia con que la industria y los comerciantes pudieron colocar el producto, gracias a las autoridades correspondientes, sin que la etiqueta indicara el contenido de las mercancías, lo que hizo difícil para el consumidor distinguir que lo que compraba era jamón hecho con pasta de ave y no de cerdo (5).

En 1996, el saldo neto del intercambio comercial fue deficitario, ya que salieron del país 137 millones de dólares, de los cuales 58 por ciento correspondieron a despojos y comestibles, 34 por ciento de carne de cerdo fresca y refrigerada, 3 por ciento a preparaciones de jamón y 5 por ciento restante a animales vivos reproductores de alto registro de raza pura. Estas razas, adquiridas sobre todo por porcicultores sonorenses, materializan el potencial genético para producir carne de calidad, que exportan hacia el exterior (sobre

todo a Japón) con los estándares de calidad que exige el mercado mundial. Asimismo, la participación de las importaciones en el consumo nacional, aumentó de 6.8 a 7.3 por ciento de 1995 a 1996 (4).

A partir del 1.º de enero de 1994 con la firma del TLC, la mayor parte de los productores porcícolas, obtuvo un plazo de desgravación de diez años, con una cuota de 35,000 ton ubicada en 1994 y un incremento del 3 por ciento a partir de 1995, respecto del cupo del año anterior. Además, México podrá aplicar una salvaguarda especial en forma de arancel-cuota sobre once mercancías porcícolas, procedentes de los EVA, permitiendo que se importe un cupo mínimo anual con un arancel del 30 por ciento que se desgravara en un lapso de nueve años. Si se excede dicho cupo, el país podrá aplicar un arancel que no exceda de un 20 por ciento *ad valorem*. El cupo tendrá un aumento del 3 por ciento cada año. Asimismo, de las 45 fracciones arancelarias que representan diversos tipos de productos porcinos, tres ya estaban liberadas; seis se desgravaron inmediatamente con la firma y vigencia del TLC; cinco más en cinco años; 28 en diez años y las tres que tenían permiso previo, se "tarifaron" y su desgravación será a lo años. Estas tres fracciones se ubicaron con un cupo de 35,000 ton, provenientes de los EVA y entrarán con un arancel cero, si se rebasa esta cuota, el arancel que se aplicara será de 282% *ad valorem*, o bien de 0.93 dólares por kg., si este valor resulta mayor que el anterior (5).

En un estudio que se hizo para estimar las elasticidades precio e ingreso (para poder determinar los cambios potenciales en las importaciones mexicanas de carne atribuidas al TLC), partiendo del supuesto de que todas las barreras arancelarias y no arancelarias sean removidas, la elasticidad precio de la demanda calculada para la carne de cerdo fue 50.1 por ciento; ello indica que al bajar en 1.0 por ciento el precio doméstico de la carne de cerdo en México, las importaciones aumentarían un 50.1 por ciento (5).

Se concluye que:

- 1) El sector porcícola nacional altamente capitalizado e integrado, viene presentando avances significativos en materia sanitaria, sobre todo en el norte del país, Yucatán y Quintana Roo.
- 2) Existen posibilidades de colocar volúmenes cada vez mas importantes de carne de cerdo refrigerada y congelada en el Japón, en razón de factores estructurales tales como un ingreso muy alto per capita japones y aspectos coyunturales como un dinamismo en las importaciones de carne de cerdo, en virtud de los problemas sanitarios en Taiwán (principal exportador al Japón). Además de la reducción de aranceles alas importaciones como consecuencia de la destrabazon de las negociaciones de la Ronda de Uruguay al interior del GATT (hoy OMC).
- 3) Se debe observar la exigente normatividad japonesa para poder vender en su mercado domestico. Esta se viene cumpliendo en algunos Estados de la Republica Mexicana y, por lo tanto, se ha vendido producto en ese país.
- 4) Las importaciones porcícolas hechas por México, provienen principal mente de los EUA, mostrando como tendencia un crecimiento importante con la apertura comercial. De 1987 a 1988, el producto estadounidense de importación se duplico y continuo en ascenso hasta 1993, año en el que represento el 16.5 por ciento del consumo nacional aparente de carne de cerdo.
- 5) El arancel cuota que se aplica a once productos porcícolas, se fijo de acuerdo con la importación mas alta realizada durante el periodo 1989-1991. Pudiera calificarse de injusta y desventajosa, sin embargo, la misma regla se aplico alas

exportaciones mexicanas sometidas a un arancel-cuota por los estadounidenses.

- 6) En las negociaciones del TLC, fueron consultados los sectores productivos porcícolas, pero no se maneja una visión de cadena en la negociación, lo que ocasiona problemas fuertes en la porcicultura nacional.
- 7) La elasticidad precio de la demanda de carne de cerdo, resulto considerablemente elevada. En este sentido la porcicultura resulto ser un sector "perdedor", en razón de desventaja de importantes segmentos del mercado interno en favor de la mercancía procedente del exterior. El menor precio del producto importado estuvo determinado por menores costos de producción, mayores subsidios y, antes de la macro devaluación, por una sobrevaluación de la moneda nacional.

2. Tendencias en el mercado internacional de la producción de carne de bovino

La drástica apertura comercial implementada por el Estado, obedeció fundamentalmente al control de los precios internos para así favorecer al consumo domestico, independientemente de la presión que ejercían los costos internos en los productores mexicanos de bovinos, mismos que se vieron obligados a elevar sus precios; en ese sentido, debe recordarse que existe en la Ley de la Tarifa del Impuesto General a la Importación, una fracción arancelaria específica, por la cual el gobierno (a través de Industrial de Abastos) podía hasta 1991 (año en que cerro el rastro de Ferrería), importar ganado con el fin de regular precios internos. Como resultado de esta estrategia, la producción de carne de bovino, medida por la ganancia del peso, se contrajo en un 12 por ciento de 1987 a 1990, este comportamiento contrasta con el del PIB

nacional, el cual lograba en ese periodo un crecimiento acumulado del 9 por ciento (9).

Después de 1988, las importaciones habrían de crecer aceleradamente; sin embargo, ya no se compra del exterior animales y canales, sino la importación de cortes frescos y congelados; estas compras van tomando paulatinamente mayor presencia en el mercado interno. Para 1992, el volumen de las importaciones de este tipo alcanzo las 113 mil ton brutas, que signífico un 83 por ciento del total de la carne importada. Estos productos comprados del exterior, han resultado sumamente atractivos en la comercialización, con empaque, para las cadenas de autoservicio en los centros urbanos. Estas mercancías vienen desplazando a los productos cárnicos bovinos en forma de canal e incluso la producción de cortes primarios de la carne de res nacional, haciendo sufrir a aquellos establecimientos nacionales que los procesan (9).

Se afirma que el proceso comercial que México instrumento de manera indiscriminada, acelerada y unilateral (desde 1989 las fracciones arancelarias de carne de bovino del país quedaron en cero arancel), propicio que las importaciones totales de carne de bovino realizadas por México, se incrementarán en un 380 por ciento acumulado, al pasar de 28 mil ton en 1988 a 135 mil en 1992 (9).

El modelo económico implementado por el Estado y que implico, entre otras políticas, el impulso acelerado a la apertura comercial de la actividad de carne bovina del país, no evaluó de manera adecuada la forma en que opera el mercado internacional de la carne de la especie, ni tampoco se tomaron en cuenta los costos internos, resultado de la combinación de la apertura comercial, con el desmantelamiento de los apoyos internos al sector (9).

Es oportuno establecer que países y bloques como Australia, Nueva Zelanda, EUA y la Unión Europea (UE), que vienen

dominando el escenario del comercio internacional de la carne de bovino, han fincado a excepción de los dos primeros países, su actual eficiencia y competitividad a una política de estímulos, apoyos y subsidios que han representado partes importantes del valor de su producción, por ello, los precios internacionales de los bienes cárnicos de bovino, se encuentran fuertemente distorsionados. Para el caso de Canadá y EUA, países firmantes del TLC, las asimetrías entre sus respectivos sectores, son francamente favorables con respecto al otro país firmante, México (9).

De acuerdo con estimaciones del Departamento de Agricultura de los EUA, referidas al monto de los apoyos que los productores de carne de bovino han recibido de sus respectivos gobiernos, ya sea de manera directa o a través de alguna forma de protección, se tiene lo siguiente: entre 1988 y 1992, el ganadero estadounidense recibió como promedio el 7.2 por ciento del valor de su producción; para el caso del productor canadiense, estos apoyos alcanzaron 14 por ciento; mientras que para los ganaderos mexicanos el monto del subsidio fue negativo de un orden del 10.4 por ciento, es decir, los productores mexicanos de carne de bovino, trasladaron recursos del sector productor de carne hacia otros sectores. Por su parte, la OECD estimó que al interior de la U. E., el productor de carne de bovino estuvo recibiendo apoyos que representaron el 155 por ciento del valor de la producción, como se aprecia, es un apoyo sumamente notable (9).

El indicador para México resulta interesante pues se da una fuerte correlación entre este y el aumento de importaciones. Se observa en términos reales que en 1988 el monto del subsidio fue de -2.6 por ciento, de -5.0 en 1989, de -8.4 en 1990, de -15.7 en 1991 y de -20.4 en 1992. Tanto el efecto de las importaciones, como sus precios distorsionados con los que ingresaban al país, fijaron precios internos tope que en ocasiones se ubicaron por debajo de los costos reales incurridos por los productores nacionales. Bajo este esquema, se

acelero la descapitalización de la actividad y la imposibilidad de cumplir con las obligaciones crediticias, y aun mas en 1995 como consecuencia del error de diciembre de 1994, presentándose una macrodevaluación, empujando hacia arriba las tasas de interés (9). Asimismo, estas crecieron con la amplia intermediación financiera

En 1992 la crisis de la producción de carne de bovino se agudizo en el país, ya que se incrementaron sustancialmente las importaciones y estas presionaron a la baja los precios domésticos, acumulándose una gran cantidad de cabezas listas para el sacrificio, pero que ya no encontraban salida en el mercado; según estimaciones de los ganaderos, en septiembre de 1992, alrededor de 450 mil cabezas de ganado bovino se encontraban en esa situación. Dado este panorama de extrema gravedad, los ganaderos solicitaron al Presidente de la Nación, la aplicación de medidas que contrarrestaran los efectos negativos que las compras del exterior estaban ocasionando en la producción: así, el 11 de noviembre de 1992 se publica un decreto que aplica 'sobre tasas arancelarias generales a la importación de ganado para abasto, carne fresca y carne congelada, por montos *ad valorem* el 15, 20 y 25 por ciento, respectivamente. El hecho de aplicar estas medidas, desemboco en un menor flujo de importaciones durante 1993; el ganado para abasto se dejo de comprar en un 75 por ciento y la importación de carne, tanto fresca como congelada, descendió en un 30 por ciento (10).

Con el inicio formal del TLC, mismo que entro en vigor el 10. de enero de 1994, los productores estadounidenses tuvieron ventajas sobre competidores australianos y de Nueva Zelanda, cuyas exportaciones se encontraban sujeta al pago de un arancel del 25 por ciento para la carne congelada, que es la manera en que ellos comercializan el producto mientras que los aranceles aplicados a la mayoría de los productos bovinos exportados por los norteamericanos, desaparecieron (10). De acuerdo con la

revista Comercio Exterior, para 1991 el 62 por ciento de las compras foráneas de carne de bovino llevadas a cabo por México, habían tenido su origen en los EVA, para 1994 la proporción aumento al 84 por ciento, en la actualidad se puede decir que el 100 por ciento de las importaciones de carne de bovino, provienen de los EVA.

Con todas las desventajas que ha implicado la apertura comercial, los indicadores productivos reales han mostrado en términos generales, un desempeño satisfactorio. La ganancia en peso del hato ganadero bovino que la SAGAR toma como base para calcular la producción, creció de 1990 a 1995 a una tasa promedio anual de 5.5 por ciento; asimismo, el sacrificio total se incremento a una tasa anual del 3 por ciento. Con respecto a matanza, y aquella que se llevo a cabo en los rastros TIP, el crecimiento promedio anual fue de 13 por ciento; lo que significo que el numero de cabezas sacrificadas en 1995, se ubicara en casi 1.4 millones, con lo que casi se duplica el numero de animales sacrificados con respecto a 1990. En 1995 el sacrificio total de cabezas de bovinos, llevado a cabo en rastros municipales y TIP, fue de mas de 4 millones (9).

El proceso devaluatorio de finales de 1994, le permitió a la producción nacional de bovinos, ocupar nichos de mercado nacional antes ocupados por productos del exterior, mismos que subieron de precio, dejando de ser competitivos en el mercado nacional. Asimismo, la devaluación estimuló las exportaciones de ganado bovino en pie hacia 10s EVA; es decir, se exporto producto con poco valor agregado, pero también el fenómeno devaluatorio alimento el crecimiento de precios de los insumos que se importaron, además del costo financiero dado por los aumentos sustanciales de las tasas de interés creo un alza de 10s costos de producción, la tasa de los Certificados de la Tesorería paso de un 14 por ciento en noviembre de 1994 al 37.5 por ciento en enero de 1995,10 que represento un aumento

del 167.8 por ciento (9). En diciembre de 1997 la tasa de CETES todavía fue mayor a la del 14 por ciento de noviembre de 1994, tasa muy por encima a las internacionales que se ubicaron entre 4 y 5 por ciento, asimetría desventajosa para la producción de carne nacional.

Las implicaciones de la devaluación, resultaron importantes en el marco del comercio exterior, ya que el volumen de importaciones de carne se contrajo en un 66 por ciento al pasar de 118 mil ton brutas en 1994 a 40 mil ton en 1995. Por otro lado, las exportaciones de bovinos en pie hacia los EVA, alcanzó en 1995 la cifra record de 1.6 millones de cabezas. El flujo de divisas netas hacia México pudo haber sido mayor, si los precios en los EVA no hubieran presentando un descenso por tercer año consecutivo (9).

En 1997 Y de acuerdo al Secretario de la SAGAR, México importó el 12 por ciento del consumo nacional de carne de res, el mismo funcionario informó que en 1997 las compras de esta mercancía crecieron 60 por ciento con respecto a 1996. Este déficit se presentó, preciso, porque la velocidad de crecimiento de la oferta es menor a la velocidad con que creció la demanda. Puntualizo que derivado de la sequía que se tuvo en los dos o tres años anteriores, el país se dedicó a exportar ganado en pie, lo que determine que los ranchos se descapitalizaran. En 1997 hizo falta, cuando menos dos o tres millones de cabezas en el país (13).

Se concluye que:

- 1) El modelo de decisión para iniciar la apertura comercial del sector no fue el adecuado. Fue una apertura unilateral, indiscriminada y acelerada. Esta decisión ignora la distorsión de precios de los productores exportadores de

carne de res, los cuales sintetizan fuertes dosis de subsidios y apoyos. Estas distorsiones se trasladaron al interior del mercado domestico, en un marco de crecimiento de costos, descapitalizando al sector.

- 2) No obstante que los precios del ganado nacional son competitivos a nivel del entorno internacional, estos se pierden en el proceso de transformación del producto, y de manera significativa por el excesivo número de intermediarios en la cadena de comercialización. A modo de ejemplo, un análisis comparativo de precios pagados al productor de novillo calidad selecta en Omaha y el de novillo en pie equivalente, que se comercializa en el norte del país, indico que el precio del bien nacional fue mas barato en un 17 por ciento. Esta ventaja se deterioro en la siguiente fase, ya que una vez que el ganado se sacrifico en el rastro y convirtió en canal, el precio es casi 10 por ciento mas caro que la mercancía similar estadounidense.
- 3) Los servicios financieros en el país no son competitivos en el marco internacional. El costo financiero es un elemento que incide de forma significativa en los costos de producción, y debe ser considerado como un in sumo mas, que se debe incorporar al precio de la mercancía. En el proceso de apertura comercial se estableció como un elemento central el hacer a la actividad mas competitiva; sin embargo, y esto en el marco del TLC, se estableció un periodo de 10 años para la incursión e instalación en el país de subsidiarias extranjeras. No obstante que la banca extranjera es mucho mas eficiente que la nacional (con menores márgenes de intermediación financiera), no podrá establecerse una competencia en sentido estricto a través de tasas de interés, ya que la política monetaria en general y en particular la del sector financiero en el país, será

normada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Banco de México (BANXICO).

- 4) En la producción mundial de carne de res, las tendencias comerciales han cambiado en los últimos años, obedeciendo a factores económicos y sociales de la población mundial. La población humana crecerá, la necesidad de alimentos de origen animal cada vez será más importante. Sin embargo, deberá hacerlo en forma más eficiente, añadiendo mayor valor agregado en términos de calidad y salud. Además, y como una perspectiva se vislumbra que a futuro, los principales abastecedores de carne (EVA, ex-URSS y la U.E.), presentan tendencias negativas de crecimiento en el aporte mundial de carne de res. Este proceso dinámico crea expectativas y tendencias en el mercado mundial, que deben ser observadas con mucho cuidado, ya que significan nichos de mercado favorables para que países como México, puedan colocar productos y así captar divisas.

3. Tendencias en el mercado internacional de avicultura al interior del país, productora de carne de ave y huevo.

Las importaciones de pollo y pavo (que incluye sus preparaciones aves sin trocear, así como trozos y despojos mecánicamente deshuesados), proveniente de los EVA, se han incrementado sustancialmente. En 1989 estas importaciones fueron del orden de 43,469 ton, mientras que en 1995 la cifra se ubicó en 197,141 ton. Se observa así que en tan solo 6 años, el crecimiento promedio anual en el periodo fue de 353-52 por ciento. Con respecto únicamente a carne de ave, en 1990 se importaron 24 mil ton y en 1993 la cifra se ubicó en 143 mil ton, observándose un incremento acumulado de 495.8 por ciento; un crecimiento brutal (2).

En un trabajo llevado a cabo por Rosson *et al* en 1992, se plantea que los precios corrientes para la carne de ave en México se encontraban artificialmente altos, con respecto a los del mercado internacional, como resultado de la fijación de aranceles y otras barreras no arancelarias, como las sanitarias. El autor hizo estimaciones de las elasticidades precio e ingreso para poder determinar los cambios potenciales de las importaciones nacionales de carne de pollo, atribuidas al TLC, partiendo del supuesto de que todas las barreras tanto arancelarias, como no arancelarias, serían eliminadas (5).

La elasticidad precio de la demanda de carne de ave importada calculada en el estudio para aves fue de 30.62 por ciento; esta elasticidad indica que al bajar en 1 por ciento el precio al interior del mercado doméstico, las importaciones se incrementarían en 30.62 por ciento (5).

Esta elasticidad es alta, describiendo lo que se conoce como una demanda de importación "muy elástica"; es decir, que ante variaciones porcentuales muy bajas en el precio interno los porcentajes de cambio de las importaciones están muy por encima de las variaciones porcentuales del precio. Ante este panorama y aunque las exportaciones norteamericanas de carne de pollo representan un alto porcentaje de las compras al exterior por parte de México, estas importaciones son aun relativamente poco significativas (en 1995 las importaciones de pollo y pavo representaron el 13.64 por ciento de la producción nacional, con relación a la oferta y demanda nacional de carne de ave. Sin embargo, una vez que las barreras al comercio con EVA (año 2003) sean eliminadas, habrá un importante incremento en las importaciones de carne de ave de ese país (5).

Los cambios en el ingreso influyen en las estimaciones de demanda de carne de ave importada a través del efecto de demanda total. El

porcentaje de cambio en el ingreso, se combina con la elasticidad ingreso para la mercancía (carne de ave), lo que determina un desplazamiento positivo de la curva de demanda (cambio en la demanda con un mayor consumo) generando, sobre todo, un cambio en la elasticidad de la demanda de importaciones para cada cambio en el ingreso. De esta manera, en el estudio se encontró que si el precio interno de la carne de ave descendía en 5 por ciento y el ingreso aumentaba 5 por ciento, las importaciones nacionales de carne de ave tendrían -tomando como base 1990- hacia un incremento de 46 ton, a 119 ton (5).

En el mismo escenario, donde los precios bajan 5 por ciento y los ingresos aumentan 5 por ciento, y suponiendo que los estadounidenses sólo mantienen su participación en las importaciones mexicanas, estas se incrementarían (tomando como base 1990) de 44 a 113 ton (5).

Las elasticidades fueron estimadas en un escenario que refleja las distorsiones del mercado mundial, tales como aranceles, permisos de importación y otros. Cuando se eliminen estas distorsiones, es muy probable que las elasticidades estimadas difieran considerablemente (5).

El 10. de enero de 1994 entró en vigor el TLC, donde se inscribió a la avicultura nacional con EUA, en tanto que Canadá quedó fuera en las negociaciones de productos avícolas, lo que le dio al Tratado un carácter bilateral.

a) Pollo y pavo

En 1994 en el marco del TLC, se determinó para pollo y pavo una cuota de importación sin arancel, de 95,000 ton a partir del segundo año (1995) la cuota sin arancel creció en un 3 por ciento, es decir cada año (hasta el 2003) crecerá a una tasa de 3 por ciento para

que en el 2002 se ubique en 127,672 ton. A partir de enero del 2003 la cuota para pavo y pollo desaparecerá (3).

En 1994 la cuota se excedió, por lo que el arancel para pollo se ubicó en 260 por ciento y para pavo en 133 por ciento. En ambos casos la desgravación se llevó a cabo de acuerdo al GATT: en los primeros 6 años la desgravación será del 24 por ciento (4 por ciento cada año), y los últimos 4 años será del 76 por ciento (19 por ciento cada año). En esos últimos 4 años la desgravación será lineal, llegando a cero basta completar el periodo de desgravación total en 10 años (3).

Por 10 tanto, en enero del 2003 y de acuerdo a 10 convenido en el TLC, dejaran de aplicarse cuotas y aranceles para los productos del sistema de producción de pollo.

Con referencia a pavo, la situación arancelaria se fijó en enero de 1994 con 133 por ciento para que a partir de ahí se tenga una desgravación tipo GATT a 10 años, igual que en pollo.

Vale la pena recalcar que de acuerdo a 10 negociado en el TLC, se aprecia que la avicultura ubicada en el país, sobre todo la productora de pollo, cuenta con 10 hados a partir del 10. de enero de 1994, donde quedara totalmente abierta, sin cuotas y aranceles, ante una de las avicultoras mas desarrolladas del mundo. Parece que el tiempo será insuficiente para competir.

Es evidente que al interior de la cuota de productos avipecuarios cárnicos, la distribución de la misma presenta aspectos interesantes. Las fracciones arancelaria 02.07.39.01, 02.07.41.01 Y 02.07.42.01, significaron 55 mil ton, de la cuota para pollo y pavo y que corresponden a pastas. El país importa casi el 100 por ciento de estas pastas para la elaboración de embutidos y carnes mas, mismas que, como ya se vio en porcicultura, han afectado tremendamente a este sector (1).

El consumidor estadounidense es altamente selectivo, demandando de forma muy importante pechuga de pollo. Es así como las otras partes del ave, las consideran subproductos, mismos que llegan a superar la demanda norteamericana constituyéndose en excedentes. Parte de estos excedentes han sido colocados por los estadounidenses a precios bajísimos en la frontera norte del país y de ahí hacia el interior, afectando la producción de carne de ayee nacional (1).

b) Huevo para plato

En huevo la cuota se ubicó en 6,500 ton. La cuota crecerá en 3 por ciento anual con respecto al año interior.

En el caso que las importaciones excedan la cuota, como ha sucedido, se aplicara un arancel. A partir del 1.º de enero de 1994 se estableció un arancel del 50 por ciento, consolidado GAIT, para huevo fresco, incluso fértil, a 10 años. Para huevo en polvo y congelado industrializado, se negoció una desgravación a 10 años (3).

En los países desarrollados la tendencia es agregar valor al huevo, a través de pasteurizarlo, industrializarlo, etc. En 1989 el procesamiento adicional de huevo llevado a cabo en EVA representó el 79.45 por ciento de la producción total de huevo en México. Asimismo, la importación de huevo procesado en México ha ido en aumento. En 1989 la compra a los EVA fue de 413 ton, en 1991 la cifra se ubicó en 1346 ton, lo que representó un crecimiento acumulado del 225.90 por ciento. Este panorama invita a iniciar, desarrollar y fortalecer una infraestructura procesadora de huevo para plato, para añadir valor al producto y gozar de los efectos multiplicadores de este proceso al interior del país (12).

Al igual que para pollo y pavo, parece que el tiempo negociado al interior del TLC en el caso de huevo para plato, será

insuficiente, ya que en el 2003, tanto la cuota como el arancel desaparecen, configurando una apertura total, pudiendo favorecer flujos del exterior de huevo sobre todo industrializado, afectando ala avicultura nacional.

Con referencia a restricciones fitosanitarias en el marco del TLC, quedó establecido por ambos países que aquellas zonas libres o con baja incidencia y prevalencia de enfermedades como Newcastle velogenico viscerotrópico, Influenza aviar y Salmonelosis, podrían exportar hacia los EUA, productos avipecuarios. Sin embargo, hasta la fecha (4 años después de la firma) el resultado ha sido cero exportaciones hacia el país del Norte. Uno de los factores que explica este hecho, es que cada Estado de los EUA presenta un marco normativo fitosanitario diferente al de todo el país, dificultando enormemente exportar, sobre todo pechuga de pollo. A esto se suman las fuertes exigencias del ISO 9000 y del ISO 14000 (1).

El hecho de que existan en el país pocas zonas libres o con baja incidencia y prevalencia de las enfermedades antes mencionadas, obedece a deficiencias estructurales en los sistemas inspección fitosanitaria y en los diferentes eslabones de la cadena de comercialización. Con respecto a estos puntos, en México se verifican pruebas sanitarias en las empresas capitalistas avícolas integradas para la detección y el control de enfermedades, además de rigurosos sistemas de bioseguridad para prevenirlos; sin embargo, dada la existencia de un importante numero de pequeñas empresas y de la avicultura de traspatio, reservorio de agentes patógenos y de la escasa eficiencia en controles sanitarios de región a región en la movilización de aves, productos y subproductos avipecuarios, se configura un marco propicio de contagia de enfermedades entre regiones, situación que dificulta cumplir con las exigencias fitosanitarias en el marco del TLC y la imposibilidad de exportar hacia los EUA (1).

Se concluye que:

- 1) El comercio avícola entre México y EUA ha sido en un solo sentido, de los EDA para México, sobre todo por barreras no arancelarias, siendo las fitosanitarias las mas relevantes.
- 2) La avicultura, aun con cuotas y aranceles altos, se puede considerar como una actividad perdedora en las negociaciones del TLC, ya que esta actividad se ha "volcado" hacia el mercado domestico, satisfaciendo las necesidades crecientes de la población, inclusive en periodos donde el **PIB** no ha crecido, con exportaciones sumamente marginales de pechuga de pollo deshuesada al Japón, perdiendo importantes segmentos del mercado interno, mismos que han sido ocupados por subproductos, pastas y otros productos avipecuarios del exterior.
- 3) A pesar de que la avicultura ubicada en el país es una de las actividades mas dinámicas y con altos niveles de tecnificación, todavía tiene un techo tecnológico estadounidense por alcanzar.
- 4) La avicultura mexicana requiere de un enorme esfuerzo para eficientar sus canales de comercialización, cumplir con estándares ambientales y mejorar su organización interna. Para llevar a cabo esto, es necesario contar con grandes cantidades de recursos financieros, mismos que son caros, por el alto costo del dinero y una amplia intermediación financiera.
- 5) Las tendencias hacia el crecimiento de importaciones avipecuarias, crecen a enorme velocidad. Así al 31 de diciembre de 1994 se rebaso la cuota, siendo el total de 10 importado 190,140 ton un 100.14 por ciento mas de lo fijado en el Tratado. Las pastas de aves sobrepasaron la cuota 114.22

por ciento. Aun más de enero a agosto de 1995 las compras al exterior de pastas de aves, autorizadas por la SECOFI superaron la cuota en un 21.42 por ciento. Los trozos y despojos frescos de aves, patos, gansos y pintadas refrigerados y congelados, excedieron la cuota en 1994, en 160.31 por ciento. Respecto a huevo para plato, la cuota en 1994 se superó en 90.24 por ciento. Se pronostica que en 1996 se habrá de importar 200 mil ton de carne de pollo y pavo, en momentos en que toda la actividad avícola (hasta abril de 1997) mantenía un pasivo de 300 millones de dólares.

- 6) Los plazos convenidos en el TLC con ED A, serán insuficientes para contrarrestar el enorme flujo de mercancías avipecuarias, una vez que desaparezcan cuota y aranceles, saliendo divisas y subsidiando efectos multiplicadores en el país del Norte.
- 7) La viabilidad de la avicultura ubicada al interior del país, se circunscribe en aquellos consorcios capitalistas altamente integrados, ampliando, concentrando y acumulando capitales.

Referencias

1. **Alonso, P.F.:** Descripción y análisis de la negociación definitiva de la avicultura nacional en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. *Veterinaria México* 2:157-167, 1997.
2. **Alonso, P.F.:** Efectos económicos de la crisis en la avicultura mexicana. *Acontecer Avícola* 26:4-11, 1997.
3. **CANACINTRA:** La Industria Alimenticia en México. Sección de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales 1993-1994. *Cámara Nacional de La Industria de La Transformación*. México, D.F., 1994.

4. Embajada de Japón en *México*. FAOSTAT. México, D.F. 1997.
5. **Espejo, P.R.:** El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Ganadería Mexicana. *Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia*, México, D.F., 1996.
6. **González, P.C.:** El Sector Agropecuario Mexicano frente al TLC. *Juan Pablos . Universidad Nacional Autónoma de México*. CIESTAAM, México, D.F., 1992.
7. **Guerra, E.G.:** El agronegocio frente al siglo XXI de la teoría a la realidad. *Memorias del curso de actualización XI Congreso Internacional. Administración de Empresas Agropecuarias*. México, D.F., 1997. 60-73 Sociedad Mexicana de Administración Agropecuaria. México, D.F., 1997.
8. **Manrribio, M. y Santoyo, C.H.:** Visión y Misión Agroempresarial. *CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chapingo*, México, D.F., 1997.
9. **Marin, L.P.:** Ganadería bovina de carne en México, evolución y situación actual. *Memorias del curso de actualización Ganadería, Industria y Ciencia de la carne en México 1996*. México, D.F. División de Educación Continua Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, Universidad Nacional Autónoma de México. México, D.F, pp. 1-10, 1996.
10. **Marin, L.P.:** Efectos de la apertura comercial y la asimetría económica en la producción de carne de bovino. *México Ganaderos 408*: 6-9, 1996.
11. **Schwentesi, R. R. y Gómez, C.M.A.:** Implicaciones: del Progreso tecnológico en la Agricultura de Países en Desarrollo.

Universidad Humboldt de Berlin. Universidad Autónoma de Chapingo, México, D.F., 1992.

12. **UNA:** Grupo de Economistas y Asociados. Estudio de Posición del Sector Avícola para la Negociación de Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos. *Unión Nacional de Avicultores*. México, D.F., 1991.
13. **Vargas, R.E.:** Aumentaron 60 por ciento este año las importaciones de carne: SAGAR. *La Domada*, 20 de diciembre: 17, 1997.