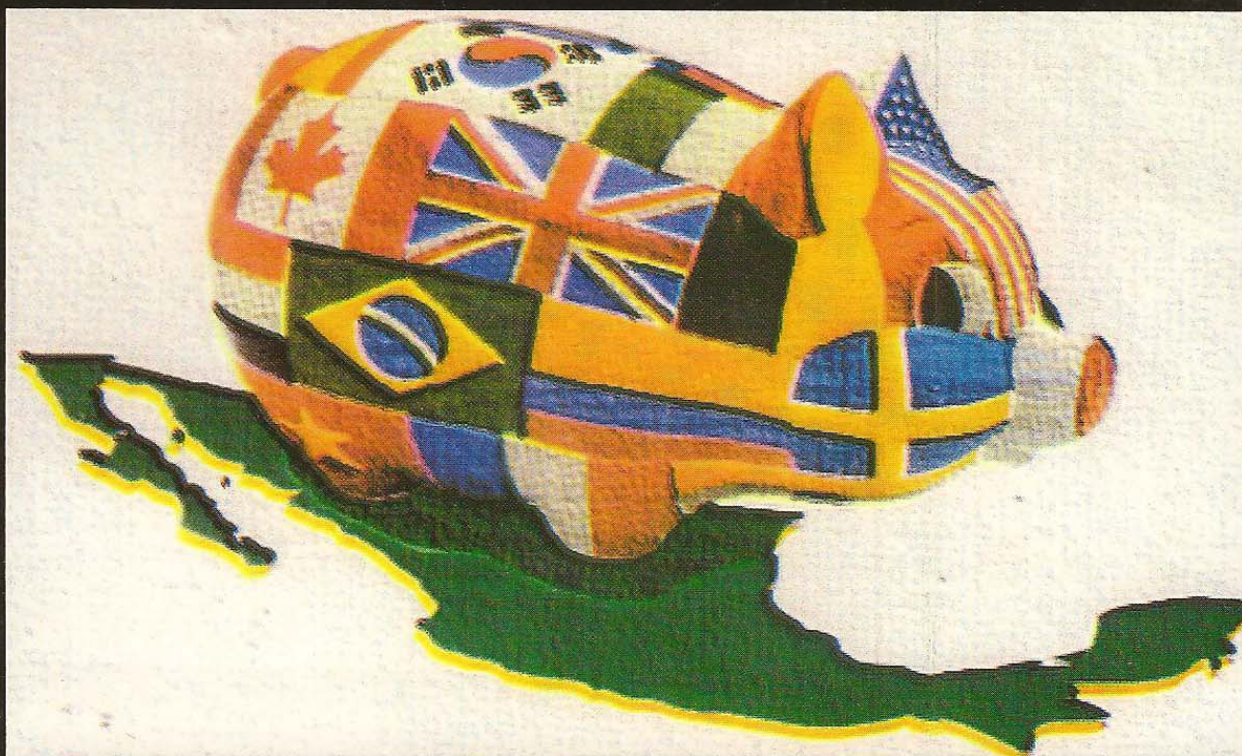


IMPACTO DEL TLCAN EN EL SISTEMA PRODUCTIVO PORCINO MEXICANO

CINCO AÑOS Y MEDIO DE OPERACIÓN

*Myriam Sagarnaga V., José Ma. Salas G.
Carmen Ramos, Jorge Valencia*



Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas
de la Agroindustria y la Agricultura Mundial

El CUESTAAM realiza y fomenta la investigación económica, sociológica y tecnológica referida a la agroindustria y la agricultura mexicana e internacional. Desarrolla funciones académicas en la formación de investigadores y docentes de alto nivel en los campos de la Economía, Sociología y Desarrollo de Tecnología Agropecuaria y Agroindustrial. Igualmente realiza acciones de extensión y servicio, que lo vinculan con instituciones públicas y privadas, así como con productores rurales organizados de distintos lugares del país, le permiten contribuir al progreso material y cultural de los mismos.

IMPACTO DEL TLCAN EN EL SISTEMA PRODUCTIVO PORCINO MEXICANO. CINCO AÑOS Y MEDIO DE OPERACION

Myriam Sagarnaga¹

José María Salas²

Carmen Ramos³

Jorge Valencia⁴

Comité Editorial

Rita Schwentesius Rindermann

Manuel Ángel Gómez Cruz

Claudio Flores Valdez

Elba Pérez Villalba

José Luis Meléndez Ibarra

Arturo Trejo Villafuerte

Juan José Flores Verduzco

Primera edición en español, Año 2000

ISBN: 968-884-698-8

© Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (PIAI/CUESTAAM), Universidad Autónoma Chapingo
km. 38.5 Carretera México-Texcoco
C.P. 56230, Chapingo, Edo. de México.
Tel. y Fax (01-595) 5-02-79, FAX (01-595) 2-16-13
E-mail: ciestaam@taurus1.chapingo.mx

Derechos reservados conforme a la ley
Impreso y hecho en México.

¹ Profesor investigador de la Universidad Autónoma Chapingo. Zootecnia-PIAI/CUESTAAM. E-mail lsagar@edomex1.telmex.net.mx.

² Profesor investigador de la Universidad Autónoma Chapingo. Sociología Rural. E-mail lsagar@edomex1.telmex.net.mx.

³ Confederación Nacional Ganadera. E-mail cramoso@infosel.com

⁴ Comisión Nacional de Porcicultura. Tel (5) 255 56 21

Reporte de Investigación

52

IMPACTO DEL TLCAN EN EL SISTEMA PRODUCTIVO PORCINO MEXICANO. *CINCO AÑOS Y MEDIO DE OPERACION*



Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y
Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura
Mundial (CIESTAAM)

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

Septiembre del 2000



**IMPACTO DEL TLCAN EN EL SISTEMA
PRODUCTIVO PORCINO MEXICANO.
*CINCO AÑOS Y MEDIO DE OPERACION***

*Myriam Sagarnaga
José María Salas
Carmen Ramos
Jorge Valencia*

ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
INTRODUCCIÓN	7
1. ENTORNO INTERNACIONAL	8
1.1. Cambios en la estructura de la producción y el comercio	8
1.2. El liderazgo de Estados Unidos	10
<i>1.2.1. La crisis mundial de la porcicultura</i>	11
2. ENTORNO NACIONAL	11
2.1. El TLCAN	11
2.2. Importancia de la porcicultura mexicana	12
2.3. Evolución de los principales indicadores del sector	13
2.4. Tendencias observadas en los diferentes segmentos del sistema productivo porcino	15
<i>2.4.1. Producción primaria</i>	15
<i>2.4.2. Producción de pie de cría</i>	16
<i>2.4.3. Movilización</i>	16
<i>2.4.4. Industria</i>	17
<i>2.4.5. Distribución</i>	18
<i>2.4.6. Consumo</i>	19
<i>2.4.7. Precios</i>	19
2.4.7.1. Precio al productor	19
2.4.7.2. Precio al consumidor	21
<i>2.4.8. Políticas de apoyo</i>	22
2.4.8.1. Apoyos que reciben los poricultores estadounidenses	24

	<i>Pág.</i>
3. COMERCIO MEXICANO DE PRODUCTOS PORCINOS	25
3.1. Importaciones	25
3.1.1. <i>Cerdos reproductores</i>	25
3.1.2. <i>Cerdos para abasto</i>	26
3.1.3. <i>Carne de cerdo</i>	27
3.1.4. <i>Despojos (vísceras)</i>	28
3.1.5. <i>Preparaciones (carnes frías)</i>	29
3.1.6. <i>Grasa de cerdo (manteca)</i>	30
3.1.7. <i>Trozos y pastas de ave</i>	31
3.1.8. <i>Pérdida fiscal por evasión del pago de aranceles</i>	32
3.2. Exportaciones	33
3.2.1. <i>Carne</i>	33
3.2.2. <i>Despojos</i>	34
3.2.3. <i>Preparaciones de cerdo</i>	34
3.2.4. <i>Valor de las exportaciones</i>	34
3.2.5. <i>Barreras sanitarias</i>	36
CONCLUSIONES	37

INTRODUCCIÓN

Como resultado de la proximidad geográfica y de la política de apertura comercial, el sector porcino mexicano está estrechamente relacionado con su contraparte norteamericana. En años recientes, el comercio de productos porcinos entre México y EE.UU. se ha incrementado notablemente. Desde que el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) fue instrumentado, su impacto sobre el sector porcino mexicano ha sido motivo constante de preocupación para los diversos sectores involucrados.

Actualmente, restan menos de cuatro años para que los productos originarios de Estados Unidos y Canadá entren libremente a nuestro país. Es decir, las importaciones no pagarán aranceles y no existirán cuotas de importación; su flujo a nuestro país estará regulado únicamente por los mecanismos de oferta y demanda y el precio internacional prevalecerá en el mercado, ya que nuestro país opera como tomador de precios.

Este trabajo fue realizado con el objetivo principal de determinar si el TLCAN ha impulsado el desarrollo del sector porcino mexicano, o por el contrario ha sido un factor de atraso y estancamiento del mismo.

El objetivo que se observa se cumplió es evaluar el comportamiento del intercambio comercial originado con el TLCAN y su relación con las tendencias que se observan en la cadena porcina para determinar los efectos que ocasiona en la porcicultura.

Decir la hipótesis o tesis que se defiende: por ejemplo, la apertura comercial lograda con el TLCAN afecta sensiblemente el sector primario productor y no beneficia al consumidor de carne debido a que los procesos del cerdo estadounidense se transmiten al mercado nacional y no se han respetado los acuerdos pactados para la regulación de la importación. Sólo un reducido número de empresas exportadoras y de aquellas ubicadas en los eslabones de consumidores de productos importados se han beneficiado de la apertura comercial, por lo que el TLCAN es un factor de marginación del crecimiento económico para numerosas empresas de todos los eslabones de la cadena porcina.

La metodología empleada consistió en el análisis de diversas estadísticas nacionales e internacionales relacionadas con el sector porcino mexicano, complementado con análisis documental y revisión de bibliografía sobre el tema, así como con pláticas y entrevistas con porcicultores y representantes de organizaciones e instituciones involucradas. En general el periodo analizado es 1991-1998.

Propuesta de orden de exposición:

- 1) Entorno internacional
- 2) Acuerdos del TLCAN y comentarios y algunos temas del entorno nacional
Ej. 2.2 423
- 3) Intercambio comercial y comentarios 3.0-3.2
- 4) Cambios observados en e ámbito nacional y análisis de su relación con el
TLCAN 2.4.
- 5) Discusión y conclusiones. 2.4.8 y 2.4.8.1, 3.1.9

1. ENTORNO INTERNACIONAL

La carne de cerdo es un producto de demanda dinámica a nivel mundial. El comercio internacional de productos derivados del cerdo se ha incrementado significativamente en los últimos años. Como resultado de acuerdo comerciales bilaterales y multilaterales, incremento en el ingreso, innovaciones tecnológicas en el transporte y prolongación de la vida de anaquel, las exportaciones mundiales de productos porcinos mostraron una tasa media de crecimiento anual (tmca) de 5 por ciento durante el periodo 1991-1998.

1.1. Cambios en la estructura de la producción y el comercio internacional

El auge del comercio de productos porcinos ha traído como consecuencia profundas reformas tanto en los mercados como en las cadenas de producción de diversos países productores, entre los que destacan las siguientes:

En los países líderes en producción, el sistema de fijación de precios cambió. El sistema basado en el peso en pie del cerdo desapareció, para dar lugar al sistema de fijación basado en peso y calidad de la canal. La calidad es definida por las necesidades del empacador, que a su vez responde a demandas específicas de sus clientes. También en los principales países productores, el mecanismo de mercado impersonal para comercializar el cerdo está cambiando a mecanismos de negociación personal, dando lugar a alianzas y contratos entre los eslabones de la cadena productiva, que hacen que el mecanismo de formación de precios se parezca más a un proceso de asignación y transferencia de precios intrafirma.

La industria porcícola mundial actualmente requiere de gran estabilidad en los volúmenes de producción, para bajar sus costos de operación y ofrecer productos de calidad consistente; ello ha inducido la reubicación (entre regiones y entre países) y la concentración, tanto de las granjas como de la industria para la formación de eficientes cadenas integradas.

Debido a grandes incentivos económicos y de aprovechamiento del potencial biológico de la especie se ha dado un mayor grado de coordinación e integración de la industria, reduciendo los riesgos de la producción y de la comercialización. Permanentemente, se están desarrollando nuevas tecnologías que incrementan la eficiencia de la producción, las cuales son intensivas en capital y normalmente inaccesibles al productor tradicional.

En la mayoría de los principales países productores están aumentando las normas y regulaciones que imponen restricciones sobre la producción porcícola. La mayoría de ellas varían de país a país y se están convirtiendo en un factor determinante de la competitividad de su porcicultura.

En 1998, sólo tres países, Estados Unidos, Canadá y Dinamarca, concentraron el 55 por ciento de las exportaciones mundiales de productos porcinos. Los Estados Unidos, cuya participación en el mercado mundial es reciente, cubrió el 22 por ciento, exportando principalmente a Japón Canadá, México y Rusia. Canadá generó el 16 por ciento, con mercados importantes en EE.UU. y Japón. Dinamarca, país tradicionalmente exportador, cubrió el 18 por ciento del total mundial, teniendo sus mercados más importantes en la Unión Europea (UE), Japón, Corea del Sur y los EE.UU.

En 1996 Taiwan generó 14 por ciento de las exportaciones mundiales de productos porcinos, de las cuales el 95 por ciento tuvieron como destino Japón; sin embargo, a principios de 1997 se retiró del mercado mundial debido a problemas sanitarios. Actualmente las importaciones de Japón están siendo satisfechas por los Estados Unidos, Canadá y Dinamarca.

1.2. El liderazgo de Estados Unidos

Durante el periodo 1991-1998, en los hechos sobresalientes del comercio mundial de productos porcinos, destaca el nuevo papel que juega la porcicultura estadounidense. El liderazgo que este país está adquiriendo en el mercado mundial de productos porcinos, le confiere el poder de influir sobre el mercado y la estructura productiva interna de muchos de los países importadores.

En ese mismo periodo, gracias a la exitosa reconversión productiva de la porcicultura estadounidense, la producción de este sector creció a una tasa media de crecimiento anual (tmca) de 2.3 por ciento, pasando de 7.26 a 8.83 millones de toneladas; y gracias a su agresiva política exportadora las exportaciones de productos porcinos de ese país crecieron a una tasa de 24 por ciento anualmente. Lo anterior le permitió ubicarse como líder indiscutido del comercio mundial. A partir de 1996, EE.UU. es el primer exportador de productos porcinos, superando a Dinamarca y Canadá.

La balanza comercial de productos porcinos de EE.UU. fue negativa hasta 1994, con un déficit de 88 millones de dólares; sin embargo, a partir de entonces, coincidiendo con el inicio del TLCAN, el comercio internacional de productos porcinos comenzó a generar excedentes, los cuales son cada vez mayores, llegando a alcanzar 265 millones de dólares en 1998.

Las proyecciones para 1999 indican que a pesar de la difícil situación económica mundial¹ las exportaciones de productos porcinos de los Estados Unidos continuarán creciendo, aunque a tasas menores, como resultado del incremento de la competencia por los mercados de exportación.

¹ Para 1999 se estima que la devaluación del rublo en Rusia, segundo importador mundial de productos porcinos, tenga un impacto negativo sobre el comercio mundial.

1.2.1. La crisis mundial de la porcicultura

Recientemente, la contracción de la demanda internacional, la sobreoferta de productos porcinos y los cuellos de botella creados por la insuficiente capacidad de sacrificio de los EE.UU. presionaron el precio del cerdo en pie a la baja. En EE.UU., en el mes de julio de 1997, el precio del cerdo en pie, en granja, llegó a 10.31 pesos el kilogramo; a partir de ese mes comenzó una lenta disminución que lo llevó hasta 4.26 pesos en noviembre de 1998². Este precio representó sólo 41 por ciento del precio registrado en julio de 1997. El precio promedio registrado en los primeros tres meses de 1999, 6.56 pesos POR kilogramo, muestra indicios de recuperación, pero aún se encuentra por debajo de los precios pagados durante 1998 y 1997, e inclusive durante 1996. Expertos estadounidenses explican que la crisis de precios en los Estados Unidos es el efecto conjugado de cuatro factores:

Primero: Debido a las agresivas políticas de fomento a la producción, emprendidas por el gobierno de ese país, la producción interna esta creciendo a ritmos sorprendentes. De tal manera que en 1998 la producción porcina se incrementó 10 por ciento, pasando de 7.8 a 8.6 millones de toneladas.

Segundo: Dicho crecimiento en la producción repercutió en un incremento en la demanda de sacrificio de 10 por ciento.

Tercero: Cuatro de las principales empresas estadounidenses dedicadas al sacrificio y procesamiento del cerdo (IBP-Council Bluffs, IA; Dakota Pork-Huron, SD, Premium Pork-Moultiere, GA y Thorn Apple Valley-Detroit, MI)³ dejaron de operar en 1997, por lo que la capacidad de sacrificio de ese país no solamente no creció al mismo ritmo que la producción, sino que además se contrajo 8 por ciento.

Cuarto: Por si lo anterior fuera poco, una huelga ocurrida en la mayor planta de sacrificio canadiense (Quality Meats en Ontario), da origen a una gran movilización de cerdos en pie de Canadá a los EE.UU., situación que se ha visto agravada por la debilidad del dólar canadiense frente al norteameri-

² Precio de contado en el mercado de los Estados Unidos; producto puesto en lugar de origen. *Revista Nuestro Acontecer Porcino*. Vol. VII No. 34. Diciembre-Enero 1998-1999. P. 75

³ NPPC CEO Al Tank. "NPPC on the "real" issue in the current hog situation". Citado en What's being done about the Hog Market Crisis". NPPC vía Internet.

cano. Esto explica un incremento de 37 por ciento de las exportaciones canadienses hacia los EE.UU., lo que representa un arribo semanal de 100,000 cerdos para sacrificio.

Es evidente que la suma de estos cuatro factores constituyó una mezcla letal para el precio del cerdo en pie en EE.UU. Los porcicultores estadounidenses mencionan que el problema no es aún más grave debido a que tanto el mercado interno como externo han crecido gracias a que la demanda del consumidor de ese país es 7.1 por ciento mayor que el año anterior, y a que las exportaciones han crecido 28 por ciento.

Los significativos cambios observados en el comercio mundial de productos porcinos estadounidenses, permiten calificar a EE.UU. como el elemento determinante que marca las tendencias del mercado internacional de productos porcinos, lo cual es atribuible al incremento en la productividad interna, a las altas inversiones de capital en ese sector y a su agresiva estrategia comercial, sustentada en su capacidad negociadora, que incluye la firma de múltiples acuerdos comerciales entre ellos el TLCAN.

2. ENTORNO NACIONAL

2.1. El TLCAN

En México, las tendencias observadas en el mercado mundial de productos porcinos y sus estándares de competitividad son transmitidas al mercado interno a través de la competencia inducida por la apertura comercial. El TLCAN es la expresión máxima de esta apertura y principal instrumento de transmisión de las tendencias internacionales a la cadena porcícola.

En este sentido, el TLCAN está teniendo un impacto negativo sobre el sector porcino nacional, que se refleja en el incremento del sacrificio y la contracción de la población porcina y el lento crecimiento de la producción en contraste con el rápido crecimiento de las importaciones.

Cabe mencionar que los diversos sectores integrados en la cadena de producción porcícola se opusieron a su inclusión en el TLCAN. La oposición se fundamentó principalmente en la política macroeconómica adversa, falta de competitividad de la porcicultura mexicana, diferencias desfavorables en

cuanto al nivel de apoyos otorgados en los países involucrados y diferencias en los patrones de consumo. Sin embargo, a pesar de dichos argumentos la porcicultura fue incluida en el acuerdo. Se establecieron diversos niveles de aranceles para ser eliminados en 10 años (Anexo 1) y para los productos sensibles se establecieron cuotas de importación, que se incrementan 3 por ciento anualmente (Anexo 2).

2.2. Importancia de la porcicultura mexicana

En México, la porcicultura es una actividad importante tanto en términos económicos como sociales. En 1997 la producción nacional de carnes en canal fue de 3.7 millones de toneladas, en la cual la porcicultura participó aportando 25 por ciento (939 mil t). Considerando el precio promedio anual de ese año, \$17.59 kg el valor de la producción de carne en canal ascendió a \$ 16,521 millones⁴ y el ingreso que recibieron los productores por la venta de cerdos en pie fue de \$14,211 millones. Ese mismo año el consumo per cápita de carnes en México fue de 30 kg., de los cuales 6.8 kg. fueron de cerdo (un poco más de 18 por ciento). Se estima que en 1997 la porcicultura generó casi 34 mil empleos directos y 168 mil indirectos⁵, y en 1998 esta actividad consumió 890 mil t de alimentos balanceados, equivalentes al 29 por ciento de la producción nacional.⁶

2.3. Evolución de los principales indicadores del sector

Hasta 1995, condiciones económicas adversas, como son la devaluación del peso, el incremento en las tasas de interés, el incremento en el precio de los granos, la entrada masiva de importaciones, entre otras, ejercieron una fuerte presión sobre la rentabilidad de las granjas porcinas en México, forzando a los productores a sacrificar parte de la piara productiva para obtener liquidez y reducir los costos de producción.

⁴ CNG. 1998. Información Económica Pecuaria

⁵ Estimado a partir de CANACINTRA 1997. " La industria Alimentaria Animal en México. 1995-1996". Sección de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales. Cámara nacional de la Industria y Transformación. México.

⁶ CANACINTRA 1997. *Op cit...*

De hecho, la tasa de sacrificio de la piara nacional disminuyó a partir de la entrada en vigor del TLCAN. La tasa de crecimiento anual (tmca) del sacrificio nacional estimada para el periodo 1991-1995 es mayor a la observada en el periodo 1995-1998. En el primero periodo la tmca del sacrificio fue 4.4, mientras que en el segundo fue de menos 1.1%.

Como consecuencia de ello, tanto la población como la producción porcina muestran un comportamiento contractivo a partir del TLCAN. En el periodo previo al TLCAN (1991-1995), la población porcina mostró una tmca de 10 por ciento y en el periodo posterior (1995-1998) una tmca negativa del orden de -5.6 por ciento. Igualmente, la producción porcina mostró un crecimiento positivo (tmca de 4%) en el periodo previo, y negativo (tmca -0.1) en el periodo posterior.

Del mismo modo, el consumo nacional aparente mostró un mayor crecimiento en el periodo previo al inicio del TLCAN y un estancamiento en el periodo posterior. En el periodo 1991-1995 el consumo nacional aparente creció a un ritmo de 3.3 por ciento anualmente, mientras que en el periodo 1995-1998 creció solamente 0.3 por ciento anualmente.

Los cambios observados en el consumo nacional aparente no se reflejan en el consumo per cápita, ya que éste se mantuvo alrededor de 10 kg. durante el periodo analizado, cantidad muy inferior al observado en los Estados Unidos y Canadá, que es de aproximadamente 30 kg. Esta estimación fue hecha a partir de estadísticas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), pero si se utilizan estadísticas de la Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), el consumo per capita se ha mantenido en aproximadamente 7 kilogramos. De cualquier forma, el consumo observado en la década de los noventa es poco menos de la mitad del consumo observado en la de los ochenta, cuando cada mexicano consumió 20 kilogramos anualmente.

En ambos periodos la relación importaciones/consumo ha llegado hasta 8 por ciento, con excepción de 1995, cuando la devaluación contrajo las importaciones de tal manera que éstas representaron únicamente 3 por ciento del consumo. Lo anterior indica que la dependencia de las importaciones para satisfacer el consumo interno está incrementándose.

Del análisis de las estadísticas agregadas a nivel nacional se concluye que el ritmo de crecimiento que había mostrado el sector porcino mexicano durante los primeros años de la presente década, fue revertido. De tal manera que en los años posteriores a la entrada en vigor del TLCAN el sector muestra un comportamiento contractivo.

2.4. Tendencias observadas en los diferentes segmentos del sistema productivo porcino

El análisis agregado a nivel nacional, si bien permite tener una noción acerca de la tendencia contractiva que muestra el sector porcino mexicano, oculta los profundos cambios que se han dado hacia el interior del mismo.

2.4.1 Producción primaria

En el ámbito de la producción primaria el impacto del TLCAN se reflejó en los siguientes hechos: retiro de un número de productores dedicados a esta actividad y el cierre de granjas de aproximadamente 40 por ciento,⁷ disminución en el empleo directo e indirecto generado por la porcicultura⁸ y la reubicación, y concentración geográfica de la producción. En este aspecto, Sonora y Yucatán cobraron relevancia como estados productores, mientras que Jalisco, Michoacán y Guanajuato perdieron importancia relativa.

El retiro de productores y la desaparición de granjas se ha dado principalmente en el estrato de producción semitecnificado, el cual contrajo su participación en la producción del 50 al 20 por ciento. Por el contrario, la importancia del estrato tecnificado aumentó su participación en la producción al

⁷ Sagarnaga V., L.M. y J.J. Flores V. 1998. "El impacto del TTLC sobre el sistema agroindustrial porcino mexicano". *TLC y Agricultura ¿Funciona el experimento?*. CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo. Juan Pablos Editor. Pp. 291-315.

⁸ Sagarnaga V., L.M. y J.J. Flores. 1998. "Opinión sobre la desgravación acelerada de las fracciones de interés para el sector porcino". *Memorias del taller de vinculación-investigación sector productivo "Desgravación acelerada de aranceles en el sector agropecuario conforme a lo establecido en el TLCAN"*. CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo.

50 por ciento, mientras que la producción de traspatio la mantiene en 30 por ciento de la producción nacional.⁹

Lo anterior puede interpretarse como un incremento en la eficiencia de la producción primaria, la cual se está convirtiendo de semitecnificada a tecnificada. El problema radica en que si bien el estrato tecnificado genera una mayor proporción de la producción nacional, el ingreso que genera este segmento llega a un número reducido de productores, dueños de unas cuantas empresas, mientras que el sector, probablemente menos eficiente pero que representaba una forma de vida y generaba ingreso para sostener un gran número de familias, es el que está desapareciendo.

2.4.2. Producción de pie de cría

La producción nacional de pie de cría se ha incrementado en los últimos años, gracias al establecimiento de granjas núcleo y empresas productoras de pie de cría, en su mayoría propiedad de los mismos porcicultores. Dichas granjas cuentan con progenitores que fueron importados de EE.UU., Canadá y Bélgica, las cuales abastecen a empresas productoras de pie de cría. Las empresas productoras de pie de cría abastecen a las granjas nacionales de cerdos reproductores para la producción de cerdos de engorda. Lo cual permite reducir en cierta medida la importación de cerdos reproductores y, además, exportar principalmente a Centro y Sudamérica.

2.4.3. Movilización

La movilización de cerdos en pie continúa siendo un problema en nuestro país. En algunas regiones la deficiente infraestructura de almacenamiento y transporte en frío y en otras la existencia de sistemas de comercialización viciados obligan a que en nuestro país el cerdo se comercialice principalmente en pie, lo que repercute en altos costos de transporte y mermas en el peso de los animales.

En 1996 se movilizaron aproximadamente 8 millones de cerdos (ese año el sacrificio en rastros TIF fue de 3.5 millones de cerdos), el 93 por ciento de los porcinos que son movilizados es con fines de sacrificio, el 54 por ciento se

⁹ SAGAR 1998. "Situación Actual y Perspectiva de la producción de carne de porcino en México. 1990-1998". México.

traslada de un estado a otro, de ese número el 53 por ciento se traslada a al Estado de México.¹⁰ El traslado de cerdos desde Sonora hasta el Edo. de México es una práctica común. En muchos casos la competitividad de la producción primaria se pierde, debido a sistemas de transporte y comercialización deficientes.

2.4.4. *Industria*

La industria del sacrificio o matanza de cerdos mostró un comportamiento creciente, en el cual la participación de Rastros Tipo Inspección Federal (TIF) cobró mayor importancia. Actualmente, existen 33 de estos rastros TIF especializados en el sacrificio de porcinos, con una capacidad de sacrificio de 6.8 millones de cabezas al año.

En 1997 se sacrificaron 3.7 millones de cabezas de porcino en rastros TIF, que representaron 282 por ciento del realizado en 1990, el cual fue de únicamente 1.3 millones. En 1997, catorce estados participaron en el sacrificio de cerdos en rastros TIF, nueve más que en 1992. En este mismo año, el 40 por ciento del sacrificio de porcinos en rastros TIF se realizó en Sonora, 19 por ciento en el Estado de México y 14 por ciento en Guanajuato.¹¹

Cabe mencionar, como ya se hizo patente previamente, que la deficiente estructura de comercialización que prevalece en algunas regiones impide que algunos rastros TIF funcionen adecuadamente. Por lo cual, a nivel nacional se utiliza únicamente el 59 por ciento de la capacidad instalada, aunque debe mencionarse la existencia de empresas exitosas, principalmente en el estado de Sonora, que operan a plena capacidad, con elevados niveles tecnológicos y que actualmente exportan productos de alta calidad a los mercados mundiales más exigentes.¹²

La introducción de nuevas tecnologías y el aprovechamiento de nuevas materias primas, como son las pastas de ave, ha permitido a la industria procesadora generar nuevos productos, acordes a los cambios en el gusto del consumidor y lograr un crecimiento de 7 por ciento anual. Sin embargo, el fe-

¹⁰ SAGAR. 1998. "Situación..." *op. cit.*

¹¹ CNG 1997. *Op. cit.* "Información ..."

¹² Vicente Bihouet 1998. "Exportación de productos cárnicos en México". *Revista Nuestro Acontecer Porcino*. Vol. VII No. 34 diciembre 98 enero 1999. pp 35-36.

nómeno de concentración de la producción y desaparición de empresas pequeñas no es privativo del sector primario, ya que éste fenómeno se observa también a nivel industrial¹³. Hasta antes de 1993 existían a nivel nacional 450 empresas empacadoras de carnes frías. En 1996 el número de empacadoras registradas se había reducido a 150 y a pesar de la evidente contracción en el número de establecimientos registrados, la capacidad instalada no sufrió reducciones drásticas, manteniéndose en aproximadamente 400 mil toneladas¹⁴.

2.4.5. Distribución

Recientemente el sector porcino enfrenta un nuevo problema. Dicho problema es generado por un nuevo sistema de distribución de productos en el que se consolida la participación de las cadenas de autoservicio. Las cuales se han convertido en un importante mecanismo regulador de la oferta interna y por lo tanto fijador del precio interno. Aproximadamente, el 50 por ciento de las importaciones de carne es realizado por los grandes grupos de tiendas de autoservicio y aproximadamente 30 por ciento de las compras de carne es realizado en dichos establecimientos.

La competencia de precios con los distribuidores tradicionales (mercados municipales, carnicerías y tianguis) normalmente afecta los intereses de industriales y productores, que son obligados a ofertar productos reduciendo sus márgenes y en no pocas ocasiones a vender por abajo de su costo de producción, además de que la adquisición de su producto generalmente es condicionada y a crédito, usualmente por varios meses.

Esto también se refleja en nuevas exigencias de productos, calidad, empaçado y sistemas de transporte y manejo, que comúnmente no pueden enfrentar los pequeños industriales y productores, y terminan por perder su fracción de mercado, ya sea ante productos de importación o los grandes productores e industriales.

Es válido puntualizar que las exigencias que deben satisfacer los productores e industriales abastecedores de tiendas de autoservicio son aplicables únicamente para los productos nacionales. Es decir, que los productos cáрни-

¹³ Sagarnaga V., L.M. y J.J. Flores V. 1998. *Op cit...*

¹⁴ *Ibid.*

cos que importan no deben cumplir con dichas condiciones y exigencias, lo que amplía aún más la brecha en las condiciones de competencia entre productos nacionales y de importación.

2.4.6. Consumo

El mercado internacional se está convirtiendo en dos segmentos diferenciados: uno de "commodities" y otro de productos de alta calidad. Los consumidores internacionales en los mercados más rentables están demandando, cada vez más, productos diferenciados para atender demandas específicas, y están exigiendo mayores estándares sanitarios, los cuales superan la capacidad de respuesta del productor tradicional. Estas nuevas condiciones de los mercados internacionales exigen tecnologías de vanguardia, tanto en la producción como en el procesamiento, las que a su vez exigen esfuerzos de coordinación, cooperación e integración entre productores, industriales y comerciantes.

Debido al perfil del consumidor nacional, particularmente por su nivel de ingreso y gustos y preferencias, el precio es el principal factor que se considera en la adquisición de carne, en lugar de la calidad. Esto es un factor determinante para considerar lejano el día en que priven en el mercado nacional las exigencias sanitarias y de calidad de los mercados internacionales; sin embargo, se han desarrollado ya segmentos de mercado altamente diferenciados que deben ser atendidos con oferta nacional, a riesgo de perderse ante productos de importación.

2.4.7. Precios

México es un "país pequeño" en el mercado internacional de productos porcícolas, por lo que es un país tomador de precios en el contexto de la apertura comercial. Así, desde hace unos años el mercado nacional sigue de cerca el ciclo del mercado porcícola norteamericano, que incluye dos años con poca oferta y elevados precios y dos años con abundante oferta y bajos precios.

2.4.7.1. Precio al productor

Actualmente, en términos reales, el precio que reciben los productores es el más bajo de la década. El precio promedio de los tres primeros meses de 1999 representó sólo el 45 por ciento del precio promedio de 1990, lo que significa que el crecimiento del precio de los productos porcinos ha sido por debajo de

la inflación, y que consecuentemente el ingreso que reciben los porcicultores ha perdido 65 por ciento de su poder adquisitivo.

Como ya se mencionó anteriormente, el cuello de botella creado por la insuficiente capacidad de sacrificio de los Estados Unidos, presiona el precio internacional del cerdo a la baja, fenómeno que es transmitido a nuestro país a través de las importaciones. En México se observa una asombrosa caída en el precio del cerdo en pie, si bien dicha disminución no es tan drástica como la observada en EE.UU.

En el mes de julio de 1997 el precio del cerdo en pie llegó al máximo nivel observado en los últimos dos años, 13.07 pesos por kilogramo. A partir de entonces comenzó a disminuir paulatinamente hasta llegar a \$9.33 en diciembre de 1998 y En los tres primeros meses de 1999 el precio promedio por kilogramo fue de \$9.50.

La disminución en el precio del cerdo en pie representa pérdidas millonarias para la porcicultura nacional. Comparando los ingresos que efectivamente recibieron los productores, contra los que podían haber obtenido, si el precio de julio de 1997 se hubiera mantenido, se estiman pérdidas aproximadas a 2 mil millones de pesos en 1997, 4 mil millones en 1998, y si los bajos precios persisten, probablemente para 1999 asciendan a más de 4 mil millones de pesos.

Hasta antes de 1993 el precio del cerdo nacional era determinado independientemente del precio internacional, mientras que actualmente el precio del cerdo en pie de importación es el determinante principal del precio interno del cerdo.¹⁵ El comportamiento del precio interno del cerdo muestra que la porcicultura mexicana se ha ligado definitivamente a los ciclos del mercado norteamericano. A partir de 1994, inevitablemente y cada vez de manera más notoria, la rentabilidad y competitividad de las granjas porcinas mexicanas están determinadas por dichos ciclos, por supuesto filtrada por la política interna macroeconómica.

¹⁵ En el periodo 1990-1993, la correlación entre el precio del cerdo de importación y el precio del cerdo nacional fue de 0.29. En el periodo 1994-1998, la correlación entre ambos fue de 0.87.

Un estudio realizado recientemente indica que para el periodo 1999-2004 se esperan dos ciclos en la industria. El bienio 1998-1999 representa los dos años bajos de dicho período, para continuar con dos años buenos, 2000 y 2001. Posteriormente se espera una declinación que tocará fondo en el año 2003.¹⁶ Los porcicultores deben estar preparados para enfrentar nuevamente la descapitalización de sus granjas en estos años.

2.4.7.2. Precio al consumidor

Para analizar el comportamiento del precio de la carne de cerdo al consumidor es necesario primeramente analizar los precios al mayoreo y dado que una buena proporción del consumo es satisfecha con importaciones, también es necesario analizar el comportamiento de los precios en EE.UU..

Existe una gran diversidad de cortes de cerdo, pero uno de los más conocidos es la pierna, cuyo precio al mayoreo, es decir en rastros y obradores, sigue muy de cerca al de cerdo en pie. Este corte alcanzó su máxima cotización en julio de 1997 (\$24.50 el kilogramo) y en los primeros meses de 1999 había disminuido hasta \$17.80 el kilogramo.

Se carece de información para analizar el comportamiento de los precios de la carne de cerdo en EE.UU. durante el año de 1997. Pero durante el año de 1998 y los meses de enero a marzo de 1999, el precio de la pierna de cerdo fluctuó entre 9.30 y 13.60. Debe recordarse que la contracción de precios fue mucho más drástica en EE.UU. que en México, ya que en ese país el precio del cerdo en pie llegó a 3.35 pesos por kilogramo en diciembre de 1998, cuando en México se cotizaba a 9.33 pesos.

Sería de esperar que una disminución en los precios al productor y al mayoreo, tanto en el producto nacional como en el de importación, se reflejen en una disminución en el precio al consumidor; sin embargo, la realidad es otra. En los últimos dos años, el precio de la pierna de cerdo ha fluctuado alrededor de \$40.00 el kilogramo en las tiendas de autoservicio, lo que significa que

¹⁶ Sagarnaga V., L.M. et al. 1999. "Granjas Porcinas Representativas en México. Panorama Económico 1995-2004. Estudio Preliminar". Centro de política Agrícola y de Alimentos. Departamento de Economía Agrícola. Universidad de Texas A&M. Enero 1999. Reporte de Investigación AFPC 99-16

la disminución de precios al mayoreo y al productor se ha traducido en ganancias extraordinarias para los comerciantes, quienes no han permitido que el precio al menudeo refleje la sobreoferta existente.

El castigo que reciben los productores a través de los precios podría ser justificado en cierta manera si se compensara con un incremento en el consumo o en el bienestar del consumidor. Dado que la situación del consumidor no ha cambiado, ya que ni ha incrementado su consumo ni paga menos por la carne de cerdo que consume, se considera que el castigo al sector productivo es en vano, y que se está dando un fenómeno de transferencia de ingresos de los productores a los comerciantes.

2.4.8. Políticas de apoyo

En general, cualquier cambio en las políticas gubernamentales, ya sea comerciales, macroeconómicas o sectoriales, implica una redistribución de recursos, en la que existen perdedores y ganadores. Evidentemente, los cambios en la política comercial mexicana, que alcanzaron su máxima expresión con la firma del TLCAN, afectaron de manera diferenciada a los productores del sector porcino nacional.

La forma en que se vieron afectados los productores por los cambios en las políticas no es un hecho desconocido por el gobierno. Sin embargo, no han existido los mecanismos compensatorios para mitigar los costos sociales del ajuste, ni se han definido con precisión los mecanismos para la reconversión de los productores con menores niveles de competitividad.

Precisamente, el problema radica en que en nuestro país no existe una estrategia y política definida en el mediano y largo plazo para apoyar a la porcicultura en general a apoyar a los sectores que se han visto más afectados con la apertura comercial. El escaso apoyo que reciben los poricultores es coyuntural y descontextuado de una estrategia general de desarrollo de esta actividad productiva.

De la misma manera, el apoyo gubernamental que han recibido los poricultores mexicanos para salir de la actual crisis es prácticamente inexistente. A mediados de 1998, el Consejo Mexicano de Porcicultura (CMP) solicitó a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) se investigara la

existencia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias, sobre las importaciones de cerdo para abasto originarias de los Estados Unidos.

La respuesta que dio el gobierno a sus demandas fue una protección insuficiente, temporal y condicionada. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en respuesta a la demanda del Consejo Mexicano de Porcicultura (CMP), determinó que a partir del 1o. de febrero de 1999 se impondrán cuotas compensatorias, previas a la importación de cerdo para abasto procedente de los EE.UU.. Esta cuota será igual a la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal de referencia fijado en \$1.08 dólares estadounidenses por kilogramo.¹⁷ Dicha cuota es de carácter temporal, es decir, que se otorgó un periodo de 260 días para que los porcicultores demostraran que dichas importaciones son dañinas para la porcicultura nacional, caso contrario la cuota sería eliminada.

El precio, que garantiza esa cuota, corresponde a \$10.08 el kilogramo, considerando un tipo de cambio de diez pesos por un dólar. Se considera que este precio no protege al sector primario, ya que es inferior al que recibieron los productores durante buena parte de 1998, incluso es inferior al precio que recibieron en 1997. Se considera que dicho mecanismo es insuficiente, ya que no ofrece ninguna protección a la porcicultura nacional y prueba de ello es que la entrada de cerdos en pie a nuestro país no ha sido frenada, como se analizará posteriormente.

Lo peor del caso es que la cuota no solamente es insuficiente, temporal, condicionada y errática (ya que es alterada por el tipo de cambio) sino que además no se cumple. Así que lo mismo daría que se hubiera establecido un precio base de \$1.00 o de \$2.00 dólares el kilogramo, de cualquier forma los cerdos continuarían entrando sin pagar cuota compensatoria, como ha venido ocurriendo hasta la fecha.

El 23 de junio SECOFI reconoció que dicha medida era improcedente, debido a la dificultad de su aplicación. En la frontera, el personal encargado de aplicar la cuota no podía determinar el precio al cual los cerdos habían sido

¹⁷ Diario Oficial de la Federación. 1 de Febrero de 1999.

adquiridos en la granja, con base al cual se establece, por lo que determinó aplicar un arancel de \$3.15 pesos por kilogramo. Queda por ver si esta medida será efectivamente respetada.

La falta de mecanismos de control adecuados, de capacitación del personal en las fronteras, de infraestructura adecuada y quizás también la falta de voluntad, hacen que muchas medidas de control de las importaciones no sean aplicadas.

2.4.8.1. Apoyos que reciben los porcicultores estadounidenses

En contraste, cuando EE.UU. trata de proteger a sus productores cuenta con mecanismos efectivos de respuesta inmediata. Ante la crisis, los porcicultores de ese país no titubearon en solicitar el apoyo de su gobierno, que puso en marcha mecanismos que sí bien no han sido suficientes para ayudarles a salir de la crisis, si han contribuido a suavizar su impacto.

A solicitud de los porcicultores estadounidenses el gobierno puso en marcha el programa de apoyo a granjas porcinas chicas, SHOP, por sus siglas en inglés. A este programa se destinaron 50 millones de dólares, para que se distribuyeran como pago directo a los porcicultores, aproximadamente \$2,500 dólares por productor. Dicho programa benefició a más de 45 mil granjas, que tienen aproximadamente 13 millones de cerdos en producción.

Con ello se contribuyó, además a disminuir la presión sobre los precios, retirando del mercado 30 millones de dólares de productos porcinos, los cuales se distribuyeron entre los programas de ayuda alimentaria. También se otorgó moratoria a los créditos que habían sido adquiridos para la construcción de nuevas granjas y se dedicaron 50 millones de dólares a programas sanitarios, para mejorar la competitividad de la porcicultura. Finalmente se apoyó la investigación sobre mecanismos de fijación de precios no competitivos y prácticas desleales de comercio.

También es importante destacar el Programa de Protección a los Pequeños Productores, el cual contempla acciones de capacitación, entrenamiento, asistencia para el desarrollo de nuevas tecnologías menos intensivas en capital, el impulso al desarrollo de nuevos mercados locales y regionales de bajos

ingresos, que son los nichos de este tipo de productores, y además del desarrollo de la capacidad empresarial.

Evidentemente existe una gran disparidad entre los apoyos otorgados a la porcicultura en ambos países. Es imposible esperar que el gobierno destine 50 millones de dólares para pagos directos a los poricultores, no se ha visto en nuestro país algo parecido y probablemente no se verá nunca.

3. COMERCIO MEXICANO DE PRODUCTOS PORCINOS

Para lograr un mejor entendimiento del análisis precedente se ofrece un resumen de la evolución del intercambio comercial que realiza nuestro país con Estados Unidos. Más del 90 por ciento de las importaciones de productos porcinos son originarias de ese país, por lo que no se profundiza en el intercambio comercial realizado con Canadá.

3.1. Importaciones

En el periodo 1993-1998, las importaciones mexicanas de productos porcinos han mostrado un comportamiento creciente. El consumidor mexicano no distingue el origen de la carne que compra y consume, por lo que la carne de cerdo de importación es sustituto perfecto de la carne de cerdo nacional.¹⁸ Se estima que las importaciones, incluyendo cerdos vivos, carne, trozos y pastas de ave han desplazado un número de cerdos que representa entre el 35 y 54 por ciento del sacrificio nacional anual en el periodo estudiado.¹⁹

3.1.1. Cerdos reproductores

En el TLCAN se acordó que el arancel impuesto a los cerdos reproductores de razas puras desaparecería de inmediato y no se limitó el volumen de importación. En el caso de los cerdos reproductores se estableció un arancel de 10 por ciento (Anexo 1) a eliminarse en 10 años y no se estableció cuota.

¹⁸ Mardonio J.L. 1999. "¿Está el consumidor mexicano consciente de la calidad de carne que consume?". Tesis de Licenciatura. Departamento de Zootecnia. Universidad Autónoma Chapingo. En proceso.

¹⁹ Sagarnaga V., L.M. y J.J. Flores V. 1998. *Op cit...*

En el periodo 1991-1994 la importación de cerdos reproductores, incluyendo de raza pura y con pedigrí,²⁰ disminuyó a una tasa de 18 por ciento anualmente, pasando de 30,608 cabezas a 16,613. En el periodo 1995-1998 crecieron a una tmca de 49 por ciento, pasando de 3,158 cabezas a 10,490. Hasta marzo de 1999 se habían importado 2,437 cerdos reproductores,²¹ lo cual representa 23 por ciento de las importaciones totales del año previo (Anexo 3).

Una tendencia observada en las importaciones de este producto, es la mayor participación de los Estados Unidos y Canadá. Tradicionalmente, los cerdos reproductores eran importados de Dinamarca, sin embargo, en el periodo 1993-1998, la participación de los Estados Unidos en las importaciones mexicanas de cerdos reproductores se ha mantenido entre 37 y 62 por ciento, la de Canadá entre 30 y 58 por ciento, mientras que la de Dinamarca no ha superado el 3 por ciento.

3.1.2. Cerdos para abasto

En el caso de los cerdos para abasto, en el TLCAN se estableció un arancel de 20 por ciento a desgravar en 10 años (Anexo 1.), con un arancel cuota de 371 mil cabezas, equivalente a la importación más alta de los últimos tres años, más 5 por ciento (Anexo 2.). Cabe considerar que esa cuota fue demasiado alta, ya que se estableció tomando como base el ingreso registrado en 1991, año atípico en el que ingresaron al país más de 308 mil cerdos para abasto, cuando el ingreso promedio del periodo 1989-1991 fue de 120,000 cerdos. Es por ello que en el tiempo de vigencia del TLCAN, incluyendo 1998, la cuota no ha sido rebasada.

Como se mencionó previamente, las exportaciones de cerdos para abasto son un mecanismo que esta siendo utilizado por los EE.UU. para aligerar su problema de excedentes de producción. Pero este tipo de cerdos, representan un producto de muy bajo valor agregado, que no puede absorber el costo de trasladado a grandes distancias, por lo que el único mercado factible para dicho producto es nuestro país, uno de los vecinos más cercanos de los EE.UU.

²⁰ Curiosamente es el nombre que recibe la fracción arancelaria mediante la cual se importan cerdos de alto registro.

²¹ Estimado a partir de SECOFI 1999. Servicio de Información del Comercio Mexicano SIC-M

Esto explica el hecho de que las importaciones mexicanas de cerdos para abasto hayan crecido de manera súbita. En 1998 ingresaron a nuestro país 241 mil cerdos para abasto, lo que representó un incremento de 2,840 por ciento respecto al año previo²² (Anexo 3). Apenas transcurridos tres meses de 1999 ya habían ingresado 101 mil cerdos en pie, es decir 1,218 por ciento más que el ingreso total observado en 1997 y poco menos del 50 por ciento del ingreso total registrado en 1998. Por lo tanto, es posible esperar que al cierre del año el ingreso de cerdos en pie al menos duplique el observado el año pasado.

Aunque no se ha rebasado la cuota establecida, que para 1998 fue de un poco más de 417 mil animales (Anexo 2). Esta importación se considera dañina para el sector porcino nacional.

3.1.3. Carne de cerdo

Para la carne fresca, refrigerada o congelada se estableció un arancel inicial de 20 por ciento (Anexo 1) y para la carne salada, en salmuera, seca o ahumada, de 10 por ciento, ambos a desgravar en 10 años; además, podía ser ingresada al país una cuota inicial de 68 mil t (Anexo 2), de carne sin el pago del arancel correspondiente.

En el periodo 1991-1994 las importaciones de carne de cerdo crecieron 19 por ciento, pasando de 54,754 a 93,038 t (Anexo 3). En 1995 la devaluación contrajo las importaciones de este rubro en 58 por ciento, pero a partir de 1996 se observa nuevamente un comportamiento creciente, de tal manera que en el periodo 1995-1998 dichas importaciones crecieron 39 por ciento, pasando de 39,408 a 106,421t.

En este concepto destaca el crecimiento de las importaciones de los productos incluidos en la fracción “los demás de jamones y paletas”, ya que en el periodo 95-98 crecieron a un ritmo superior al 23 por ciento anual, pasando de 12,472 a 23,402 t en 1998.

Es importante mencionar que el arancel cuota establecido para la carne fue superior al promedio de las importaciones que se habían realizado en los años previos (89-91) a la firma del TLCAN, el cual fue de 41,013 t. Por esta

22 SECOFI 1998. *Op cit...*

razón, las cuotas difícilmente han sido rebasadas. La excepción fue en 1994, cuando las importaciones totales de carne (93 mil toneladas) superaron en 36 por ciento la cuota establecida para ese año (68,000 t). El año siguiente la devaluación redujo significativamente la entrada de carne de cerdo a nuestro país, por lo que las importaciones se mantuvieron por debajo de la cuota establecida hasta el año de 1997. Sin embargo, es importante señalar que las importaciones realizadas durante 1998 ascendieron a 106,400 t, cifra aproximadamente 38 por ciento superior a la cuota correspondiente, 77,100 t (Anexo 3). Hasta marzo de 1999 se habían introducido a nuestro país 39,300 t de carne de cerdo, aproximadamente la mitad de la cuota establecida.

A pesar de que el consumidor mexicano muestra preferencia por la carne fresca, en promedio, el 47 por ciento del volumen de carne importado es de carne congelada para el periodo 1994-marzo 1999. En ese mismo periodo, el 48 y el 14 por ciento del volumen importado de carne fresca y congelada, respectivamente, no pagó arancel.

Otra tendencia observada, en las importaciones de carne de cerdo es la mayor participación de los Estados Unidos. En el caso de las importaciones de jamones paletas y sus trozos sin deshuesar, que en 1998 representaron el 41 por ciento de las importaciones de carne de cerdo, la participación de los Estados Unidos se ha mantenido entre 90 y 100 por ciento, mientras que Canadá ha participado marginalmente con una aportación máxima de 10 por ciento. Las importaciones de Dinamarca, Francia, España e Italia prácticamente han desaparecido.

3.1.4. Despojos (vísceras)

Para la importación de despojos de cerdo, en el TLCAN se consideran aranceles que van de 10 a 20 por ciento (Anexo 1), a desgravar en 10 años, y no se considera arancel cuota. Las importaciones de este grupo muestran un crecimiento mayor durante el periodo posterior a la devaluación. En el periodo 1991-1994 las importaciones de despojos crecieron 5 por ciento anualmente, pasando de 109,938 a 127,882 t (Anexo 3). En el periodo 1995-1998 las importaciones de este tipo crecieron 8 por ciento anualmente, para alcanzar la cifra de 116,230 t en 1998. Las importaciones realizadas hasta marzo de 1999 representan 24 por ciento de las importaciones totales de 1998.

En este grupo destacan las importaciones de hígados, las cuales en el periodo 1995-1998 crecieron a una tmca de 260 por ciento, pasando de 18 a 844 t. Igualmente, sobresale el comportamiento de las importaciones de la fracción correspondiente a demás despojos, ya que en ese mismo periodo crecieron a una tasa de 92 por ciento anual, pasando de 162 a 1,146 t.

3.1.5. Preparaciones (carnes frías)

Para las preparaciones de cerdo se acordó un arancel de 20 por ciento (Anexo 1) que desaparecería en 10 años y no se estableció arancel cuota. En los años posteriores a la entrada en vigor del TLCAN las importaciones de este tipo disminuyeron su ritmo de crecimiento. En el periodo 1991-1995 las importaciones crecieron a un ritmo de 21.4 por ciento anual, mientras que en el periodo 1995-1998 este índice de crecimiento bajó a 14.8 por ciento, de tal modo que las importaciones de 1998 alcanzaron las 2,787 t; hasta marzo de 1999 se habían importado 521 t, equivalentes al 25 por ciento de las importaciones de 1998 (Anexo 3).

Es necesario recordar que la industria procesadora de carnes es el segmento del sistema productivo porcino que mostró mayor desarrollo durante el periodo analizado, lo cual le ha permitido generar productos que compiten ventajosamente con los de importación.

3.1.6. Grasa de cerdo (manteca)

El TLCAN establece para la grasa de cerdo (manteca, tocino sin partes magras y grasas animales sin fundir) un arancel de 282 por ciento, a desgravar en 10 años (Anexo 1), y un arancel cuota de 35 mil t. (Anexo 2). Para las demás grasas se estableció un arancel de 20 por ciento y están exentas de cuota.

Aparentemente el TLCAN tuvo un impacto negativo en las importaciones de manteca de cerdo, ya que en el periodo 1991-1994, la tmca fue de 14 por ciento, mientras que en 1995-1998 fue de menos 7 (Anexo 3). Incluso la relación importaciones/cuota establecida muestra una tendencia decreciente, pasando de 94 a 62 por ciento en 1998. Es decir, las importaciones de manteca son inferiores a la cuota establecida, razón por la cual el 100 por ciento de las importaciones de manteca entran sin pagar arancel.

No obstante, debido al diferencial entre los aranceles establecidos para la manteca y las demás grasas, este producto continúa padeciendo el fenómeno de contrabando técnico. Es decir, que la manteca se está introduciendo a nuestro país bajo el amparo de fracciones que pagan aranceles mucho menores al de la manteca.

Las importaciones de otras grasas y sucedáneos de manteca (productos que son convertidos fácilmente en manteca) muestran un crecimiento espectacular de 7 por ciento anual, pasando de 234 mil t en 1993 a 362 mil en 1998 (Cuadro 1). Inclusive, las importaciones de estos productos casi no se vieron afectadas con la devaluación de diciembre de 1994, como las del resto de los productos. Si se agregan las importaciones de estos productos a las de manteca se observa que las importaciones representan entre 681 y 921 por ciento del arancel cuota establecido para este producto.

Al contrabando técnico de manteca se ha agregado un producto más. Se han estado introduciendo al país pieles de cerdo que contienen hasta un 80 por ciento de grasa (fácilmente convertible en manteca), pero como se introducen bajo las fracciones de pieles únicamente pagan un arancel de 10 por ciento, en lugar de pagar el arancel de 282 por ciento correspondiente a la manteca. Actualmente las importaciones de esta partida son 22 por ciento superiores a las realizadas en 1995.

Es imposible determinar si las importaciones por arriba de las cuotas pagan aranceles o no, pero de acuerdo con el reporte que SECOFI elaboró al respecto para los años de 1994 y 1995,²³ la cantidad de manteca de cerdo que entraba al país sin hacerlo representó 130 y 124 por ciento de la cuota establecida, respectivamente. En el caso del tocino, la relación fue de 194 y 214 por ciento. En el periodo enero-marzo de 1999, el 40 por ciento de las importaciones de grasas a base de manteca y grasas mixtas no pagaron arancel.

²³ SECOFI 1996. "Preocupación en SECOFI". Revista Desarrollo porcícola, No. 32, 1996, p. 12.

3.1.7. Trozos y pastas de ave

Las importaciones de pastas y trozos de ave evidentemente no corresponden al sector porcino, sin embargo, se decidió incluirlas en el análisis debido al impacto que tienen sobre éste²⁴.

Las pastas y trozos de ave están siendo utilizados por la industria como ingrediente principal en la elaboración de jamones y salchichas de pavo, en sustitución de la carne de cerdo. Lo anterior es posible debido a que los gustos del consumidor mejicano están cambiando hacia el consumo de productos más sanos, como supuestamente sería la pasta de ave. Cabe señalar que la pasta de ave se obtiene mediante un proceso en el cual se muele la canal completa de gallinas de desecho y en el mejor de los casos de canales de pollo, después de haber retirado la pechuga, pierna y muslo, únicos productos con valor en el mercado norteamericano.

Además de satisfacer los gustos del consumidor mejicano, la pasta de ave se ha hecho popular en la industria, debido al considerable ahorro en los costos de la materia prima. En marzo de 1998 un kilogramo de pasta de ave puesto en la Cd. de México costaba aproximadamente \$5.00, mientras que un kilogramo de pierna de cerdo costaba \$16.50, al mayoreo, por lo que la industria, además de satisfacer los gustos del consumidor, obtiene un ahorro aproximado de 70 por ciento en el costo de la materia prima.

Para este tipo de productos en el TLCAN se establece un arancel base de 260 por ciento, a desgravar en 10 años, y una cuota inicial de 55 mil t. En el periodo analizado, las importaciones de estos productos crecieron a un ritmo de 10.5 por ciento anualmente, pasando de 182,000 t en 1993 a 242 mil en 1997 (Anexo 3). La cuota establecida fue inmediatamente rebasada. Si se compara el volumen importado contra las cuotas establecidas se observa que las importaciones representan entre 330 y 420 por ciento.

Al igual que en el caso de la manteca, es imposible determinar si dichas importaciones se han realizado pagando el arancel correspondiente o no. Desde 1994 se hablaba de incumplimiento de cuotas en estas fracciones. Ese año, las importaciones de pastas de ave que entraron al país sin pagar aranceles

²⁴ Sagarnaga V., L.M. y J.J. Flores V. 1998. *Op cit...*

superaron la cuota establecida en 106 por ciento, las de carne de pavo 92 por ciento y las de pollo troceado 159 por ciento.²⁵ De acuerdo a la información proporcionada por SECOFI,²⁶ durante 1994 y 1995 el ingreso de este tipo de productos sin pagar arancel ascendió a 116 mil y 114 mil toneladas respectivamente cuando la cuota establecida fue de 55 mil y 56,500 t, también respectivamente. El ingreso de este tipo de productos sin el pago de arancel representó 212 y 202 por ciento de la cuota establecida para esos años. En el periodo enero-marzo de 1999 la totalidad del volumen importado bajo estas fracciones entró a nuestro país sin pagar arancel.

El análisis de las importaciones permite concluir que el sector porcino nacional está desprotegido contra las importaciones. Algunas de las cuotas fueron establecidas de tal manera que no representan ninguna protección y las que sí se establecieron correctamente no están siendo respetadas, por lo que una gran cantidad de productos entra a nuestro país sin pagar aranceles.

Se considera que no existe en las fronteras mexicanas la infraestructura necesaria para hacer cumplir ni las cuotas ni los aranceles establecidos. Además de la ambigüedad de las normas existentes, la carencia o el incumplimiento de éstas permiten que entren a nuestro país productos porcinos de cualquier calidad.

3.1.8. Pérdida fiscal por evasión del pago de aranceles

La pérdida fiscal, constituida por la evasión de pago de aranceles que se hace a través del contrabando técnico y el no pago de aranceles, es elevada. Suponiendo que únicamente el 50 por ciento de las importaciones de sucedáneos de manteca y pieles son contrabando técnico y que únicamente el 50 por ciento de las importaciones de carne por arriba de la cuota no han pagado arancel, la pérdida fiscal, es decir los ingresos que el gobierno ha dejado de recibir por no cobrar los aranceles correspondientes ascendieron a 2.2 mil millones de pesos en 1998.

²⁵ CAN 1996. "Evaluación del TLCAN en el sector agroalimentario de México a veintiún meses de entrada en vigor". Consejo Nacional Agropecuario. México, enero, 1996. p. 58.

²⁶ SECOFI 1996. *Ibidem*.

Si esa pérdida fiscal se reparte entre los 3.7 millones de cabezas que se sacrificaron en rastros TIF, da una cantidad de \$610.00 por cabeza, misma que podrían haber recibido los productores en el remoto caso de que se hubieran cobrado y en el remoto caso de que existiera la voluntad de apoyarlos.

Si al análisis anterior se agrega bajo las mismas las importaciones de pastas y trozos de ave, los porcicultores podrían haber recibido \$870.00 por cerdo sacrificado en rastro TIF.

Es decir, por un lado se asume que no existen recursos para apoyar a la porcicultura nacional, pero por otro se permite que los importadores, comerciantes en su mayoría, obtengan cuantiosos ahorros por no pagar los aranceles correspondientes, lo cual resulta bastante incongruente e incomprensible.

3.2. Exportaciones

El comportamiento de las importaciones de productos porcinos es bastante desalentador. Afortunadamente las exportaciones de productos derivados del cerdo registran un comportamiento favorable, lo cual, si bien no cambia la situación, al menos revela que no todo el sector porcino está en crisis. En el periodo 1993-1998 las exportaciones de productos porcinos mostraron gran dinamismo, con excepción de las correspondientes a animales vivos, las cuales se han exportado únicamente de manera ocasional.

3.2.1. Carne

En el periodo 1991-1998 las exportaciones de carne de cerdo mostraron un crecimiento de 54 por ciento anual, pasando de 1,124 t a 22,730. Sin embargo, hasta el mes de noviembre de 1998 se habían exportado sólo 19,480 t, por lo que no se espera que las exportaciones de este año superen las del año previo.

La fracción más importante en las exportaciones de carne es la 20329, "las demás de jamones y paletas". En el periodo 1991-1998, entre el 80 y 100 por ciento de las exportaciones de carne se realizaron bajo esta fracción. También su participación en el valor las exportaciones totales del sector porcino es elevada. En el periodo 1991-1994 su participación disminuyó de 97 a 81 por ciento. La devaluación de 1995 favoreció la exportación de otros productos,

por lo que la su participación disminuyó hasta 49 por ciento, pero a partir de entonces se ha incrementado constantemente hasta llegar a representar 90 por ciento en 1997 y 75 por ciento en 1998.

Cabe señalar que durante 1996-1997, la gran mayoría de estas exportaciones tenían como destino los Estados Unidos, pero recientemente el mercado japonés está cobrando importancia relativa. Para 1996-1998 la importancia del mercado estadounidense disminuyó de 96 a 56 por ciento de las exportaciones totales, mientras que la importancia del mercado japonés se incrementó de 0 a 41 por ciento.

3.2.2. Despojos

Otra fracción importante en las exportaciones son las correspondientes a despojos; si bien su participación es alta en cuanto al volumen exportado, su participación en el valor de las exportaciones es mínima, lo cual es de esperarse. En el periodo 1993-1998 los despojos de cerdo mostraron un crecimiento de 8 por ciento anual, pasando de 62 a 90 t. Generalmente, el destino principal de estos productos es Japón, sin embargo, en 1998 se realizaron exportaciones importantes a EE.UU., que inclusive superaron las realizadas a Japón.

3.2.3. Preparaciones de cerdo

La devaluación del peso frente al dólar repercutió significativamente sobre la exportación de preparaciones de cerdo. En 1995 se observó un notable incremento en la exportación de preparaciones, ya que ese año superaron las 10 mil t, mientras que en 1994 se habían exportado únicamente 443 t. Considerando el periodo 1993-1997, las exportaciones de preparaciones de cerdo crecieron 69 por ciento anualmente, pasando de 205 a 1,674 t. Hasta noviembre de 1998 se habían exportado 1,823 t, un incremento de 9 por ciento respecto al año anterior. La participación de las preparaciones de cerdo en el valor de las exportaciones ha sido muy variable, en 1995 representó 47 por ciento del total, mientras que en la actualidad aporta sólo el 5 por ciento. En 1998 el destino final de estos productos fue principalmente Japón y Guatemala.

3.2.4. Valor de las exportaciones

En términos de volumen, las exportaciones de productos derivados del cerdo aún muestran una baja proporción con relación a las importaciones de este

sector. Pero en términos de valor, las exportaciones guardan una proporción importante con relación a las importaciones, y además muestran una tendencia a crecer. En 1993 el valor de las exportaciones representó el 8 por ciento del valor de las importaciones, mientras que en 1997 el ingreso generado por las exportaciones representó 56 por ciento del valor de las importaciones (Cuadro 1). Es decir, si bien el saldo comercial del sector es negativo, éste muestra tendencia a disminuir. Mientras que en 1993 el saldo negativo del sector porcino fue superior a 177 mil dólares, en 1997 fue de 75 mil (Cuadro 1).

**Cuadro 1. Saldo Comercial del sector porcino mexicano
(miles de dólares)**

<i>Concepto</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>
Importación	204,400	204,47	192,808	239,577	103,808	137,562	170,340
Exportación	5,050	14,714	5,554	14,345	35,168	58,688	94,810
Saldo	(199,350)	(189,763)	(177,254)	(225,232)	(68,640)	(78,874)	(75,530)
EXP/IMP %	2	7	8	6	34	43	56

Fuente: Elaborada con información de la CNG, 1998.

Históricamente, los principales productos pecuarios exportados por nuestro país hacia los Estados Unidos han sido becerro en pie y miel de abeja. Si se compara el valor de las exportaciones totales del sector porcino con el valor de las exportaciones de becerro y miel, resalta que en los últimos tres años (1996-1998) las exportaciones del sector porcino han generado entre 46 y 48 por ciento del valor generado en la exportación de becerro y entre 115 y 269 por ciento del valor generado en la exportación de miel. Inclusive, en 1997 las exportaciones de productos porcinos representaron el 27 por ciento del valor total de las exportaciones del sector pecuario nacional (Cuadro 2).

El análisis de las exportaciones puede llevar a conclusiones erróneas. El incremento en las exportaciones es deseable, ya que, además de generar divisas, permite que los exportadores obtengan mayores ingresos por la venta de productos con alto valor agregado a precios internacionales. Pero el problema radica en que es un reducido grupo de productores el que tiene acceso a los mercados de exportación.

**Cuadro 2. Importancia relativa del valor de las exportaciones porcinas
(miles de dólares)**

<i>Concepto/Año</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>
Pecuarias	493,344	399,470	522,121	406,614	624,159	265,525	354,435
Porcinas	5,050	14,714	15,554	14,345	35,168	58,688	94,810
Becerras	408,418	324,818	448,106	345,035	534,710	127,423	197,931
Miel abeja	48,750	37,321	33,788	27,873	30,464	46,875	35,212
Proporción %							
Porcino/Pec	1	4	3	4	6	22	27
Porcino/becerro	1	5	3	4	7	46	48
Porcino/Miel	10	39	46	51	115	125	269

Fuente: Elaborada con información de CNG, 1998

3.2.5. Barreras sanitarias

Hasta el año pasado, debido a barreras sanitarias, el único estado que tenía posibilidades de exportar a Estados Unidos era el de Sonora, por lo que solamente los productores de ese estado se veían beneficiados con las exportaciones y no todos, sino únicamente aquellos que están integrados, que cuentan con rastros TIF y que han adoptado el sistema HACCP, requisito indispensable para que los productos cárnicos ingresen a los EU. Eliminando a las empresas que no reúnen esos requisitos, se concluye que son siete empresas las que tienen acceso a dicho mercado.

A inicios del presente año, los Estados Unidos reconocieron finalmente que el estado de Yucatán es libre de enfermedades, por lo permitirá las importaciones de productos porcinos originarios de este estado, con lo cual un mayor número de porcicultores podrá verse beneficiado.

La incipiente importancia del sector exportador porcino mexicano es bastante satisfactoria. Desafortunadamente, como se mencionó antes, para 1999 las expectativas de exportación no son alentadoras para México, ya que se incrementará la competencia en los mercados asiáticos, y Canadá y EU disponen de oferta excedentaria, por lo que es factible esperar, en el mejor de los casos, un estancamiento en el volumen exportado.

CONCLUSIONES

Puede concluirse que el TLCAN es inexistente en el sector porcino mexicano. Muchos de los acuerdos en él establecidos no se cumplen, entre ellos aranceles y cuotas, favoreciendo la introducción masiva de productos, prácticamente sin ninguna restricción, los cuales están inundando el mercado mexicano, con consecuencias negativas para la porcicultura nacional. Si bien se observa un incremento en las exportaciones, lo cual es positivo para el país y para el sector, no todo se debe al TLCAN ya que también el mercado japonés es un importante destino para los productos porcinos mexicanos.

El impacto del TLCAN es diferente entre los diversos segmentos del sistema productivo porcino nacional. Dicho tratado ha tenido un impacto negativo para la mayoría de los poricultores que generan un producto no diferenciado, que compite con la carne de importación, en muchas ocasiones bajo condiciones desfavorables. Igualmente, el impacto ha sido negativo para las pequeñas y medianas industrias locales y regionales que no han tenido la capacidad de realizar mejoras tecnológicas y que compiten por el mercado nacional con las grandes empresas favorecidas por el TLCAN. El impacto del TLCAN en el sistema de comercialización es nulo, ya que éste continúa presentando los mismos vicios y deficiencias de hace varias décadas.

El TLCAN ha tenido un impacto positivo sobre unas cuantas empresas exportadoras ubicadas en las zonas libres de enfermedades. También ha tenido un impacto positivo en las grandes empresas procesadoras que abastecen el mercado nacional las cuales han podido realizar cambios tecnológicos para aprovechar materias primas de importación de menor costo y para generar productos demandados por el consumidor nacional.

Finalmente, el segmento que se ha visto mayormente beneficiado con el TLCAN son las tiendas de autoservicio. Para las que el tratado ha representado cuantiosas ganancias y una posición privilegiada en el mercado, que les permite tomar decisiones que tienen el poder de afectar el sistema productivo porcino en su totalidad.

El enemigo de la porcicultura nacional no es en sí el TLCAN, ni los poricultores norteamericanos. El enemigo está de este lado de la frontera y son

los comerciantes mexicanos, que en su afán de obtener ganancias aprovechan cualquier oportunidad, sin importarles sus repercusiones y también el enemigo es el sistema mismo que se los permite.

Como dijo un porcicultor “el año 2004 está más cerca que el de 1994”, y ya que está visto que el gobierno no quiere o no puede intervenir, los productores, industriales y comercializadores tienen que asumir ellos mismos el control de la estrategia de desarrollo del sistema productivo porcino nacional, la cual debe fincarse en el incremento de la competitividad, tanto interna como externa. Tómese el ejemplo de la competencia, la que en sus países de origen está basada en sistemas de producción, procesamiento y comercialización cooperativos, coordinados e integrados, que es lo que les da poder en el mercado, permitiéndoles definir los márgenes de comercialización que les otorga ventajas manifiestas en su trato con sistemas o cadenas agroindustriales poco organizadas y susceptibles, como la nuestra.

En su afán desmedido por controlar la inflación y con ello aparentar estabilidad económica, el gobierno mexicano, al amparo del TLCAN ha tomado la decisión de permitir que los productos de importación inundan nuestro mercado, y aun cuando aparentemente se establecen restricciones, éstas en realidad no son satisfechas. Efectivamente, se ha logrado en el caso de la carne de cerdo que ésta mantenga su precio por aproximadamente dos años, pero también con ello se ha logrado el desmantelamiento de la estructura productiva interna y el enriquecimiento de grupos de comerciantes importadores, contribuyendo con ello a incrementar las desigualdades existentes en nuestro país.

**Impacto del TLCAN en el sistema productivo porcino mexicano.
*Cinco años y medio de operación***

Edición del Área de Publicaciones del CIESTAAM

Corrección de estilo: Salvador Bravo G. Formación: Lidia Ordaz G.

Se imprimieron 500 ejemplares más sobrantes para reposición

Se terminó de imprimir en el mes de septiembre del 2000

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO
CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, SOCIALES Y
TECNOLÓGICAS DE LA AGROINDUSTRIA Y LA AGRICULTURA MUNDIAL
(CIESTAAM)

DIRECTORIO DE LA UACH

Dr. José Reyes Sánchez

Rector

Dr. Clemente Villanueva Verduzco

Director General Académico

Ing. Antonio Arroyo Guadarrama

Director de Administración

Ing. José Luis Aragón Villatoro

Director de Difusión Cultural

Ing. Raúl Reyes Bustos

Director de Patronato Universitario

Dr. Gustavo Almaguer Vargas

Subdirector de Investigación

Dra. Rita Schwentesius Rindermann

Directora del CIESTAAM

Otras publicaciones del CUESTAAM

Libros

- La Agricultura y la Agroindustria ante los Retos del Nuevo Milenio. *Memoria del Seminario.*
- Desafíos de la agricultura orgánica. *Certificación y comercialización.*
- La destrucción de las indias y sus recursos renovables.
- Los directores de la Escuela Nacional de Agricultura. *Semblanzas de su vida institucional.*
- TLCAN y agricultura – NAFTA and agriculture. Experiencia a cinco años. *Memoria del Seminario.*
- Ganar–Ganar en el medio rural. *El arte de la venta de servicios profesionales con valor agregado.*
- Agricultura de exportación en tiempos de globalización. *El caso de las hortalizas, frutas y flores.*
- Análisis de la Alianza para el Campo. *Memoria del Seminario Nacional.*
- TLC y agricultura *¿Funciona el experimento?* – NAFTA and agriculture. *Is the experiment working?.*

Reportes de Investigación

- Competitividad de los principales productos agrícolas mexicanos en el mercado estadounidense. Reporte 51.
- El tratado de libre comercio de América del Norte y Lácteos. Reporte 50.
- Tendencias actuales y futuras en el procesamiento del nopal y la tuna. Reporte 49.
- El TLCAN y la inocuidad alimentaria en la industria cárnica mexicana. Reporte 48.
- Estructura básica de la citricultura argentina. Reporte 47.
- La competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate: *Un análisis cuantitativo.* Reporte 46.
- El desarrollo autogestivo de la Unión Regional de Pequeños Productores de Café de Huatusco, Ver. Reporte 45.
- Frutas exóticas. *Perspectivas para México en el cauce globalizado del comercio.* Reporte 44.
- Ajuste y reanimación de los cítricos de Cuba. Reporte 43.
- La cadena porcina mexicana frente a la liberación comercial: *Un caso jalisciense de insuficiente integración.* Reporte 42.