

# Dumping sin fronteras

Cómo las políticas agrarias de EE UU destruyen los medios de vida de los productores mexicanos de maíz.

El sector del maíz en México se enfrenta a una crisis sin precedentes. La liberación del mercado ha provocado un incremento rápido de importaciones baratas procedentes de EE.UU., lo que ha forzado a la baja los precios que reciben los campesinos mexicanos, con efectos devastadores para las comunidades rurales pobres. Este documento prueba que el apoyo del Gobierno estadounidense a su sector agrario es parte esencial de este problema. Los productores mexicanos pobres compiten contra agricultores estadounidenses que recibieron 10.100 millones de dólares en forma de subsidios en 2000. Es necesario aprovechar la próxima Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún (septiembre de 2003) para acabar con el dumping agrario, así como para hacer que el Gobierno mexicano pueda controlar estas importaciones.

*“¿Pobre México, tan lejos de Dios y tan cerca de EE.UU.?”*

Dicho Popular

## Resumen ejecutivo

En Septiembre de 2003 ministros de comercio de todo el mundo aterrizarán en el complejo turístico de Cancún. Su objetivo es avanzar en la presente ronda de negociaciones comerciales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los gobiernos del Norte han prometido hacer de ésta una 'ronda del desarrollo', pero, si quieren convertir sus promesas en hechos, tendrán que hacer frente a una cuestión que está extendiendo la pobreza en muchos países en desarrollo: el dumping en las exportaciones agrarias. En ningún sitio el problema se muestra con más fuerza que entre los productores mexicanos de maíz.

México lleva produciendo maíz desde hace 10.000 años. Sin embargo hoy se enfrenta a una nueva crisis tan aguda que puede acabar con el sector. Los ingresos de las familias disminuyen cada día, mientras se deterioran los niveles de nutrición. A lo largo de todo el país millones de personas emigran –muchos de ellos a EE.UU.- en un intento desesperado por escapar de la pobreza rural. En el estado sureño de Chiapas, donde la crisis del maíz se ha sumado al colapso en el precio del café, se estima que un 70 por ciento de la población vive en la pobreza extrema.

El drama que afecta a los productores mexicano de maíz tiene múltiple causas. Algunas son internas: los diferentes gobiernos mexicanos han dado la espalda a los pobres del sector rural, optando por concentrar el gasto público en iniciativas comerciales más ventajosas. También es el resultado de la estrategia de grandes compañías agroindustriales que compran, comercializan y procesan el maíz a ambos lados de la frontera. Pero el Gobierno de los EE.UU. tiene una responsabilidad directa, y son las políticas agrarias estadounidenses las que estarán en discusión en septiembre. Tal como demostramos en este documento, existe un vínculo directo entre las políticas agrarias gubernamentales de los EE.UU. y la miseria rural de México.

Bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México ha acelerado la apertura de sus mercado a las importaciones procedentes de los EE.UU., incluyendo el maíz. Desde principios de los 90, las exportaciones estadounidenses de maíz a México se han multiplicado por tres, llegando a acaparar casi un tercio del mercado nacional.

El incremento de las exportaciones ha estado asociado con un desplome de los precios internos del maíz, que han caído en más de un 70 por ciento desde 1994. Para los 15 millones de mexicanos que dependen de este cultivo, la caída de los precios se ha traducido en una caída de los ingresos y en mayores dificultades para salir adelante. Mucha gente ni siquiera pueden costearse el tratamiento médico más básico. Las mujeres han sufrido especialmente esta situación. La emigración de los hombres y la caída de los ingresos les ha exigido incrementar su jornada tanto dentro como fuera de casa.

Uno de los principales factores que se esconden tras la ventaja de la que goza el maíz estadounidense en México es el de las ayudas que el gobierno de EE:UU. otorga a este sector. De hecho, es el cultivo que mas ayudas

recibe por parte del Estado. Las subvenciones del gobierno alcanzaron en 2000 los 10.100 millones de dólares, unas diez veces el presupuesto total de México para la agricultura.

En sus informes oficiales a la OMC los EE.UU. niegan cualquier uso de subsidios a la exportación en el sector del maíz. Esta negativa está justificada por la letra de los acuerdos de la OMC, que definen los subsidios a la exportación como el pago que establece una diferencia entre los precios mundiales (más altos) y los precios de exportación (más bajos). El problema es que la regulación de la OMC sobre agricultura es profundamente errónea, ya que ignora, que las transferencias a los productores suponen un subsidio a la exportación de *facto*.

En este documento analizamos el alcance de este subsidio a través de dos métodos. El primero supone comparar los precios de exportación con el coste de producción. El segundo supone convertir el conjunto de las ayudas al maíz en un subsidio equivalente de \$/Tm, para después estimar el total de subsidios a la exportación de acuerdo al volumen total de exportaciones. Ambos métodos son coherentes con las reglas aplicadas por la OMC en otros acuerdos no agrarios. Revelan que el subsidio a la exportación efectivo al mercado mexicano está entre los 105 y 145 millones de dólares anuales. Esta cantidad supera los ingresos totales de 250.000 productores de maíz en el estado de Chiapas.

Lejos de competir en un terreno de juego equilibrado, los campesinos de Chiapas y de otras partes de México se encuentran en el extremo equivocado de un campo cuya inclinación favorece de forma obscena al medio Oeste estadounidense. No compiten contra los agricultores de EE.UU., sino contra los contribuyentes de este país y contra el Tesoro Público más poderoso del mundo. Resulta difícil encontrar una ilustración más cruda de prácticas comerciales injustas.

Frente a las pérdidas que sufre el campo pobre mexicano, los subsidios de EE.UU. generan algunos ganadores. Las compañías agrícolas –como Cargill y Acher Daniels Midland (ADM)- se benefician de los excedentes productivos estadounidenses a precios artificialmente bajos, dando lugar a lucrativas oportunidades de exportación. Las mismas compañías son las principales exportadoras a México y se benefician de los créditos a la exportación que se conceden a los compradores mexicanos. También ganan algunos productores de EE.UU., aunque la parte del león de las ayudas se concentra en un pequeño grupo de terratenientes. Como en otros sectores, las ayudas estadounidenses al maíz dañan a los productores pobres de otros países mientras dan la espalda a su propia pobreza rural, creando ganancias extraordinarias para los grandes productores y los intereses corporativos agroindustriales.

La crisis que padecen los productores mexicanos de maíz es un microcosmos de una crisis a la que se enfrentan millones de comunidades rurales vulnerables en todo el mundo en desarrollo. La solución de este problema requiere de acciones tanto en el nivel nacional como en el global. El Gobierno mexicano necesita con urgencia renegociar el TLCAN. Es inadmisable que las comunidades rurales más pobres de México se vean obligadas a competir con importaciones fuertemente subsidiadas. Tienen el derecho a protegerse de forma efectiva contra ello, y el Gobierno mexicano tiene la obligación de garantizar ese derecho.

En el contexto internacional, hacen falta reglas de la OMC más estrictas para prohibir toda forma –directa o indirecta- de subsidio a la exportación. Esta prohibición debe hacerse extensiva al uso de créditos subvencionados a la exportación (que están siendo activamente utilizados por los EE.UU. en México).

Uno de los problemas más graves de las actuales reglas de la OMC es que han sido diseñadas para acomodar, más que reducir, los subsidios de EE.UU. y la UE que distorsionan el comercio. Por ejemplo, más de la mitad de las ayudas agrarias estadounidenses están libres de restricción de acuerdo a las normas de la OMC, ya que supuestamente no suponen un estímulo para la producción. La distinción que se ha establecido entre las ayudas de Caja Verde (permitidas) y las de Caja Ámbar (prohibidas) es un perfecto anacronismo. Fueron diseñadas por EE.UU. y la UE, en gran medida para facilitar el reacomodo de los subsidios a partir de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Este documento hace las siguientes propuestas :

- 1. Los países de la OMC deben acordar en Cancún un calendario para la eliminación completa del dumping en las exportaciones agrarias.**
- 2. El Acuerdo sobre Agricultura debe garantizar el derecho de los países en desarrollo a proteger de forma efectiva su sector agrario por razones de desarrollo y seguridad alimentaria.**
- 3. El Gobierno de EE.UU. debe introducir reformas profundas en su sistema de protección de la agricultura que garanticen la sostenibilidad de la agricultura familiar a través de precios dignos y del acceso continuado y equitativo de minorías, mujeres y pequeñas exportaciones a las ayudas del Departamento de Agricultura estadounidense.**
- 4. El Gobierno de México debe impulsar la revisión y posterior renegociación del TLCAN, recuperando su derecho a proteger aquellos cultivos y productos que considere esenciales para la seguridad alimentaria y el desarrollo del país.**

## Introducción

***“El maíz es la base de nuestra cultura, nuestra identidad, adaptabilidad y diversidad. El maíz nos creó a nosotros y nosotros creamos al maíz”.***

Exposición *Sin maíz, no hay país.*  
México DF, 2003

***“El Maíz mexicano está subsidiado con las vidas de los campesinos que lo producen. La única manera que tienen de competir con los precios estadounidenses es renunciando a necesidades básicas”.***

Víctor Suárez, Director Ejecutivo de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (ANEC)

José Guadalupe Rodríguez es un campesino del estado mexicano de Chiapas. Hasta hace poco tiempo su pequeña parcela de maíz les daba a él y a su familia para garantizar unos ingresos mínimos y almacenar parte de la cosecha para el consumo de la familia a lo largo del año. Con eso pagaban los gastos de alimentación y educación, hacían frente a los imprevistos, como las enfermedades de los niños. Sin embargo, en los últimos años la situación ha cambiado: “Fíjese que el precio del maíz se viene para abajo y los gastos se van para arriba”, se lamenta José, “ya no nos da para la familia”.

José es sólo uno de los cerca de tres millones de productores de maíz de México para los que la caída permanente de los precios desde 1994 ha tenido un efecto devastador en sus medios de vida y en los de sus familias. El maíz tiene también un importante significado simbólico en México: este país fue el primero en el que se cultivó, y se llevan produciendo centenares de variedades de maíz desde hace 10.000 años. El empobrecimiento del campo mexicano y la crisis del maíz han movilizado a una parte importante de sus habitantes. En enero de 2003, el movimiento ciudadano *El campo no aguanta más* logró reunir en la plaza del Zócalo de la capital a más de 100.000 campesinos y campesinas.

En el corazón de la crisis del maíz se encuentra una avalancha de importaciones de maíz procedente de EE.UU., a precios artificialmente bajos. El desencadenante de este proceso fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994, que abrió el mercado mexicano a los productores estadounidenses. Aún hoy una sugerencia del Gobierno mexicano sobre la posibilidad de restablecer ciertos aranceles para productos como el maíz ha provocado reacciones airadas por parte de EE.UU. Varios miembros

del Congreso han advertido a México que rechazarían cualquier intento por renegociar el TLCAN<sup>1</sup>. Se ha presentado ante la OMC una queja contra México por introducir medidas anti-dumping en los sectores del arroz y vacuno. Estas presiones hacen aún más urgente que en Cancún la OMC acuerde reglas comerciales multilaterales que trabajen a favor de los pobres en las zonas rurales de todo el mundo. Deberían eliminar el dumping en las exportaciones agrarias y garantizar el derecho de los países en desarrollo a proteger sus economías de forma efectiva, en particular ciertos sectores esenciales como el agrario.

Este documento está dividido en seis secciones. Tras esta introducción, la sección 2 describe las dificultades de los productores del sur de México afectados por la caída de los precios. La sección 3 examina las políticas de EE.UU. en el sector del maíz, mientras que la sección 4 describe el proceso de liberalización bajo el TLCAN. La sección 5 demuestra cómo una serie de grupos concretos han ganado o han perdido con los cambios en el sector del maíz y en particular cómo las grandes compañías se han beneficiado del sistema. La sección 6 ofrece algunas conclusiones y propuestas.

## 2. El impacto del dumping en los campesinos mexicanos<sup>2</sup>

*“Mientras no tengamos un precio que nos dé para vivir, la gente se seguirá yendo a EE.UU. Ya no es posible vivir en el campo si no tenemos un precio digno”*

Ignacio Grandes. Presidente de sociedad campesina Sabino Cepeda (Puebla)

El pueblo de Comalapas se encuentra en el estado mexicano de Chiapas, uno de los más pobres del país. Durante los últimos años, su avenida principal se ha llenado de agencias de viaje con un único destino ‘turístico’: estados nortños como Tijuana, en la frontera con EE.UU. Dependiendo de la capacidad adquisitiva del cliente, las ‘agencias’ ofrecen desde el simple viaje en autobús a la frontera hasta el pasaje en avión con oferta de trabajo incluida.

Comalapas es sólo la muestra de una realidad nacional escalofriante: unos 300.000 trabajadores mexicanos se ven obligados a emigrar a EE.UU cada año.<sup>3</sup> Muchos de ellos proceden del sector rural, cada vez más castigado por unas políticas comerciales que no les dejan alternativas. En las zonas rurales uno de cada dos mexicanos vive hoy en la pobreza extrema. En el caso de los estados del Sur – Chiapas, Oaxaca y Guerrero, que dependen en gran medida del maíz-

la pobreza extrema rural se eleva al 70 por ciento de la población (Wodon, López-Acevedo y Siaenz, 2003).

## Cuando no hay para vivir

La caída de los ingresos durante la década de los 90 está teniendo implicaciones directas en la seguridad alimentaria de la población rural y en su acceso a servicios básicos como la salud y la educación. Pese a que la mayor parte de las familias campesinas se alimentan casi exclusivamente de maíz y frijol negro, la caída de los precios les obliga a vender todo el grano que cosechan, y no guardan suficiente para el consumo propio. La falta de recursos hace que el consumo de carne y pescado sea excepcional, y en el mejor de los casos la dieta se completa con pollos y algunos vegetales criados y cultivados por ellos mismos.

El colapso de los precios ha tenido otro efecto en la alimentación de las poblaciones pobres en muchos pueblos: las mujeres, que se ven obligadas a trabajar fuera para conseguir otros ingresos, ya no pueden moler el maíz en casa como lo hacían antes. De este modo, muchas familias consumen ahora tortillas hechas a partir de harina de maíz que les venden las grandes compañías, y que en muchos casos proceden de maíz importado. Entre los consumidores pobres, la queja es recurrente. *“Yo no sé que es lo que tiene este maíz, pero no me llena. Ni con un kilo de tortillas me llega para el almuerzo”*, dice Alfonso, trabajador de Guadalupe Victoria (Puebla).

La crisis del maíz también ha contribuido a agravar la situación sanitaria, ya de por sí muy deteriorada. Tratar una simple bronquitis infantil puede llevarse hoy hasta un tercio de lo que una familia ingresa anualmente por la venta de todo su maíz. Los centros de salud pública son escasos y mal equipados, por lo que muchas veces los campesinos deben acudir a consultas privadas que incrementan considerablemente el coste del tratamiento.<sup>4</sup>

Aunque la educación es gratuita, la mayor parte de las familias tienen dificultades para cubrir los costes del material y equipamiento, como los uniformes. Por tanto los niños, en especial las niñas, deben dejar la escuela antes de completar los estudios primarios.

### **Cuadro 1: Las mujeres de Chiapas luchan por salir adelante**

Las mujeres y las niñas en el sur de México se enfrentan a una doble jornada. No sólo cuidan a sus familias, sus hijos y los ancianos, sino que además y de manera creciente tienen que buscar nuevas formas para asegurar ingresos adecuados para sobrevivir. Paquita, de 23 años, solía trabajar con su padre en el cultivo de maíz en Salto de Agua, una comunidad cercana a San Cristóbal: *“A menos que estuviese enferma, trabajaba... Me levanto a las 3 de la mañana a preparar las tortillas y me voy a trabajar a las 6 hasta las 3-4 de la tarde. Cuando vuelvo a casa*

*continúo con el trabajo, moler el maíz y preparar las tortillas. No hay descanso.”*

El colapso de los precios del café en la región de Paquita ha significado que más y más familias tengan que vender el maíz, cuando antes se lo quedaban para consumo familiar. Flor, de 24 años: *“Antes el café ayudaba a nuestras familias... el precio era bueno podíamos comprar las cosas que quisiésemos. Invertíamos en ganado, algunos incluso tenían coches y se iban a estudiar. Después, los precios del café cayeron a 3 pesos el kilo en 1998, de los 22 pesos en 1992. Las familias se desesperaron... comenzaron a plantar más maíz y frijol. Esta era la única manera de sobrevivir, a pesar de que los precios del maíz y el frijol son bajos”*. Las familias están incluso vendiendo su propio maíz para comprar la harina de maíz de origen comercial para hacer las tortillas. A pesar de ello, las mujeres prefieren el maíz casero y reclaman que el que compran no les da la energía suficiente para trabajar en los cultivos.

Las mujeres han sufrido de manera desproporcionada la caída de ingresos: muchas no han podido acceder a una formación, y rara vez tienen acceso a las tierras o al crédito. Ante un mismo trabajo, cobran menos que los hombres. Sufren más problemas de malnutrición que los hombres ya que comen menos para dejar más a sus familias. *“Solo comemos judías con un poco de sal, si tenemos 200 pesos los empleamos para ir al médico”*, cuenta Paquita. Además de ello, la carga añadida de responsabilidad que recae sobre las mujeres provoca que sufran depresiones. Según palabras de Flor, *“las mujeres son responsables de la alimentación de sus familias. Cuando falta comida, la mujer se siente triste y culpable”*.

Como consecuencia de las presiones económicas, muchos eligen dejar sus pueblos, y en algunos casos sus familias, en busca de un trabajo en otras partes de México o en EE.UU. La migración temporal o definitiva está teniendo el efecto de concentrar la propiedad de la tierra. El ejido Nueva Linda, de Chiapas, repartió entre sus ejidatarios 300 has de tierras comunales tras la reforma de 1994. Hoy el 90 por ciento de ellos han vendido sus parcelas a un cacique local y muchos se han visto obligados a emigrar.

Irónicamente, muchos antiguos propietarios se ven obligados a trabajar como jornaleros en las que hasta hace poco eran sus tierras. La realidad de estos ‘rentistas’ es aún más dramática que la de otros campesinos, ya que al no poseer el título de la tierra no tienen derecho a percibir las ayudas del estado vinculadas a la producción. Alfonso García, de la comunidad poblana de Canuitas, destina casi un tercio de sus ingresos al pago de la renta. Con lo que saca del maíz y con los trabajos esporádicos ha venido manteniendo a su familia, de dos hijos. Pero él sabe que pronto tendrán que marcharse: *“Cuando mis hijos se enferman tengo que entregar hasta la camisa. Si no hay ni para eso, ¿cómo voy a comprar insumos para mejorar la tierra? Esto ya no da... Sé que pronto tendré que irme, y me apena dejar aquí a mi familia.*

## El impacto ambiental del dumping

Las consecuencias sociales y ambientales en México se están haciendo cada vez más intensas debido a la presión a la que están sometidos los productores de maíz frente a los importadores y a la mayor penetración de las grandes compañías en este sector.

Tradicionalmente los campesinos han utilizado semillas de maíz adaptadas al medio local (semillas criollas), producidas durante generaciones para asegurar que la planta está bien adaptada a las condiciones nativas. A pesar de ello, el Gobierno mexicano ha apoyado a compañías como Monsanto para distribuir las llamadas semillas híbridas, que supuestamente tienen mayor rendimiento. En este sentido, el mismo gobierno promocionó el programa “kilo por kilo” para que los campesinos intercambiasen un kilo de semillas criollas por un kilo de semillas híbridas.

Los beneficios prometidos han resultado ilusorios. A diferencia del maíz ‘criollo’, el grano procedente de cultivos ‘híbridos’ no puede ser utilizado como semilla, lo que obliga al campesino a adquirirlas de las compañías cada temporada. Por otro lado, las semillas híbridas requieren mayor cantidad de fertilizantes y de químicos, que proveen las mismas empresas. En Chiapas, la utilización intensiva de insecticidas sin previo conocimiento y el uso de ropa inapropiada han causado severos problemas para la salud. Nino, miembro del grupo de Carranza, apunta: “Antes no se hacía uso de los pesticidas. Ahora la gente está enferma todo el tiempo por culpa de estos químicos”.

Normalmente, las semillas están mezcladas con un poderoso insecticida que es muy difícil de eliminar y que finalmente acaba contaminando la alimentación del campesino.

## 3. Las políticas del maíz de EE UU: una distorsión de la competencia

*“Esta Farm Bill [Ley agraria] es una legislación importante. Promoverá la independencia de los agricultores y preservará el modo de vida agrario. Ayuda a los agricultores de [Norte]América, y por lo tanto ayuda a [Norte]América”*

Presidente George W. Bush, durante la firma del 2002 Farm Bill  
(Mayo 2002)

*“El punto de partida es que nosotros producimos en este país más de lo que podemos consumir, así que necesitamos acceso a mercados extranjeros para que nuestras familias rurales ganen un sueldo decente”*

Senador Norman Coleman, en una carta de protesta acerca de las recientes medidas anti-dumping aplicadas por el Gobierno de México.

EE.UU. es el mayor exportador mundial de maíz, y el principal proveedor de México. Para la mayor parte de los productores mexicanos la competencia con el aluvión de maíz barato procedente de su poderoso vecino se ha convertido en una carrera cuenta arriba. Estos productores están atrapados en una competencia contra un sector que recibe cantidades ingentes de dinero por parte del Gobierno estadounidense, y está controlado por tan sólo un puñado de compañías transnacionales.

El maíz es el principal cultivo de los EE.UU., tanto en extensión de tierra plantada como en volumen total de producción.<sup>5</sup> La producción ha crecido de forma sostenida en los últimos 30 años, impulsada por una serie de factores entre los que están los adelantos científicos y tecnológicos. Sin embargo, el sector tiene la peculiaridad de ser el más importante receptor de ayudas del Gobierno e los EE.UU.<sup>6</sup> y de estar dominado por unos pocos gigantes agroalimentarios como Cargill y Archer Daniels Midland (ADM). Aunque los apoyos del gobierno no son el único elemento que influye en los precios del maíz y en sus precios, el asunto tiene la máxima pertinencia en el contexto internacional, en el que las ayudas al sector agrario están siendo discutidas en el seno de la OMC.

A lo largo de los últimos veinte años la política agraria norteamericana ha sido deliberadamente diseñada para generar excedentes para la exportación, así como para facilitar ingresos adecuados a los productores de EE.UU. Sin embargo, las exportaciones de maíz a precios artificialmente bajos están destruyendo los medios de vida a los pequeños productores en los países en desarrollo, mientras que los beneficios del sistema estadounidense de subsidios se concentran de forma desproporcionada en los grandes productores de este país, dejando fuera a los pequeños.

## **La estructura del sistema de apoyo del Gobierno de EE UU**

En 2000 los productores estadounidenses de maíz recibieron ayudas por un valor total de 10.100 millones de dólares.<sup>7</sup> Para poner esta cifra en su contexto, los pagos al sector del maíz en ese año fueron unas diez veces el total del presupuesto mexicano para el conjunto del sector agrario.<sup>8</sup>

Los apoyos del Gobierno estadounidense comprenden un amplio abanico de herramientas políticas. Uno de los principales cambios en la estructura de ayudas gubernamentales con respecto a los años noventa fue el paso de un sistema de precios mínimos garantizados para los productos agrarios a un sistema de ayudas directas al ingreso de los productores. Por esta razón, tanto el gobierno estadounidense como la OMC consideran que no tienen relación con

los niveles de producción. En términos técnicos, son pagos 'desacoplados'.

La Farm Act (Ley Agraria), que entró en vigor en mayo de 2002, establece un vínculo aún más estrecho entre las ayudas del gobierno y la producción. En primer lugar, se introdujeron los llamados pagos 'contracíclicos' (counter cyclical payments), que protegen a los productores contra las fluctuaciones en los precios de mercado. En segundo lugar, la Farm Act ha permitido a los agricultores presentar al Departamento de Agricultura datos actualizados sobre las extensiones y el rendimiento de sus cultivos.<sup>9</sup> Esto les puede animar a producir más, esperando poder remitir en el futuro nuevos datos sobre extensiones y rendimiento. Ambas medidas pueden favorecer el aumento de la producción y la reducción de precios, y por lo tanto pueden ser considerados distorsionantes para el comercio, a pesar de que la OMC no los quiera reconocer como tales. Por si fuera poco, la ley de 2002 no ha tratado siquiera de recuperar las medidas de 'retirada de tierras', abolidas con la ley de 1996.

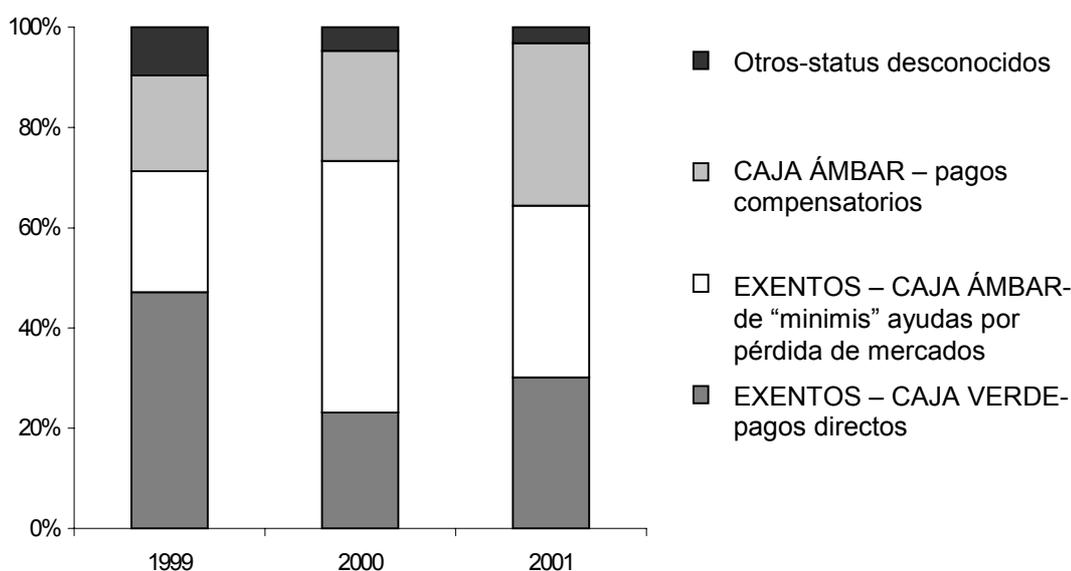
## **La clasificación del apoyo estadounidense en la OMC**

Para México resulta crítica la forma en que están estructuradas las ayudas estadounidenses. EE.UU. afirma que los subsidios no afectan a sus exportaciones. Pese a los importantes desembolsos, no se declaró a la OMC ningún subsidio a la exportación de maíz en 2000 ó 2001. Sin embargo, las normas de la OMC -escritas para proteger los intereses de EE.UU. y de la UE- fracasan a la hora de reconocer hasta qué punto estas ayudas públicas influyen en la producción nacional y, por tanto, en los volúmenes y precios de exportación.

De acuerdo a las reglas de la OMC, dos de los principales tipos de ayudas al sector del maíz desde la aprobación de la ley de 1996 (Federal Agriculture Improvement and Reform (FAIR) Act) quedan exentas de ningún tipo de restricción. Los 'pagos de emergencia' no estaban incluidos originalmente en la ley, pero fueron introducidos en 1998 en respuesta al desplome de los precios de algunos productos. Están dentro de la Caja Ámbar del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, por lo que son, en teoría, distorsionantes para el comercio, ya que esta categoría relaciona de forma directa la ayudas y los precios de mercado. Estas ayudas están por tanto sujetas a límites absolutos, que son más restrictivos a medida que pasa el tiempo. Sin embargo, se beneficiaron de una cláusula 'de minimis' en el acuerdo<sup>10</sup>. La mayor parte de las ayudas directas caen en la categoría de Caja Verde, es decir, se considera que tienen un 'nulo' o 'mínimo' efecto distorsionante sobre la producción. El resultado final es que la mitad de las ayudas nacionales concedidas en 2001 no fueron clasificadas por la OMC como 'distorsionantes para el

comercio', y por lo tanto no estuvieron sujetas a ninguna restricción internacional (ver gráfico 1).

**Gráfico1. La estructura de subsidios de EE.UU. de acuerdo con la clasificación de la OMC**



*Fuente: United States Department of Agriculture*

La mayor parte de las ayudas directas están exentas de restricción por parte de la OMC, pese a las evidencias que sugieren que éstas influyen en la producción. Primero, incrementando el ingreso directo del agricultor, de forma que no considere de igual modo el riesgo de invertir y la necesidad de recursos para hacerlo. En segundo lugar, las expectativas de pagos futuros aparecen cuando se permite a los agricultores actualizar sus indicadores de extensión y productividad de la explotación, que determinan el nivel final de ayudas. Estas actualizaciones pueden llevar a pensar al productor que el proceso se repetirá en el futuro, por lo que incrementará la extensión y productividad de sus cultivos con la esperanza de que esto le suponga mayores ingresos cuando las ayudas sean actualizadas de nuevo.<sup>11</sup>

## Los subsidios a las exportaciones dirigidas a México

Con un 70 por ciento de la cuota mundial del mercado del maíz, el volumen de sus exportaciones hace que los precios de exportación de EE.UU. influyan en los precios mundiales, y en los precios de mercados fundamentales, como el de México, que están abiertos a las importaciones procedentes de EE.UU. Esto nos lleva a la siguiente pregunta: ¿cuál es el nivel efectivo de subsidio por parte de EE.UU.?

Dado que el impacto de las ayudas directas en las exportaciones no está correctamente acreditado, el subsidio 'real' a la exportación tan sólo puede ser estimado. Hay dos modos de medir la envergadura de este problema para el caso de México:

**1) Coste de producción versus precio de exportación:** la diferencia entre el coste de producción de maíz y el precio al que éste es exportado. Este cálculo del 'margen de dumping' -o el nivel de subvención de las exportaciones- puede entonces ser aplicado al volumen total de las ventas a México<sup>12</sup>. Entre 2000 y 2002 el coste de producción del maíz fue, como media, 20 dólares por Tm más alto que el precio de exportación. Por tanto, a lo largo de estos años las exportaciones a México incluyeron un subsidio 'implícito' de unos 105 millones de dólares.<sup>13</sup>

**2) Las ayudas nacionales: el subsidio 'implícito':** cuánto se destina en forma de ayudas por cada unidad de producción de maíz en los EE.UU. Esta cifra puede ser multiplicada por el volumen total de exportaciones a México y así obtener una estimación del subsidio implícito presente en las exportaciones a este país<sup>14</sup>. Los agricultores estadounidenses recibieron en forma de subsidios una media 27 dólares por Tm de maíz producido entre 2000 y 2002. Sobre esta base, el subsidio 'implícito' fue, como media, de 145 millones de dólares anuales.<sup>15</sup>

Estos cálculos demuestran que el componente de subsidio 'implícito' en las exportaciones a México está entre los 105 y los 145 millones de dólares anuales. Esta cantidad es similar al ingreso acumulado de 250.000 productores de maíz en Chiapas.<sup>16</sup>

## Los créditos a la exportación

Pese a ello, estas cifras omiten un importante 'subsidio oculto'<sup>17</sup>: los créditos a la exportación. El objetivo explícito de los programas de créditos a la exportación es incrementar la cuota de mercado de los EE.UU. y competir con las exportaciones agrarias de otros países. Estos programas actúan como garantía para los créditos concedidos por bancos comerciales estadounidenses a bancos extranjeros con el objeto de pagar la compra de alimentos y productos agrarios vendidos en el extranjero. El Supplier Credit Guarantee Program (SCGP), cuya función es acelerar el proceso, deja fuera a los bancos. En vez de eso, el Gobierno de EE.UU garantiza el crédito del importador al exportador. Aunque ambos tipos de créditos a la exportación van directamente a los importadores, grandes empresas comerciales, como Cargill y ADM en el sector del maíz, cierran los acuerdos y se benefician de las garantías que aquéllos les ofrecen.

México es uno de los principales beneficiarios de estos programas, ya que sus importadores reciben algo menos de un quinto del total de los créditos a la exportación concedidos por EE.UU. en 2002. Las

ventajosas condiciones crediticias y la expansión de mercados para las exportaciones baratas de EE.UU fuerzan los precios a la baja, funcionando en la práctica como un subsidio a la exportación. Aplicando los criterios de la OCDE para estimar el componente de subsidio de estos créditos<sup>18</sup>, tendríamos que añadir al menos 15 millones de dólares al total de los subsidios a la exportación destinados a México en 2002<sup>19</sup>.

## La distribución de las ayudas nacionales

Las políticas agrarias de EE.UU. se han basado en mitos muy arraigados, incluyendo que las ayudas son esenciales para preservar el modo de vida de las pequeñas explotaciones familiares rurales. Sin embargo, el mito ha resultado ser falso, ya que las explotaciones más grandes acaparan la mayor parte de los recursos. Alrededor de un quinto de los productores más ricos concentran la mitad del total de las ayudas gubernamentales al sector.<sup>20</sup> El pago medio anual a una explotación muy grande es unas seis veces el que reciben las explotaciones más pequeñas, con ventas bajas.<sup>21</sup> Esto se produce a pesar de que las explotaciones más pequeñas<sup>22</sup> suponen tres de cada cuatro explotaciones (Foreman 2001). La mayor parte de sus tierras son de secano, lo que las hace más vulnerables a los cambios climáticos y limitan su productividad.

### **Cuadro 2. Los perdedores: pequeños productores en EE.UU.**

George Naylor vive en Churdan, Iowa. Según sus cálculos, hoy hay en su pueblo tan sólo una quinta parte de los agricultores que había hace treinta años. George trabaja una explotación de 470 acres, en la que alterna el maíz con la soja. Vende su producción a una cooperativa local, que a su vez negocia con una serie de compradores, entre los que están ADM y Cargill. Las explotaciones familiares solían comprender actividades diversas, como la producción de ganado. Ahora estas actividades están cada vez más en manos de grandes compañías. George se considera afortunado, porque al menos es propietario de la mayor parte de las tierras en las que trabaja y está menos endeudado que muchos de los vecinos de su área. Pese a ello, debe producir todo lo posible para garantizar un ingreso mínimo, que su mujer complementa con otros trabajos. Para muchos agricultores a los que conoce George, los ingresos de su explotación no dan para cubrir los costes. Muchos de sus vecinos tienen trabajos fuera de la granja, o simplemente tiran la toalla y dan su tierra en alquiler, comprobando aquello de que 'la agricultura no da'. Señala: "si no fuese por las ayudas del Gobierno, muchos agricultores irían a la quiebra... para ellos las ayudas son las que están manteniendo el sistema a flote"<sup>23</sup>. Este sistema perpetua los privilegios de los grandes procesadores de grano y las grandes compañías ganaderas.

Las compañías agroalimentarias exportadoras son las otras grandes beneficiarias del sistema de ayudas estadounidense y de las liberalizaciones regionales como la del TLCAN. Al transferir el coste de mantener la producción a los contribuyentes estadounidenses, los exportadores consiguen acceder a productos que no reflejan el

verdadero coste de producción, y se aseguran la venta a través de los créditos a la exportación. El sector del maíz es especialmente rentable para las grandes compañías. Sólo dos empresas, Cargill y ADM, controlan el 70 por ciento de todas las exportaciones estadounidenses de maíz (Hendrickson, 2003). Estas compañías han ampliado su ámbito de influencia a través de una integración horizontal y vertical controlando insumos como los pesticidas, fertilizantes y semillas, y consolidando su alcance global a través de la compra de acciones y activos de compañías en mercados extranjeros. Cargill vendió su tecnología en la producción de semillas en México a Monsanto, y está tratando de hacerse con los principales centros de distribución de grano en el país. Al mismo tiempo, ADM se ha aliado con Novartis y posee una parte considerable de las compañías de procesamiento de maíz en México (ver sección 5). La base de esta expansión está en la creciente influencia política de estas compañías, sobre el Gobierno de EE.UU., sobre la OMC y sobre funcionarios mexicanos, tal como se explica en el cuadro 3.

### **Cuadro 3. Las transnacionales del maíz y la 'puerta giratoria'**

Los ejecutivos de ciertas grandes empresas han jugado un papel clave en el diseño y ejecución de la política agraria de los Estados Unidos. Cargill, por ejemplo, tuvo directivos colaborando como asesores en el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos desde 1970, al tiempo que lideraba varios consejos consultivos de exportación. El presidente ejecutivo de Cargill, Daniel Amstutz, llegó incluso a encabezar las negociaciones agrarias durante los primeros años de la Ronda Uruguay (que concluyeron con la creación de la OMC). Un comunicado interno de esta compañía durante las negociaciones del TLCAN decía, "El TLCAN es importante para Cargill porque despeja el camino para realizar nuestro trabajo"<sup>24</sup>, al tiempo que ordenaba a sus empleados en más de 600 puntos distintos de la geografía estadounidense que presionasen a los respectivos miembros del Congreso para favorecer el apoyo a la firma del TLCAN.

Muchas de las compañías claves en este sector han apoyado verbalmente la continuidad de los programas de crédito a la exportación. Una comunicación de CoBank (uno de los bancos que mayor cantidad de créditos a la exportación ofrece a Cargill y ADM) al Departamento de Agricultura de EE.UU. sugería que, dentro de las negociaciones OMC, no sólo debería evitar entrar en 'nuevas etapas' en la restricción del uso de créditos a la exportación, sino que se debería impedir que los créditos agrarios formasen parte de las 'dañinas concesiones unilaterales' propias del proceso.

## **4. La liberalización de la agricultura en México: cuando 15 años no es nada**

*"(...)el país está en el peor de los mundos posibles; ya no tenemos lo bueno del viejo sistema y únicamente tenemos lo malo del nuevo sistema."*

Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de  
Productores del Campo (ANEC), 2000

*“Eliminar la protección y favorecer importaciones masivas a precios dumping es justamente una de las causas principales, y no la consecuencia, de la pérdida de rentabilidad en la producción maicera (...)”.*

ANEC, 2000

Todos los recursos que el Gobierno estadounidense emplea en el fomento de sus exportaciones serían inútiles si no contasen con la apertura de mercados en otros países. Por esta razón, y durante más de dos décadas, los EE.UU. han promovido de diferentes maneras la liberalización rápida e incondicional de las economías en desarrollo, mientras se aseguraban de consolidar sus propios mecanismos de apoyo a la agricultura.

El caso de México no fue una excepción. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) supuso un ejemplo sin precedentes de liberalización acelerada entre los tres países de la región (México, EE.UU. y Canadá), y fue presentado como el paradigma de un nuevo modelo de relaciones comerciales que iba a sacar a los países en desarrollo del pozo económico en el que habían vivido desde principios de los 80. Pero la realidad ha sido muy diferente. En el sector agrario, donde México supuestamente tenía una ventaja comparativa, el comercio con EE.UU. se ha incrementado desde 1994, pero el valor de las exportaciones estadounidenses ha excedido con mucho las de su vecino del sur, y lo ha hecho más rápidamente<sup>25</sup>.

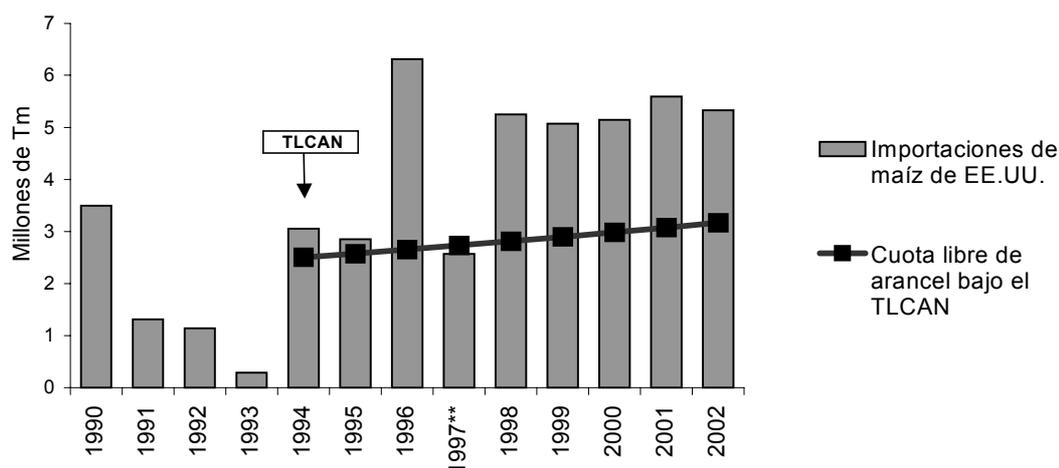
Lo que es más importante, el proceso no ha llevado a una reducción en los niveles de pobreza, que permanecieron prácticamente iguales durante la década de los 90. De acuerdo al Banco Mundial, 42 de cada 100 mexicanos viven en la pobreza, la mitad de ellos en la extrema pobreza. Los niveles de desigualdad no sólo no se han reducido, sino que incluso han crecido en los estados del cinturón sur del país (Wodon et al., 2003).

El primero de enero de 1994 entraba en vigor el TLCAN con el objetivo de lograr en un período máximo de quince años la liberalización absoluta de los intercambios comerciales entre los tres países firmantes. En el capítulo agrario, el acuerdo preveía la liberalización rápida de la mayor parte de los sectores, con excepción de una lista restringida de productos considerados ‘sensibles’ para alguna de las partes, que quedaron sujetos a períodos transitorios. EE.UU. se aseguró de excluir del tratado cualquier compromiso de reducción sustantiva de sus programas de apoyo a la agricultura (incluyendo aquellos que afectaban a sectores esenciales para el campo mexicano).

Al estar entre los productos ‘sensibles’, se acordó retrasar hasta 2008 la liberalización completa del maíz, reduciendo sus aranceles e incrementando la cuota de importación de forma progresiva (el gráfico 2 muestra el proceso tal como fue acordado). Se pretendía así amortiguar el golpe a un sector ya muy castigado por el proceso de liberalización que venía sufriendo la agricultura mexicana desde principios de los noventa<sup>26</sup>, y cuya medida más significativa fue la eliminación de los precios mínimos garantizados por el Estado para el maíz. Éstos fueron sustituidos por ayudas directas a los productores cuyo reparto ha generado enormes iniquidades.

Sorprendentemente, una transición que debía haber durado quince años se vio reducida a poco más de treinta meses. El Gobierno mexicano ha venido estableciendo cuotas de importación muy por encima de los límites acordados<sup>27</sup> (unos 2 millones de Tm de media en los últimos años), lo que ha tenido un enorme impacto en el sector productivo nacional. Pocos meses después de la liberalización las importaciones de maíz procedente de EE.UU. se doblaron con respecto a la media de los años anteriores<sup>28</sup>. A partir de entonces, y con la excepción de 1997, la invasión de maíz fue creciendo, hasta triplicar (e incluso cuadruplicar) los niveles previos al TLCAN. El grano estadounidense ha llegado a alcanzar más de un cuarto del valor de la producción nacional y ha cubierto el 30 por ciento de la demanda en los últimos años, en uno de los países del mundo con más alto consumo per capita de maíz<sup>29</sup>.

**Gráfico 2: Importaciones de maíz procedente de EE.UU. durante el TLCAN**



Fuentes : United States Department of Agriculture, Nadal (2002)

\*\*La caída de 1997 se debe a una sequía en EE.UU. y a la devaluación de la moneda mexicana, lo que incrementó la competitividad de sus exportaciones.

Las importaciones que excedían lo acordado en la firma del TLCAN nunca fueron gravadas con los aranceles previstos. Dicho de otro modo, sólo entre 1994 y 1998 los ciudadanos mexicanos dejaron de ingresar más de 2.100 millones de dólares en concepto de tasas arancelarias<sup>30</sup>. Para ponerla en su contexto, esta cantidad equivale al presupuesto acumulado del programa PROGRESA entre 1997 y 2000. Este programa es la principal herramienta del Gobierno mexicano para el combate de la pobreza rural y atiende a más de dos millones y medio de familias cada año (en especial mujeres y niños) con programas nutricionales, educativos y sanitarios.

En contra de lo previsto, el incremento de las importaciones no tuvo un efecto significativo en la reducción de la producción nacional, que incluso se ha incrementado ligeramente en los últimos años. Los productos hortofrutícolas no resultaron una alternativa viable para la mayor parte de los productores mexicanos<sup>31</sup> (Nadal, 2002), para los que pesó más la falta de alternativas y las posibilidades que les ofrece el maíz como fuente de alimento para sus familias.

La liberalización y la avalancha de importaciones baratas ha tenido las consecuencias previsibles: el desplome de los precios y el deterioro dramático de las condiciones de vida de los pequeños productores. Desde la entrada en vigor del TLCAN el precio real del maíz ha caído en México más de un 70 por ciento (de 732 pesos en 1992 a 204 en 2001)<sup>32</sup>. Esto significa que los productores maiceros y sus familias viven hoy con menos de un tercio de los ingresos que tenían en 1994. Las implicaciones para el desarrollo son incalculables.

## 5. Los ganadores y perdedores de la liberalización y el dumping

*“La situación es cada vez más y más difícil. Muchas mujeres están abandonando sus hogares para encontrar un empleo fuera del campo. Mucha gente ya no quiere producir maíz porque ya no da para vivir. Tienen que ir cada vez más lejos para luego vender su producto cada vez más barato. No queremos tener más de uno o dos hijos, porque no tenemos dinero ni para la leche o los pañales”.*

Flor Pérez, 24, San Cristóbal de las Casas.

México negoció el capítulo agrario del TLCAN en base a un presupuesto irreal: el libre mercado. Como consecuencia, cuando el tratado fue aplicado los sectores que debían haberse ‘ajustado’ no lo hicieron. Por si fuera poco, no sólo los postulados teóricos del Gobierno mexicano resultaron falsos, sino que aquellos grupos que tuvieron la capacidad de influir en el acuerdo –las grandes compañías

agroalimentarias- se llevaron la mayor parte de los beneficios. Mientras los gobiernos mexicano y estadounidense cantan las virtudes del libre comercio, un puñado de intereses privados se benefician de la combinación de proteccionismo en EE.UU. y apertura de mercados en México.

## **El ganador se queda con todo...**

Sería ingenuo pensar que la crisis del campo mexicano se debe únicamente a un error de cálculo en la política económica y comercial del Gobierno. Las decisiones que se tomaron, en México y en EE.UU., responden a intereses muy concretos de ciertos sectores y compañías, verdaderas ganadoras en el proceso de liberalización.

Las grandes empresas exportadoras de maíz de los Estados Unidos ejercen una enorme influencia en el mercado mexicano. Los precios bajos (procedentes de productos subsidiados en EE.UU.) y sus ventajosas condiciones de financiación (gracias al volumen de producción que manejan y a los créditos a la exportación que el Gobierno estadounidense concede a sus clientes) les otorgan una posición ventajosa respecto de los productores nacionales. Además de eso, su participación como compradoras y comercializadoras en el mercado mexicano les permite aprovechar las ayudas nacionales<sup>33</sup>, reforzando su posición. La estrategia se completa con la compra de participaciones en las principales empresas del país, en un proceso de concentración corporativa.

En el lado mexicano los ganadores se sitúan en el sector importador: desde los grandes grupos ganaderos hasta las industrias productoras de refrescos, que utilizan la fructosa del maíz. Sin duda, el sector que ha simbolizado con más crudeza la brecha entre ganadores y perdedores es el que representan las dos grandes empresas harineras y productoras de tortillas, Maseca y Minsa. Estas dos compañías (participadas por las estadounidenses ADM y Cargill, respectivamente) gozan de una posición dominante en el mercado de la tortilla<sup>34</sup> y en el del procesamiento de harina, resultado, entre otras cosas, de su nexo político con los diferentes gobiernos que han promovido la liberalización de este sector.

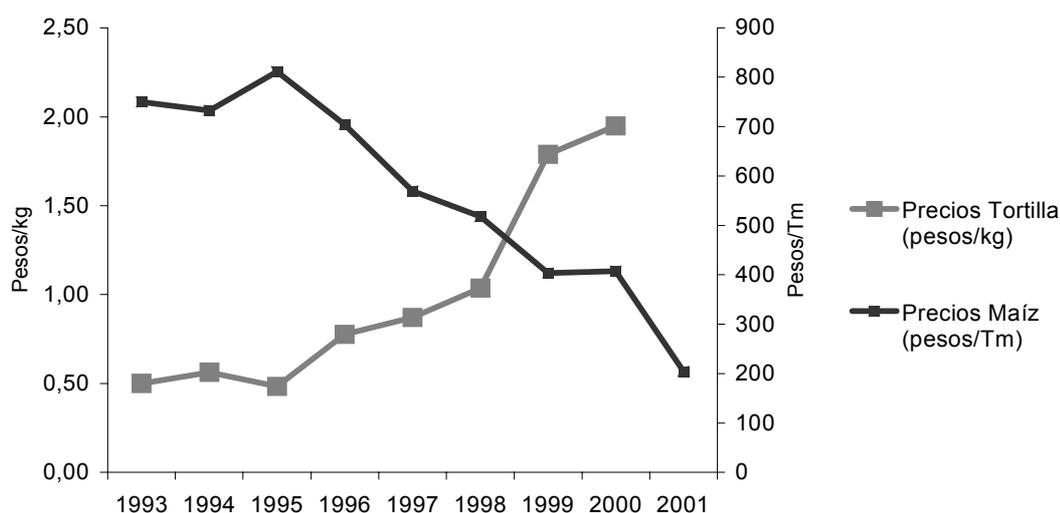
Maseca importa el 30 por ciento del maíz que compra, mientras que Minsa se queda entre un 12 y un 15 por ciento. De acuerdo al director de compras de Minsa, la compañía prefiere el producto importado por su precio, y no por su calidad. Las asociaciones de los productores van más allá afirmando que estas empresas importan maíz para forzar a la baja los precios nacionales.

Pese a los manuales de economía, la caída de los precios del maíz tampoco parece haber sido positiva para los consumidores mexicanos. Las compañías que se benefician de las importaciones baratas se han aprovechado de su posición casi monopólica y no han

trasladado ese ahorro al precio de los alimentos elaborados con maíz. El caso más preocupante es el de las tortillas, alimento básico de las poblaciones mexicanas pobres, especialmente en zonas rurales. Pese a que esa materia prima supone el 80 por ciento del coste de producción, el precio del kg de tortilla se multiplicó por cuatro, en términos reales, entre 1994 y 1999 (cálculo realizado a partir de ANEC, 2002).

Paradójicamente, son estas mismas compañías (Cargill, Maseca y Minsa, junto a otras, como las pecuarias, también interesadas en forzar a la baja los precios nacionales) quienes tienen una posición mayoritaria en el Comité de Importación, un organismo que asesora al Gobierno acerca de cuáles deben ser los cupos de importación para cada año.

**Gráfico 3: Precios del maíz y de la tortilla en el mercado mexicano**



Fuente: ANEC

**Cuadro 4. La larga sombra de los intereses privados**

Como consecuencia del TLCAN, el sector del maíz en México se ha convertido en una pieza más de la estrategia de expansión de compañías transnacionales estadounidenses como Cargill o ADM. La primera recibe subsidios del Gobierno mexicano para el transporte y la distribución del maíz. De hecho, persigue la compra de medios de transporte y de almacenamiento en el país, y actualmente está planeando comprar las concesiones de dos terminales de granos claves en la industria mexicana. Por otro lado, tanto Cargill como ADM están involucradas en la industria nacional de la harina de maíz, sector pequeño pero políticamente sensible en el mercado de la importación dado que las empresas de harina de maíz también compran grano mexicano y abastecen directamente al mercado de la tortilla.

ADM es propietaria de un tercio de la compañía mexicana Maseca, la más grande procesadora de harina de maíz de México, y uno de los más importantes fabricantes de tortillas tanto en México como en Estados

Unidos. Cargill está menos involucrada en la industria procesadora, pero financia a otras compañías, como la empresa mexicana Minsa. Las grandes firmas como Cargill o ADM son de tal envergadura que pueden realizar el transporte de forma más barata y tienen la capacidad de ofrecer créditos a tipos de interés bajos.

Por otro lado, han realizado alianzas estratégicas con otras empresas estadounidenses como Monsanto o Novartis, quienes les abastecen de semillas y pesticidas. De este modo cuentan con una gran fuerza política y financiera que les ha permitido obtener enormes ganancias del proceso de liberalización en el sector del maíz, beneficiándose al mismo tiempo de precios bajos y de subsidios.

## **... y el perdedor paga la cuenta**

La competencia desleal de las compañías estadounidenses está teniendo consecuencias devastadoras para la estructura productiva del campo mexicano. Un 40 por ciento de los cerca de 3 millones de productores poseen entre 4 y 8 has de secano, con muy bajos niveles de productividad (Nadal 2002). Las pocas toneladas que obtienen por cada cosecha no les dan para cubrir los gastos esenciales de una familia. Muchos llegaron al maíz huyendo de la crisis del café, y ahora se encuentran sin otra alternativa que emigrar a los EE.UU.

De acuerdo a los cálculos realizados por la Empresa Integradora de maíz COPRODESA, un campesino medio de la región de Puebla ingresó el año pasado alrededor de 400 dólares por el conjunto de su cosecha, cuando sus costes totales de producción estuvieron entre los 460 y los 520 dólares. La caída real de los precios se nota, por ejemplo, a la hora de comprar gasolina. En 1993 un kilo de maíz permitía a un campesino de esta región comprar un litro de gasolina. Hoy hacen falta cinco kilos.

Las ayudas escasean en México. Aunque el Estado cuenta con una serie de programas de apoyo al productor, la escasez de recursos y la mala gestión los dejan muy lejos de compensar la caída de los precios. La liberalización supuso una transformación de los programas de apoyo al productor, la escasez de recursos y la mala gestión los dejan muy lejos de compensar la caída de los precios. La liberalización supuso una transformación de los programas de ayuda gubernamentales que perjudicó a los pequeños productores. México cumplió en gran medida sus compromisos ante la OMC, abandonando los mecanismos que garantizaban precios mínimos para los campesinos y pasando a un sistema de ayudas directas para la producción y la comercialización<sup>35</sup>. Aunque el sistema antiguo tenía muchos problemas –principalmente la corrupción y la mala gestión–, las organizaciones campesinas calculan que el nuevo sistema llega únicamente a uno de cada cuatro productores, y su distribución está sujeta a las mismas ‘sensibilidades’ políticas y

sociales (las mujeres, por ejemplo, tienen muchos más problemas que los hombres a la hora de acceder a estas ayudas). Pese a ello, es un complemento imprescindible para la renta de cientos de miles de campesinos, además de proporcionarles una valiosa forma de garantía para acceder a préstamos.

La retirada del Estado ha dejado a los pequeños productores inermes ante las grandes compañías, que utilizan su posición hegemónica en el mercado para engañar en las condiciones de compra. Sabiendo que en muchos casos el campesino no tiene alternativas, los 'coyotes' (intermediarios) de empresas como Maseca reducen aún más el precio del maíz arguyendo que éste es de baja calidad o está en malas condiciones. No deja de ser paradójico que las compañías procesadoras se muestren tan 'estrictas' con el maíz mexicano y se desesperen después por importar maíz amarillo de baja calidad procedente de EE.UU.

#### **Cuadro 5. La batalla por los precios del maíz: una cooperativa en Carranza (Chiapas)**

Las plantaciones de maíz de la zona de Carranza están en parcelas inclinadas y llenas de rocas. Los brotes cortados se alinean sobre la colina después de unas duras semanas de cosecha. "Seguimos aspirando a un mejor nivel de vida", dice Nino, uno de los productores reunidos junto a un gran árbol cuya sombra cubre una gran lona que hace las veces de granero. La cosecha, que se almacena bajo la lona, es vigilada por los campesinos día y noche. No se podrían permitir que los ladrones les robasen su única fuente de ingreso a lo largo del año. De lo que saquen del grano cada productor debe mantener a una familia de entre 5 y 15 miembros, con una media de 80 pesos (8 dólares) a la semana. La mayor parte se va en alimentos, que casi siempre se reduce a tortillas de maíz y frijol negro. Aunque la comunidad cuenta con servicios de electricidad y agua potable, el coste puede alcanzar la mitad de los ingresos de un mes. Cuando llega la época de lluvias en octubre, muchos de sus hijos tendrán complicaciones respiratorias y enfermedades estomacales, pero no hay dinero para tratarles. Sólo en caso de encontrarse en una situación crítica se les lleva al centro de salud más próximo, donde el tratamiento contra una enfermedad respiratoria severa puede llegar a costar cerca de 1000 pesos, que es un cuarto de lo que el campesino saca del maíz en todo el año.

Frente a la caída de los precios del maíz, los productores tienen muy pocas alternativas. "El maíz es el único trabajo que sabemos realizar" dice Heberto. No hay un mercado garantizado para producciones alternativas (tomate o mango), mientras que el precio de las judías está también cayendo. De forma paralela, el precio de las semillas y de los fertilizantes ha aumentado. Hay un acceso muy restringido al crédito, el banco de desarrollo nacional no acepta la tierra como garantía, y los campesinos se ven forzados a endeudarse con los intermediarios quienes cobran un interés del 15 por ciento mensual. Dadas las duras condiciones a las que se ven sometidos alrededor de 30 miembros por comunidad cada año se ven obligados a emigrar al norte del país o a Estados Unidos. Para los que se queda, las cooperativas tratan de ofrecer precios justos para las cosechas. La cooperativa reúne a 500 productores de Chiapas, establece

un precio y negocia con los compradores de los granos. El año pasado obtuvieron un precio de 1.360 pesos por tonelada de maíz, comparada con los 1.100 ofrecidos inicialmente por el comprador principal de la empresa Maseca, la cooperativa permite ofrecer cierta estabilidad dentro de este panorama de incertidumbre., respetándose el precio acordado a pesar de que los precios de mercado caigan. Pero últimamente esta situación va más allá de Chiapas. Nino apunta, "es un buen proyecto, pero hay obstáculos. Es una crisis nacional e internacional".

Cuando las cuentas no salen, los campesinos se agarran a cualquier alternativa. En los últimos años han proliferado los créditos privados a tipos de interés usurarios, que atrapan a las familias en un callejón sin salida. Con todo, estas fuentes de financiación de emergencia rara vez evitan la necesidad de buscar trabajos ('chambas') que completen el ingreso. Los hombres abandonan el hogar durante períodos más o menos prolongados, trabajando como albañiles, camareros o jornaleros a cambio de salarios exigüos. Durante ese tiempo son las mujeres quienes asumen toda la carga del mantenimiento y la producción de las tierras, lo que supone a su vez una sobrecarga para abuelas y vecinas, que se quedan al cuidado de los niños.

## **Los pequeños productores no tiran la toalla**

A lo largo de esta sección hemos repasado las dificultades que enfrentan los pequeños productores de maíz para salir adelante cada día. La mayoría tiene la sensación de haber sido abandonados por su gobierno frente a la competencia de un gigante que amenaza con expulsarles del mercado. Pero la realidad del campo mexicano está también llena de historias de resistencia, donde las familias campesinas organizadas se empeñan en salir adelante. Historias como la de las mujeres y los jóvenes de Petzala (Puebla). Cuando vieron que el maíz del que dependían sus familias ya no daba para comer, decidieron buscar alternativas para completar el ingreso. Las mujeres pusieron en marcha una pequeña planta de producción de champiñones, y los jóvenes compraron unas tierras cercanas para cultivar melocotoneros.

Muchos productores de maíz se han organizado para conseguir mejores precios para su producto. A lo largo de todo el país proliferan empresas cooperativas 'integradoras' que acopian el grano de muchos pequeños productores para negociar conjuntamente frente a las compañías. Otros han ido incluso más allá. Hartos de perder en la cadena de comercialización del maíz, los asociados de la Integradora de Maíz COPRODESA (Puebla) decidieron enfrentarse a las poderosas empresas comercializadoras y crearon una red de tortillerías para llegar directamente al consumidor. Este proyecto, que se acaba de poner en marcha, puede llegar a doblar los ingresos de un campesino gracias a los beneficios de la venta de tortillas. Ofrecen

productos a un precio asequible y lo hacen con una materia prima de calidad que ha dado nombre a la nueva empresa: 'Nuestro maíz'.

Iniciativas como éstas han permitido a muchos campesinos y sus familias evitar la pobreza extrema y la emigración. Pero no dejan de ser excepciones. Sobrevivir en el campo mexicano no debe ser una cuestión de heroicidad, sino de un mercado que garantice el derecho de todos a vivir con dignidad.

#### **Cuadro 6. El Acuerdo Nacional para el Campo**

El 31 de enero de 2003 100.000 campesinos mexicanos marcharon sobre el Zócalo de México D.F., una plaza emblemática para la vida política nacional, en la que se encuentra situado el Palacio de Gobierno. Ignacio Grandes, líder de una sociedad de productores de Puebla, describe aquel momento como "uno de los más emocionantes de mi vida". Para muchos campesinos como el Sr. Ignacio, aquella fue la primera vez en muchos años en la que el campo de México levantaba la cabeza y reclamaba su derecho a una vida digna.

La marcha sobre el Zócalo fue el colofón de un proceso que empezó algunos meses antes, como la constitución del movimiento *El campo no aguanta más*. Decenas de organizaciones rurales (productores, trabajadores, mujeres y otras) denunciaban así la situación extrema que vive la agricultura mexicana desde la firma del TLCAN. Para superarla exigen una verdadera política de estado basada en la soberanía y seguridad alimentarias, y han planteado un conjunto de medidas para llevarla a cabo. Estas medidas van desde la reforma de los instrumentos de ayuda a la revisión de las condiciones del TLCAN, e incluyen propuestas concretas en materia de educación, sanidad o vivienda rurales.

Las protestas fueron tomando cada vez más importancia. Hasta el punto de forzar una negociación con el Gobierno. El resultado es el Acuerdo nacional para el campo, un texto que compromete al Estado con medidas concretas para la revitalización del sector rural. Más aún, de cumplirse, el Acuerdo debería suponer un cambio esencial en la posición que México ha venido defendiendo en foros como la OMC, donde siempre ha sido visto como un aliado firme de las posiciones estadounidenses.

Como era de esperar, estas medidas han gustado muy poco en EE.UU. Las negociaciones entre Gobierno y organizaciones agrarias pusieron en marcha una intensa campaña de presión por parte del Gobierno estadounidense, cuya embajada ha pasado de publicar notas de prensa a convocar reuniones urgentes con los senadores mexicanos. El senador por Minnesota Norman Coleman advertía a México de las consecuencias de lo que él describía como 'acciones ilegales'. Sólo tres semanas después EE.UU denunciaba ante un tribunal de la OMC las medidas de anti-dumping de México en los sectores del arroz y la carne de vacuno.

## **6. Conclusiones y propuestas<sup>36</sup>**

Para los maiceros mexicanos, el TLCAN, las políticas estadounidenses de dumping y la aptitud del Gobierno mexicano han traído competencia desleal, inseguridad y mayores niveles de

pobreza. Para los contribuyentes, el 'robo' de miles de millones de dólares en forma de aranceles legales no cobrados. Para los consumidores, el incremento abrupto de los precios de la tortilla de maíz y el deterioro de la calidad de lo que comen. Para el medio ambiente, el agotamiento de los recursos y la desaparición progresiva de un tesoro genético.

Las negociaciones de la OMC, abiertas durante la Conferencia Ministerial de Doha, ofrecen la oportunidad de reformar estas reglas y ponerlas al servicio del desarrollo y la seguridad alimentaria. Desgraciadamente, por ahora hay pocos signos de que esto vaya a ocurrir. La presión de los países ricos hace las normas de la OMC sobre agricultura cada vez más semejantes a las del TLCAN, perpetuando el dumping e impidiendo a los países en desarrollo adoptar medidas eficaces contra ello.

La 'Ronda del Desarrollo' de Doha recibió este nombre precisamente porque iba a dar una solución a problemas como los que describimos en este documento. Sin embargo, dieciocho meses de negociaciones ofrecen un resultado decepcionante. Ni la Farm Act norteamericana ni la nueva PAC europea (aprobadas ambas en estos últimos meses) suponen un cambio significativo. Esta actitud se ha trasladado al escenario de negociaciones multilaterales, donde EE.UU. y la UE han conseguido bloquear una vez más el proceso de reformas, enzarzándose en un cruce de acusaciones mutuas. El problema es que serán los países pobres quienes paguen el coste del bloqueo. Los textos de negociación manejados durante la presente ronda son una buena prueba de ello. Con algunos matices, su título podría haber sido el siguiente: 'El dumping continuará y los países pobres no podrán hacer nada por evitarlo'.

Las reglas que rigen el comercio de maíz entre EE.UU. y México no son esencialmente diferentes de las que contiene el Acuerdo sobre Agricultura. Más aún, el proceso actual de negociaciones lleva a la OMC a parecerse cada vez más al TLCAN, muchos países latinoamericanos que hoy negocian el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) observan atentamente la experiencia de México, porque refleja el futuro que les ofrece un tratado con EE.UU.

Por estas razones, Oxfam propone las siguientes medidas:

**1. Los países de la OMC deben acordar en Cancún un calendario para la eliminación completa del dumping en las exportaciones agrícolas.** Esto debe incluir :

- La eliminación de todo tipo de ayudas públicas a la exportación antes del 1 de enero de 2005 (fin previsto de la ronda). Los créditos a la exportación y los programas de ayuda alimentaria

deben quedar sujetos a las mismas disciplinas que las acordadas para los subsidios a la exportación.

- Compromisos para la reestructuración de las ayudas de cajas Verde y Azul, estableciendo topes máximos y disciplinas de reducción en ambos casos. Deben acordarse las medidas necesarias para calcular el componente de subsidio a la exportación de las ayudas directas, estableciendo límites para su uso cuando se trate de productos de exportación.
- Los países desarrollados deben garantizar que las ayudas a la agricultura (estén o no desacopladas) son utilizadas con fines estrictamente sociales y mediambientales y no para el estímulo de la producción y la presencia en los mercados internacionales agrarios de exportación.
- Más allá de las medidas a corto plazo, la presente ronda de negociaciones debe sentar las bases para una reforma profunda del modelo de cajas en el que hasta ahora se ha basado el Acuerdo sobre Agricultura, y que ha demostrado ser inútil para garantizar un marco de relaciones comerciales equilibradas. El principio que debe regir este acuerdo es que ningún producto podrá ser exportado a precios por debajo del precio efectivo recibido por sus productores (lo que incluye las ayudas directas) o por debajo de sus costes de producción.

**2. El Acuerdo sobre Agricultura debe garantizar el derecho de los países en desarrollo a proteger de forma efectiva su sector agrario por razones de desarrollo y seguridad alimentaria.** Esto incluye las siguientes medidas para su aprobación en Cancún:

- En tanto en cuanto se pone fin a las ayudas que facilitan el dumping, los países en desarrollo deben conservar la posibilidad de utilizar barreras arancelarias frente a productos subsidiados. Para ello debe habilitarse un mecanismo de compensación automático al que los países en desarrollo pueden recurrir en caso de competencia desleal.
- El Acuerdo sobre Agricultura debe incorporar formalmente un Mecanismo Especial de Salvaguarda que pueda ser utilizado por todos los países en desarrollo, sin restricciones en el número de productos. El mecanismo será aplicable sobre la base de simples indicadores de desarrollo.
- Una lista de Productos Estratégicos que quede exenta de los compromisos de liberalización. La lista podrá ser definida por cada país en desarrollo, e incluirá la posibilidad de renegociar compromisos arancelarios acordados durante la Ronda Uruguay cuando éstos afecten a cultivos y otros productos esenciales para la seguridad alimentaria.

**3. El Gobierno de EE.UU. debe introducir reformas fundamentales en su sistema de apoyo a la agricultura.** Las ayudas deben estar orientadas a garantizar la sostenibilidad de la agricultura familiar a través de precios dignos y de un acceso equitativo a las medidas de ayuda del USDA, del que se puedan beneficiar pequeños productores, minorías y mujeres<sup>37</sup>. Los métodos de explotación intensiva que ha llevado a la sobreproducción y al deterioro medioambiental deben desaparecer.

**4. Tal como han reclamado las organizaciones de la sociedad civil mexicana (agrupadas en el movimiento *El campo no aguanta más*), el Gobierno de México debe impulsar la revisión y posterior renegociación del TLCAN, recuperando su derecho a proteger aquellos cultivos y productos que considere esenciales para la seguridad alimentaria y el desarrollo del país.**

- Como medida inmediata, México debe aplicar con carácter retroactivo las medidas de liberalización escalonada aprobadas originalmente para el sector maíz.
- Como resultado de las negociaciones, productos esenciales como el maíz y el frijol deben quedar exentos de las medidas de liberalización aplicadas a otros productos.
- Las negociaciones sobre el ALCA deben contemplar el aprendizaje sobre los defectos del TLCAN, orientándose hacia el desarrollo y la erradicación de la pobreza.

**Anexo: Cálculo del subsidio 'real' de las exportaciones  
estadounidenses de maíz a México**

<b>Método 1</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>(1)</b> Coste de producción, \$/bushel* (* 1 bushel =35 kg.)	2,83	2,85	2,95	2,71	3,07
<b>(2)</b> Precio de exportación, \$/bushel	2,58	2,29	2,24	2,28	2,69
<b>(3)</b> Diferencia entre el coste de producción y el precio de exportación (1)- (2), \$/bushel	0,25	0,56	0,71	0,43	0,39
<b>(4)</b> Diferencia entre el coste de producción el precio de exportación, \$/Tm	9,99	21,93	28,07	16,82	15,14
<b>(5)</b> Exportaciones de EE.UU. a México (Tm)	5.247.763	5.068.619	5.146.666	5.582.398	5.325.745
<b>(6)</b> Margen de dumping a México (4) x (5), Mill.\$	52,44	111,17	144,47	94,04	80,65

*Fuentes: Foreman (2001) Tabla 1 - Previsiones de Coste de Producción para los principales cultivos de EE.UU. United States Department of Agriculture, Institute for Agricultural Trade Policy (2002)*

*(Los datos sobre coste de producción del USDA están calculados utilizando los costes operativos más los añadidos distribuibles, a lo cual hemos añadido la estimación de IATP de costes de transporte y manejo).*

<b>Método 2</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
<b>(1)</b> Pagos netos por Tm del CCC	12,16	22,87	42,91	26,66	12,53
<b>(2)</b> Exportaciones de EE.UU a México (Tm)	5.247.763	5.068.619	5.146.666	5.592.398	5.325.745
<b>(3)</b> Pagos totales implicados en las exportaciones de maíz de EE.UU a México (1) x (2), Mill. \$	63,8	115,9	220,8	149,1	66,7

Fuente: United States Department of Agriculture

## Notas

---

<sup>1</sup> En una carta dirigida el pasado 8 de mayo de 2003 a responsables de la administración mexicana, el senador Charles Grassley, presidente del comité de finanzas, advertía: "Recientemente México ha llevado a cabo una serie de acciones contra los productos agrarios estadounidenses que violan el espíritu, si no la ley, del TLCAN. La insistencia de México en no respetar sus acuerdos comerciales internacionales es inaceptable".

<sup>2</sup> El material referente a la situación del sur de México ha sido extraído de entrevistas realizadas por los autores en Chiapas y Puebla durante mayo de 2003.

<sup>3</sup> Datos procedentes de la página web del Migration Information Source. De acuerdo a esta fuente, unos 9 millones de mexicanos viven hoy en los EE.UU., más de la mitad de ellos indocumentados.

<sup>4</sup> La situación podría empeorar aún más en los próximos meses, ya que - tras una intensa campaña de las compañías farmacéuticas y el Gobierno estadounidense- el Congreso de México ha aprobado una legislación sobre patentes que multiplicará el coste de muchos medicamentos esenciales.

<sup>5</sup> Agricultural Resource Management Survey, USDA, 1996.

<sup>6</sup> Entre 2000 y 2002 recibió, como media, un cuarto de todos los pagos realizados por el Gobierno a través del Commodity Credit Corporation (CCC), la agencia de apoyos al mercado del USDA (USDA Tabla 25). Naturalmente, esto no refleja la relación entre los pagos y el área cultivada o se rendimiento. El sector del maíz está relativamente bien subsidiado por acre (145 dólares por acre, más alto que la soja y el trigo, aunque menos que el algodón o el arroz), pero algo menos por tonelada métrica (43 dólares por Tm) que otros cultivos como el trigo o el algodón, teniendo en cuenta los vastos volúmenes de producción.

<sup>7</sup> USDA Tabla 35 – Pagos netos del CCC.

<sup>8</sup> El presupuesto mexicano para agricultura en 2003 fue, al cambio actual de 1.200 millones de dólares (Gobierno de México, 2003).

<sup>9</sup> Los agricultores pueden presentar datos actualizados sobre sus extensiones para los pagos directos y contracíclicos; y rendimientos para los pagos contracíclicos.

<sup>10</sup> Esta Cláusula autoriza ayudas de Caja Ámbar por un valor no mayor del 5 por ciento de la producción agraria declarada como 'no ligada' a productos concretos (que se incrementa al 10 por ciento en el caso de países en desarrollo).

<sup>11</sup> Para más detalles, ver K. Watking "Northern Policies and World Poverty: will the "Doha development round" make a difference?", documento presentado en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Economía del Desarrollo, Mayo de 2003.

<sup>12</sup> Estimar la diferencia entre el precio de exportación y el coste de producción es sólo una de las formas de calcular el 'margen de Dumping'. Ver anexo para el detalle de los cálculos.

<sup>13</sup> Ver anexo para los detalles de estos cálculos.

<sup>14</sup> Naturalmente no todo lo que se paga a través de ayudas directas afectará al precio de exportación tal como asumimos al realizar este cálculo.

---

<sup>15</sup> En lo que se refiere a este cálculo, es obvio que el reparto de las ayudas no es equitativo. Ver siguiente sección.

<sup>16</sup> Ó 108 millones de dólares, en base a una estimación de 250.000 productores de maíz en Chiapas (ANEC), de los que un 88 por ciento vive en situación de pobreza 'moderada' de 108,63 dólares por trimestre (Banco Mundial, 2003).

<sup>17</sup> Al decir 'oculto' nos referimos a que por ahora no están reconocidos como tales por la OMC.

<sup>18</sup> En 2002 los importadores mexicanos de granos básicos (maíz, en gran parte) solicitaron 229 millones de dólares en créditos estadounidenses a la exportación (Foreign Agriculture Service, USDA). El componente de subsidio supone al menos un 6,6 por ciento de los pagos totales. Ver OCDE "An Analysis of Officially Supported Export Credits in Agriculture", Diciembre 2000, p.35.

<sup>19</sup> Es muy posible que la cifra real sea incluso más alta, ya que el cálculo de la OCDE excluye tanto los costes de reestructuración de la deuda como los impagos. En el caso de estos últimos, el Gobierno estadounidense prácticamente la totalidad del crédito, así como el interés resultante. Ver documento de Oxfam América, US Export Credits: Denials and Double Standards, Marzo 2003.

<sup>20</sup> Explotaciones clasificadas por sus ventas y por el valor de sus tierras (ver Foreman, 'Characteristics and Production Cost of US Corn Farms', Tablas 7-9, Agosto 2001).

<sup>21</sup> El pago medio anual a las explotaciones pequeñas con ventas bajas es de 3.600 dólares, mientras que el de las explotaciones muy grandes es de 23.000 dólares (Agricultural Resource Management Survey, 1996).

<sup>22</sup> Las de menos de 250 acres.

<sup>23</sup> Entrevista realizada por K. Vora, de Oxfam América, Julio de 2003.

<sup>24</sup> Ernest Micek, directivo de Cargill, citado en Invisible Giant, Brewster Kneen, Pluto Press, 2002, p.16

<sup>25</sup> Mientras que las exportaciones a México crecieron a una media del 14 por ciento anual entre 1994 y 2002, las exportaciones de este país a los EE.UU. crecieron a sólo un 6 por ciento.

<sup>26</sup> Durante estos años se produjo una eliminación quirúrgica de gran parte de las ayudas al sector rural y la privatización de recursos esenciales como la tierra y el crédito (Yunez-Naude 2002).

<sup>27</sup> El Gobierno fundamentó oficialmente su decisión en la necesidad de disminuir los precios para controlar la inflación y en el incremento de la demanda interna (especialmente en el sector ganadero).

<sup>28</sup> Fuentes: ANEC, Comisión Nacional del Maíz (CNM) y Nadal (2002). Las cifras son probablemente mayores, ya que hay una cantidad indeterminada de maíz que es importado ilegalmente cada año. La CNM calcula que estas importaciones 'no controladas' podrían haber alcanzado las 500.000 Tm en 2001.

<sup>29</sup> Conviene señalar que México produce en su gran mayoría la variedad de maíz "blanco", utilizado fundamentalmente para el consumo humano.

---

EE.UU, por el contrario, produce casi exclusivamente maíz amarillo, que es la variedad mayoritariamente exportada a México, y que en este país se utiliza para uso pecuario. Los ganaderos mexicanos defienden la necesidad de incrementar los cupos de importación debido a las supuestas ventajas del maíz amarillo en la alimentación de los animales. Los productores arguyen que esas 'ventajas' tan sólo están relacionadas con el precio del producto, ya que durante años se alimentó al ganado con maíz blanco y con otros granos.

<sup>30</sup> Cifras calculadas a partir del USDA, tomadas de (Nadal, 2002).

<sup>31</sup> De hecho, México podría estar muy cerca de alcanzar su techo en las exportaciones de productos hortofrutícolas a EE.UU (Nadal, 2002).

<sup>32</sup> ANEC, 2002

<sup>33</sup> Compañías como Cargill reciben subsidios del Gobierno mexicano por la venta y el transporte del grano. La cantidad que reciben depende de los diferentes estados.

<sup>34</sup> Actualmente Minsa es sólo suministradora de harina a pesar de que en el pasado también era activa en el proceso de tortillas.

<sup>35</sup> Los apoyos gubernamentales al sector rural están agrupados en la Alianza para el Campo, financiado en parte por el Banco Mundial, que cuenta con más de 30 programas orientados a mejorar la productividad y compensar las pérdidas de renta por la competencia externa. El principal mecanismo de apoyo es el PROCAMPO, que consiste en ayudas directas para compensar la renta del productor. El programa está dotado con unos 350 millones de dólares anuales. La OMC lo considera un subsidio 'desacoplado' (o desvinculado de la producción), pero, paradójicamente, es la principal razón por la que muchos productores plantan cada año. El otro gran programa de apoyo público es ASERCA, que compensa los gastos de comercialización de acuerdo a los costes de producción y transporte en cada uno de los estados. Su funcionamiento ha estado sometido a enormes críticas, ya que los recursos se han concentrado en grandes compañías como Cargill, Maseca o Minsa.

<sup>36</sup> Esta sección incluye una versión resumida de las propuestas que Oxfam Internacional ha venido haciendo durante el actual proceso de negociaciones en la OMC. Para ver un detalle de las mismas, consultar los documentos disponibles en [www.comercioconjusticia.com](http://www.comercioconjusticia.com), en especial Lucha de Cajas en el comercio agrario y Missing the Point: Why Harbinson Has Got it Wrong.

<sup>37</sup> Éstas y otras medidas fueron reclamadas por un amplio número de organizaciones de la sociedad civil norteamericana (agrarias y otras) a través de la Small and Disadvantaged Farm Access and Accountability Amendment, presentada al Senado de EE.UU. durante la negociación de la actual Farm Act.

---

## Bibliografía

- ANEC** (2000) 'Estudio Gran visión maíz', México DF.
- ANEC** (2002 correspondencia con Oxfam Internacional.
- De Ita, A.** (1999) 'Libre Mercado de Granos: propiedad privada'. *La Jornada*, Abril 1999
- DeRemer, K.** (2002) 'SCGP Swells U.S. Sales in Mexico', *AgExporter*, United States Department of Agriculture, Junio 2002.
- Economic Research Service, USDA** (2002a) 'Effects of NAFTA on Agriculture and the Rural Economy', disponible en [www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov).
- Economic Research Service, USDA** (2002b) 'The 2002 Farm Act: Provisions and Implications for Commodity Markets', disponible en [www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov).
- Edward Taylor, J.** (2003) 'The macroeconomics of globalization: evidence from China and Mexico', en *Agricultural Trade and Poverty Making Policy Analysis Count*, París:OCDE.
- Foreign Agriculture Service, USDA** (2002) 'NAFTA Agriculture Fact Sheet', disponible en [www.fas.usda.gov/itp/policy/nafta](http://www.fas.usda.gov/itp/policy/nafta).
- Foreman, L.** (2001) 'Characteristics and Production Cost of US Corn Farms', disponible en [www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov).
- Hendrickson, M.** (2003) 'Agribusiness "clusters": lessons for the UK', documento presentado en la conferencia Food in a Failed Market, organizada por Grassroots Action on Food and Farming, 30 abril 2003.
- Hernández Navarro, L.** (2003) 'Cargill, el amigo del TLC', *La Jornada*, 4 febrero de 2003.
- Institute for Agriculture and Trade Policy** (2002) *United States Dumping on World Agricultural Markets*, Minnesota: IATP.
- Nadal, A.** (2002) *The Environmental and Social Impacts of Economic Liberalization on Corn Production in Mexico*, Londres: WWF y Oxfam.
- NAID** (North American integration and Development Center) (2002) información disponible en [naid.spsr.ucla.edu](http://naid.spsr.ucla.edu). California, 2001.
- OECD** (2002) *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation*, País: OCDE.
- Orden, D.** (2003) *US Agricultura Policy: the 2002 Farm Bill and the WTO Doha Round Proposal*, Washington:IFPRI Discussion Paper No. 109.
- Plawiuk, E.** (1998) 'Background on Cargill Inc, the Transnational Agribusiness Giant', disponible en [www.geocities.com/CapitalHill/5202/carinc.html](http://www.geocities.com/CapitalHill/5202/carinc.html).
- Public Citizen** (2001) *NAFTA's Seven-Years War on Farmers and Ranchers in the US, Canada and Mexico*, Washington: Public Citizen.

---

**Roberts, I. And F. Jotzo** (2001) *2002 US Farm Bill: Support and Agricultural Trade*, Canberra: ABARE Research Report 01.13.

**SAGARPA** *Situación Actual y Perspectiva de la Producción de Maíz en México 1990-1999*, México DF: SAGARPA.

**Schwentenius, R. And M.A. Gómez** (2002) *Los Sectores Agroalimentarios de México, Estados Unidos y Canadá ante el TLCAN*, Chapingo: Univesidad Autónoma de Chapingo.

**Singh, K.** (1999) *The Globalization of Finance*, Nueva York: Zed Books.

**Szekely, M. And M. Hilgert** (2001) *La década de los 90 en AL: otra década de persistente inequidad*, Washington: Inter-American Development Bank.

**Watkins, K.** (2003) 'Northern Agricultural IPolicies and World Poverty: will the Doha "Development Round" Make a Difference?', documento presentado en la conferencia ABCDE del Banco Mundial, París, Mayo 2003.

**Weiner, T.** (2002) 'In Corn's Cradle, U.S. Imports Bury Family Farms', *The New York Times*, 26 de febrero de 2002.

**Wodon, Q., G. López-Acevedo and C. Siaens** (2003) 'Pobreza en los estados del sur de México', documento en borrador del Banco Mundial.

**Yunez-Naude, A.** (2002) *Lessons from NAFTA: The case of Mexico's Agricultural Sector*, informe final para el Banco Mundial.

© Oxfam International

Agosto de 2003

Este documento ha sido elaborado por Gonzalo fanjul y Arabella Fraser. Oxfam agradece la ayuda de Judith Gillespie, Bernadette Orr, Ivan Polanco, Simon Ticehurst, Phil Twyford, y Kevin Watkins. Forma parte de una serie de documentos escritos para aportar información a un debate público sobre cuestiones de política de desarrollo y humanitaria. El texto puede utilizarse libremente para campañas, educación e investigación, siempre que se mantenga en su totalidad la fuente.

Para más información, por favor contactar con [advocacy@oxfaminternational.org](mailto:advocacy@oxfaminternational.org)

---

**Oxfam Internacional** es una confederación de 12 agencias de desarrollo que trabaja en 120 países de todo el mundo en desarrollo: Oxfam América, Oxfam Bélgica, Oxfam Canadá, Oxfam Community Aid Abroad (Australia), Oxfam Gran Bretaña, Oxfam Hong Kong, Intermón Oxfam (España), Oxfam Irlanda, Novib Oxfam Holanda, Oxfam Nueva Zelanda, Oxfam Quebec y Oxfam Alemania.

Para más información, póngase en contacto con cualquiera de las agencias siguientes:

**OI Advocacy Office**, 1112 16th St., NW, Ste. 600, Washington, DC 20036 Tel: 1.202.496.1170, E-mail: [advocacy@oxfaminternational.org](mailto:advocacy@oxfaminternational.org), [www.oxfam.org](http://www.oxfam.org)

**OI Office in Brussels**, 60 rue des Quatre Vents, Brussels, B1080 Tel: 322.501.6761

**OI Office in Geneva**, 15 rue des Savoises, 1205 Geneva, Tel: 41.22.321.2371

**OI Office in New York**, 355 Lexington Avenue, 3rd Floor, New York, NY 10017 Tel: 1.212.687.2091

**Oxfam Alemania**

Greifswalder Str. 33a  
10405 Berlin, Germany  
Tel: 49.30.428.50621  
E-mail: [info@oxfam.de](mailto:info@oxfam.de)  
[www.oxfam.de](http://www.oxfam.de)

**Oxfam en Bélgica**

Rue des Quatre Vents 60  
1080 Burxelles, Belgium  
Tel: 32.2.501.6700  
E-mail: [oxfamsol@oxfamsol.be](mailto:oxfamsol@oxfamsol.be)  
[www.oxfamsol.be](http://www.oxfamsol.be)

**Oxfam Community Aid Abroad**

National & Victorian Offices  
156 George St. (Corner Webb Street)  
Fitzroy, Victoria, Australia 3065  
Tel: 61.3.9289.9444  
E-mail: [enquire@caa.org.au](mailto:enquire@caa.org.au)  
[www.caa.org.au](http://www.caa.org.au)

**Oxfam GB**

274 Banbury Road, Oxford  
England OX2 7DZ  
Tel: 44.1865.311.311  
E-mail: [oxfam@oxfam.org.uk](mailto:oxfam@oxfam.org.uk)  
[www.oxfam.org.uk](http://www.oxfam.org.uk)

**Oxfam Nueva Zelanda**

Level 1, 62 Aitken Terrace  
Kingsland, Auckland  
New Zealand  
PO Box for all Mail: PO Box 68 357  
Auckland 1032  
New Zealand  
Tel: 64.9.355.6500  
E-mail: [oxfam@oxfam.org.nz](mailto:oxfam@oxfam.org.nz) [www.oxfam.org.nz](http://www.oxfam.org.nz)

**Intermón Oxfam**

Roger de Lluria 15  
08010, Barcelona, Spain  
Tel: 34.93.482.0700  
E-mail: [intermon@intermon.org](mailto:intermon@intermon.org)  
[www.intermonoxfam.org](http://www.intermonoxfam.org)

**Oxfam América**

26 West St.  
Boston, MA 02111-1206  
Tel: 1.617.482.1211  
E-mail: [info@oxfamamerica.org](mailto:info@oxfamamerica.org)  
[www.oxfamamerica.org](http://www.oxfamamerica.org)

**Oxfam Canadá**

Suite 300-294 Albert St.  
Ottawa, Ontario, Canada K1P 6E6  
Tel: 1.613.237.5236  
E-mail: [enquire@oxfam.ca](mailto:enquire@oxfam.ca)  
[www.oxfam.ca](http://www.oxfam.ca)

**Oxfam Hong Kong**

17/F, China United Centre  
28 Marble Road, North Point  
Hong Kong  
Tel: 852.2520.2525  
E-Mail: [info@oxfam.org.hk](mailto:info@oxfam.org.hk)  
[www.oxfam.org.hk](http://www.oxfam.org.hk)

**Oxfam Quebec**

2330 rue Notre-Dame Quest  
Bureau 200, Montreal, Quebec  
Canada H3J 2Y2  
Tel: 1.514.937.1614 [www.oxfam.qc.ca](http://www.oxfam.qc.ca)  
E-mail: [info@oxfam.qc.ca](mailto:info@oxfam.qc.ca)

**Oxfam Irlanda**

9 Burgh Quay, Dublin 2, Ireland  
353.1.672.7662 (ph)  
E-mail: [oxireland@oxfam.ie](mailto:oxireland@oxfam.ie)  
52-54 Dublin Road,  
Belfast BT2 7HN  
Tel: 44.289.0023.0220  
E-mail: [oxfam@oxfamni.org.uk](mailto:oxfam@oxfamni.org.uk)  
[www.oxfamireland.org](http://www.oxfamireland.org)

**Novib**

Mauritskade 9  
2514 HD. The Hague, The Netherlands  
Tel: 31.70.342.1621  
E-mail: [info@novib.nl](mailto:info@novib.nl)  
[www.novib.nl](http://www.novib.nl)