

Debate Económico

Revista de Economía del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Índice Vol. 8 (2). No. 23

Abril - Agosto 2019

Artículos

Ma. Antonia Correa Serrano & Alex Munguía Salazar

La agricultura mexicana: sector altamente vulnerable en el comercio México-Estados Unidos

Adriana Mitanni Cruz Cruz

Economía Política

de la Economía Ambiental

Diego Francisco Cruz López, Ignacio Caamal Cauich & Verna Gricel Pat Fernández

La competitividad del aguacate producido en México en el mercado mundial

Jóvenes en la Ciencia Económica

Brenda Jacqueline Arriaga Velázquez & Luis Enrique Espinosa Torres

La importancia de la producción y exportación de plata para la economía mexicana (2005-2014)

Coyuntura Económica

Claroscuros de la economía mexicana: reactivación económica, reto para la nueva administración

Daniel González Sesmas

DEBATE ECONÓMICO

Director general de LAES, A. C.

Darío Ibarra Zavala

Director Editorial de Debate Económico

Luis Enrique Espinosa Torres

Corrección de estilo

Darío Ibarra Zavala

Editor digital

Diógenes Hernández Chávez

Comité Dictaminador

José Luis Martínez Marca (UNAM), Darío Ibarra Zavala (UAEMex), Lilia Domínguez Villalobos (UNAM), Teresa Santos (UNAM), Roberto Soto Esquivel (UAZ), Andrés Rosales (Colegio de Tlaxcala), Daniel González Sesmas (LAES, AC), Selene Jiménez Bautista (UAEMex)

Comité Editorial

Aurora Gómez Galvarriato Freer (CIDE), Carlos Mallén Rivera (INIFAP), Clemente Ruiz Durán (UNAM), Eduardo Loría (UNAM), Juan Carlos Moreno-Brid (CEPAL), Ha-Joon Chang (Cambridge University), Julio Rojas Mora (Universidad Católica de Temuco, Chile), Jorge Riveros Sudy (Universidad Austral de Chile) Gastón Vergara Díaz (Universidad Austral de Chile), Orsohe Ramírez Abarca (UAEMex), Esther Figueroa Hernández (UAEMex), Juvencio Hernández Martínez (UAEMex), Oziel Lugo Espinosa (UAEMex), Alex Munguía Salazar (BUAP).

Debate Económico

Índice Vol. 8 (2). No. 23 mayo-agosto 2019

Coyuntura Económica

1

Daniel González Sesmas

Claroscuros de la economía mexicana: reactivación económica, reto para la nueva administración

Artículos

5

Ma. Antonia Correa Serrano

Alex Munguía Salazar

La agricultura mexicana: sector altamente vulnerable en el comercio México-Estados Unidos

33

Adriana Mitanni Cruz Cruz

Economía Política de la Economía Ambiental

53

Diego Francisco Cruz López

Ignacio Caamal Cauich

Verna Gricel Pat Fernández

La competitividad del aguacate producido en México en el mercado mundial

Jóvenes en la Ciencia Económica

65

Brenda Jaqueline Arriaga Velázquez

Luis Enrique Espinosa Torres

La importancia de la producción y exportación de plata para la economía mexicana (2005-2014)

Debate Económico, Índice Vol. 8 (2). No. 23 mayo-agosto 2019 es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 5264 8837, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912180100-102. ISSN: 2007-364X. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15,541 otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor: Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se terminó de imprimir el 3 de septiembre de 2019 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en *Debate Económico* son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Debate Económico se encuentra indexada ante **Latindex, CLASE y Biblat**.

Coordinador general del No. 23: Diógenes Hernández Chávez

Colaboradores: Darío Ibarra Zavala

Diseño de cubierta: Diógenes Hernández Chávez



Recibido: Marzo, 2019
Aceptado: Abril, 2019

Coyuntura Económica

Claroscuros de la economía mexicana: reactivación económica, reto para la nueva administración

Daniel González Sesmas¹

Durante el segundo trimestre de 2019 se revelaron las cifras de la actividad económica del primero, mismas que se revisaron a la baja y fueron peor de lo que se esperaban: durante el primer trimestre el crecimiento económico se revisó a la baja 0.1% desde el 0.2% anunciado en una primera estimación. El sector industrial no parece dar signos de reactivación, y el sector servicios se ha desacelerado. En contraste la inflación aumentó a un 4.4% en abril, previo al 4.0% observado en marzo. Por ello, el Banco de México mantuvo la tasa de interés en 8.25%, al tiempo que envía señales de cautela a los mercados por un posible ajuste a la baja de las previsiones económicas. En este contexto, la administración entrante afronta retos como es un escenario dominado por tensiones comerciales entre dos potencias comerciales como los son Estados Unidos de América (E.U.A.) y China y la falta de certeza respecto a la firma del Tratado Comercial entre México, E.U.A. y Canadá.

El débil desempeño económico parece ser un mal global, ya que la producción manufacturera acumula 11 meses con deterioro considerable. E.U.A. presentó datos mixtos durante el segundo trimestre de 2019. Por un lado, el consumo y el empleo siguen creciendo a tasas modestas. Por otro lado, la actividad industrial, manufacturera y la confianza de los negocios se han deteriorado. La Reserva Federal está preocupada por las tensiones comerciales y el

¹ Maestro en Economía por la FES-Aragón (UNAM).

menor crecimiento global. Lo anterior, hace prever que los Bancos Centrales de las principales economías mundiales preparen el camino para una posible baja en las tasas de interés, a fin de estimular sus economías. En E.U.A la FED, en julio de 2019, recortó la tasa de referencia en 25 puntos base, en un rango de entre 2 y 2.25%. Cabe mencionar que, para el segundo trimestre de 2019, la inversión privada en ese país se contrajo 6.1% anual.

En el ámbito local, México crece 0.3% en el segundo trimestre de 2019, acumula un crecimiento de apenas 0.2% en el primer semestre. Las cifras de crecimiento económico reflejan un estancamiento de la economía mexicana, siendo el sector terciario el que mejor desempeño muestra con un crecimiento de 4.4% para el segundo trimestre de 2019. Los menores precios de los energéticos favorecieron que el aumento de los precios fuera moderado, para registrar una inflación de 3.78% en julio de 2019, uno de los mejores niveles desde 2016.

La economía mexicana sigue mostrando claroscuros, se tiene un sector consumo con avance en las ventas minoristas, pero con preocupaciones, por ejemplo, en las ventas de los vehículos; asimismo, la confianza del consumidor se está deteriorando, en julio de 2019 hila su quinto descenso, lo que prende las preocupaciones para un debilitamiento del consumo en un futuro. En tanto que las remesas cayeron 0.7% en junio año/año (a/a), aunque con crecimiento anualizado de 0.1%. Otro dato interesante es la creación de empleos, en julio de 2019 se crearon 16 mil 713 empleos formales, una caída de 69% respecto al mismo mes de 2018. Cabe mencionar que la creación de empleos en los primeros años de las nuevas administraciones no es alta, si puede impactar negativamente el consumo y a la poste el crecimiento económico.

Un sector que preocupa y sorprende que la nueva administración no esté actuando para atenderlo, es el industrial. La inversión fija bruta, retrocedió 6.9% a/a, una baja que no se había visto desde septiembre de 2013. Esta caída hace que se acumule un retroceso de 3.5% en los primeros 5 meses de 2019, el más prolongado desde la crisis de 2009. La actividad industrial mostró una mejoría en junio con un incremento de

1.1% mensual; no obstante, tiene una racha anual negativa con -2.1%, acumulando 8 meses de contracción.

Todo lo anterior, pone de manifiesto el reto que enfrenta la nueva administración para reactivar la actividad económica de México, en medio de una tensa guerra comercial entre dos de las principales economías mundiales e incertidumbre sobre la política económica doméstica, sobre esto último vale la pena detenerse. Los agentes económicos privados reaccionaron con cautela ante la cancelación del nuevo aeropuerto internacional para la Ciudad de México hecha por la presente administración, aunado a la incertidumbre respecto a la continuidad de la participación de la inversión privada en proyectos energéticos. Por el lado del gasto público, varias dependencias ya presentan subejercicio del presupuesto, y la decisión de construir una nueva refinería y fortalecer a Pemex, incrementa la presión en las finanzas públicas, ya que no se prevé en el corto plazo una reforma tributaria para obtener mayores recursos, adicionales a los ahorros generados por el ajuste salarial a los burócratas y lucha contra la corrupción. Sobre todo, llama la atención que, ante la baja de la producción industrial, la nueva administración no explore una política industrial o de desarrollo productivo que ayude a reactivar la economía mexicana.

Así, los retos de la nueva administración encabezada por el Presidente Andrés Manuel López Obrador, puede que no sean muy diferentes a los desafíos de otras administraciones en sus primeros años, con la salvedad de que existe una enorme oportunidad de hacer cosas diferentes a las hechas por administraciones pasadas denominadas, por la actual administración, como neoliberales, tales como las que ya se ha hecho: el aumento al salario mínimo y políticas sociales de transferencia económicas que mejoren la distribución de la riqueza (aunque sin métricas claras para su evaluación). En el estudio de la economía, nos enseñan que la inversión mueve la demanda agregada que hace que crezca la economía (entre otras interacciones), no es necesario tener un nobel en economía para pronosticar que si la inversión no aumenta es posible que el país pase de un estancamiento a una recesión, ojalá me equivoque.

Recibido: Febrero, 2019

Aceptado: Abril, 2019

La agricultura mexicana: sector altamente vulnerable en el comercio México-Estados Unidos

Mexican agriculture: highly vulnerable sector in the Mexico-USA trade

Ma. Antonia Correa Serrano¹
Alex Munguía Salazar²

Resumen

La entrada de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994, evidenció la debilidad y profundizó los efectos negativos en el sector agrícola y de consumo de alimentos en una amplia capa de la población rural, cuyos ingresos dependían de la agricultura de auto subsistencia. A pesar de que, los granos como el maíz y el frijol mantuvieron un período de protección como el arancel-cuota, esto no fue suficiente para lograr la competitividad del sector frente a la apertura comercial, debido a la profunda desigualdad entre el sector agrícola mexicano y el de Estados Unidos. Mientras en el vecino del norte la agricultura es altamente tecnificada y con altos niveles de productividad, gracias a los subsidios, y está dirigido principalmente por grandes corporativos transnacionales; en México el sector está compuesto por granjeros con maquinaria agrícola

¹ Profesora e investigadora del Departamento de Producción Económica en la licenciatura de Economía en los Posgrados de Maestría en Relaciones Internacionales y el Doctorado en Ciencias Sociales en el Área de Relaciones Internacionales, acorrea@correo.xoc.uam.mx

² Dr. en Ciencias Políticas y Sociales por la Universidad Nacional Autónoma de México, Profesor Investigador de la Benemérita Universidad Autónoma de México BUAP. amunguiasalazar@hotmail.com.

tradicional, con baja productividad y con subsidios reducidos, comparados con los de Estados Unidos; pero además, para las familias rurales mexicanas el sector significaba el único ingreso y su actividad les aseguraba el consumo de alimentos.

Clasificación JEL: F02 Orden económico internacional; Organizaciones internacionales no económicas; Integración económica y globalización: generalidades.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, Sector agrícola, Apertura comercial

Abstract

The entry of Mexico into the North American Free Trade Agreement (NAFTA), in 1994, evidenced the weakness and deepened the negative effects on the agricultural and food consumption sector in a large layer of the rural population, whose income depended on self-subsistence agriculture. Despite the fact that grains such as corn and beans maintained a period of protection such as tariff-quota, this was not sufficient to achieve the competitiveness of the sector against commercial opening, due to the deep inequality between the Mexican agricultural sector and of the United States. While in the northern neighbor, agriculture is highly technified and with high levels of productivity, thanks to subsidies, and is directed mainly by large transnational corporations; in Mexico the sector is composed of farmers with traditional agricultural machinery, with low productivity and with reduced subsidies, compared to those in the United States; but in addition, for the Mexican rural families the sector meant the only income and their activity assured them the consumption of food.

Key words: North American Free Trade Agreement NAFTA, Agricultural sector, Commercial opening.

Classification JEL: F02.

1. Introducción

La apertura comercial del sector agrícola en México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) profundizó los efectos negativos de consumo de alimentos en una amplia capa de la población rural, cuyos ingresos dependían de la agricultura de auto subsistencia. Si bien, los granos como el maíz y el frijol mantuvieron un período de protección con instrumentos de política comercial, como el arancel-cuota, estos no fueron suficientes para lograr la competitividad del sector frente a la apertura, debido a la profunda desigualdad entre el sector agrícola mexicano y el de Estados Unidos. Mientras en el vecino del norte la agricultura es altamente tecnificada y con altos niveles de productividad, gracias a los subsidios, y está dirigido principalmente por grandes corporativos transnacionales; en México el sector está compuesto por granjeros con maquinaria agrícola tradicional, con baja productividad y con subsidios reducidos, comparados con los de Estados Unidos; pero además, para las familias rurales mexicanas el sector significaba el único ingreso y su actividad les aseguraba el consumo de alimentos.

Desde las políticas de control del gasto público, implementadas en México desde el Consenso de Washington, las familias rurales habían visto reducir su ingreso real, debido a la pérdida del poder adquisitivo, la cual los privó de mantener su consumo de alimentos. Estos sectores altamente vulnerables, redujeron su ingesta diaria desde entonces, por el encarecimiento de los alimentos y evidenciaron que el problema alimentario, no era sólo un problema de escasez de alimentos en México, sino que respondía fundamentalmente a la insuficiencia de ingresos y que estaba ligado al concepto de pobreza que reflejaba ya, la falta de recursos económicos suficientes para comprar una canasta básica de alimentos acorde a las pautas culturales nacionales (FAO, 2015).

De ahí que resolver los problemas de la alimentación ha sido una de las tareas primordiales de la Organización de Naciones Unidas para la alimentación (FAO, por sus siglas en inglés), desde su creación en 1945, “lograr un mundo libre del hambre y de la malnutrición en el que

la alimentación y la agricultura contribuyan a mejorar de forma sostenible los niveles de vida de todos sus habitantes, especialmente los más pobres" (FAO, 2015). Sin embargo, el problema de la alimentación mundial, como consecuencia de la pobreza, sigue sin resolverse a pesar de los múltiples programas para lograr la seguridad alimentaria, tal y como se verá en este artículo.

La agricultura en México tuvo su época de auge y de autosuficiencia, debido al grado en que el país podía satisfacer sus necesidades alimentarias con su propia producción (1940- 1964), gracias a la Reforma Agraria que no sólo significó el reparto agrario, sino apoyos a la producción, lo que hizo que la brecha en productividad, respecto de Estados Unidos se redujera, e incluso el sector sirvió de apoyo al proceso de industrialización vía sustitución de importaciones. Sin embargo, mientras éste último recibía todo tipo de beneficios, la agricultura en México se dejó rezagada y ya en la década de los setenta se presentan problemas de desabasto, al tiempo que, en los foros internacionales, el tema de la alimentación iba cobrando auge, debido a la escasez en los países en desarrollo.

Las acciones humanitarias, centradas en la donación de víveres, instrumentadas por la FAO ya no eran suficientes para resolver los problemas del hambre, como consecuencia de catástrofes naturales y por las guerras, principalmente en los países de África. Por lo que se incorpora en la agenda internacional el problema de la alimentación ligado a la seguridad alimentaria, la cual se consigue cuando las personas en todo momento tienen acceso físico y económico a suficiente alimento, seguro y nutritivo, para satisfacer sus necesidades y preferencias alimenticias, con el objeto de llevar una vida activa y sana" (FAO, 1997). El logro del objetivo de la seguridad alimentaria incorpora el libre comercio y deja de lado la autosuficiencia alimentaria, pues frente a la escasez, los problemas del hambre debían resolverse con importaciones desde otros países.

Esta incorporación del concepto de seguridad alimentaria influyó en la toma de conciencia de muchos gobiernos, que hasta entonces habían mantenido protegido su sector, pero más importante aún, es que el tema

fue parte de la agenda en la última ronda del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT), y posteriormente en el seno del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en condiciones de total asimetría en el nivel de desarrollo del sector, en el comercio México- Estados Unidos.

El rezago del campo mexicano ha tenido repercusiones negativas para los productores y no ha resuelto el problema de la falta de acceso a los alimentos en el medio rural principalmente, a la cual se suma la desnutrición crónica infantil, así como la obesidad en niños, adolescentes y adultos. Este doble problema impide el adecuado desarrollo físico e intelectual y se incrementa el riesgo a enfermedades crónicas, con grandes costos para las familias y la sociedad.

El objetivo de este trabajo es analizar cómo el impacto de las transformaciones en la agenda global, respecto de la agricultura, permitieron la apertura del sector agrícola en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en condiciones de desventaja para México, debido a la tecnificación y la alta productividad del dicho sector en Estados Unidos, lo que ha incidido en un déficit comercial agrícola en México, pérdida de empleos y mayores condiciones de pobreza para los campesinos, que antes de la apertura mantenían una agricultura de auto suficiencia para sus familias.

2. La seguridad alimentaria como parte de la Agenda de los Organismos internacionales

La FAO identifica los problemas de la alimentación como un problema de escasez, ligado a la pobreza por la falta de acceso a los alimentos a fin de la incapacidad de mantener el mínimo de consumo de nutrientes diarios por persona (2,200 calorías). La preocupación de este organismo por resolver la escasez mundial de alimentos ha sido una constante desde su creación. Aunque a finales de la década de 1940 la crisis alimentaria de la posguerra estaba llegando a su fin, el interés de la FAO se mantuvo, junto con las Naciones Unidas y otras organizaciones para hacer frente a las emergencias alimentarias. En agosto de 1951, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas

recomendó que la FAO mantuviera una vigilancia continua sobre cualquier situación de escasez alimentaria crítica o hambruna, por lo que este organismo empezó a estudiar la posibilidad de crear una reserva alimentaria para usarla en casos de hambruna o escasez grave causada por guerras o desastres naturales.

Las acciones de ayuda alimentaria establecidas en los Principios y Directrices sobre Colocación de Excedentes, del Comité de Problemas de Productos Básicos de la FAO en la década de los cincuenta cubrían dos objetivos importantes; por un lado el de la asistencia a los países con problemas de escasez de productos básicos, a través del uso de los excedentes de alimentos de los países desarrollados, y por otro lado, garantizar la competitividad de los precios y salvaguardar los intereses de los productores. Esta estrategia ha sido utilizada y forma parte de un código eficaz para la supervisión de las iniciativas de asistencia relacionadas con los alimentos y los productos básicos agrícolas³ (FAO, 2015).

Sin embargo, los problemas alimentarios de las zonas más pobres y pobladas del planeta dieron pocas muestras de mejora⁴, por lo que las Naciones Unidas iniciaron la Campaña Mundial contra el Hambre el 15 de marzo de 1955. Su ambicioso objetivo era erradicar el hambre en el mundo para 1960. En primer lugar, se pretendía sensibilizar al mundo sobre los problemas del hambre y la malnutrición que afectaban a más de la mitad de la población mundial. Su segundo objetivo era promover un clima de opinión en el que las soluciones a estos problemas pudieran organizarse tanto a nivel nacional como internacional en un contexto de sobre oferta de alimentos en los países desarrollados, pues durante la década de los cincuenta y la primera mitad de la década de los sesenta

³ Las acciones de la FAO en su segunda década de operaciones (1956- 1965) ya abarcaban iniciativas de inversiones en la agricultura, a través del Fondo Especial de las Naciones Unidas en 1958, a fin de brindar ayuda técnica a la agricultura, la silvicultura, el transporte y las comunicaciones, la construcción y la vivienda, la salud, la educación y la administración pública.

⁴ En la década de los sesenta, estos problemas se agudizaron como consecuencia de fenómenos naturales como las sequías e inundaciones, los enfrentamientos armados en distintos países y, las transformaciones de economías agrícolas a industrializados, sobre todo en países de América Latina.

del siglo pasado, la producción de alimentos en el mundo creció de manera constante, incrementándose en más de un 50 por ciento. En este período hasta principios de la década de los setenta, la existencia de grandes reservas de cereales en Estados Unidos se daba por sentada en todo el planeta (FAO, 2015).

En estos esfuerzos de erradicar el hambre desde entonces, la FAO y la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptaron unas resoluciones paralelas que establecían la creación del Programa Mundial de Alimentos (PMA) en diciembre de 1961, para la gestión de los envíos de ayuda alimentaria de emergencia en tiempo real a las zonas afectadas. Entre sus primeras acciones fueron el apoyo a Tailandia y Argelia, cuando un terremoto de Irán causó un huracán en estos países.

El PMA fue exitoso en su objetivo durante toda una década; sin embargo, la disminución en la producción mundial de cereales hizo que los excedentes desaparecieran casi de la noche a la mañana, que junto con el incremento de los precios del petróleo incidieron en la agenda global de los países desarrollados y las acciones de la FAO se concentraran en contener la amenaza del hambre, pero además en el cuidado de los recursos naturales, tal y como se le hizo saber en la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Humano en La Haya en 1970, ya que se argumentaba que a fin de incrementar las tierras para el cultivo de alimentos, se recurría a la tala de bosques en los países en desarrollo. Lo cierto era que, frente a la disminución de los excedentes y el incremento de las importaciones de alimentos, en plena subida de los precios del petróleo y volatilidad de los tipos de cambio, debido al rompimiento de los Acuerdos de Bretton Woods, el mundo se encontraba en una crisis alimentaria, al tiempo que se enfrentaba una situación de inflación que superaba la capacidad de los gobiernos para controlarla.

En plena década de los setenta, se hacía evidente la hambruna que vivía Etiopía y la Zona Sahariana; por lo que la ONU estableció la Primera Conferencia Mundial de la Alimentación en Roma en 1974, en la cual

se plantearon crear instituciones⁵ para la planificación de la ayuda alimentaria a fin de atender el problema del hambre en 10 años, con la inclusión de asistencia financiera, a fin de dar respuesta a las emergencias alimentarias y garantizar el suministro adecuado para reducir la brecha alimenticia entre los países desarrollados y los países en desarrollo y con ello lograr la seguridad alimentaria. El entonces Secretario de Estado de los Estados Unidos, Henry Kissinger instaba “por una mayor inversión en todo el mundo y confirmaba el compromiso de su país para que dentro de diez años, ningún niño se fuese a dormir con hambre” (FAO, 2015:).

Uno de los resultados de la Conferencia Mundial de la Alimentación fue el establecimiento de un Comité de Seguridad Alimentaria Mundial de la FAO, cuyas funciones era examinar y dar seguimiento de manera coordinada con el Banco Mundial, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), a las políticas de seguridad alimentaria, producción de alimentos, nutrición y acceso a la alimentación en el mundo. Se encargaron del establecimiento de programas multilaterales de asistencia y producción de alimentos para fortalecer la asistencia para la seguridad alimentaria y garantizar la adopción unilateral de políticas de abastecimiento nacionales que cumplieran con criterios específicos. “Con la FAO como coordinadora o facilitadora, los gobiernos, las ONG y los organismos donantes habían logrado grandes avances en el ámbito de la cooperación para la seguridad alimentaria. Cada vez estaba más claro que ahora la verdadera amenaza del hambre solo podía abordarse con una acción concertada de ámbito mundial” (FAO, 2015:), debido a que la Encuesta Alimentaria Mundial en 1977 mostraba que entre el 10 y el 15 por ciento de los habitantes del mundo estaban subalimentados y el 50 por ciento sufría hambre o malnutrición, o ambas cosas.

⁵ La Primera Conferencia Mundial de la Alimentación permitió la creación del Consejo Mundial de la Alimentación, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), el Grupo Consultivo sobre Producción Alimentaria e Inversiones Agrícolas en los Países en Desarrollo, El Sistema Mundial de Información y Alerta sobre alimentación y Agricultura (SMIA) de la FAO, el Comité de Seguridad Alimentaria (CSA) también al interior de la FAO (<http://www.fao.org/docs/eims/upload/5060/dafonso.pdf>)

El problema del hambre si bien se amortiguó, éste continua, aún y con las buenas intenciones de planificación desde entonces; por lo que, en la Segunda Conferencia Mundial de la Alimentación en Addis Abeba en 1984, los resultados no eran los más halagüeños, pues 450 millones de seres humanos se mantenían en estado de hambre. La Organización Mundial de la Salud (OMS) registró 840 millones de seres humanos con problemas de desnutrición, lo que correspondía a una cuarta parte de la población mundial, unos 40.000 niños morían de hambre diariamente, según datos del Fondo Internacional de las Naciones Unidas para la Ayuda a la Infancia (UNICEF, por sus siglas en inglés), y 450 millones de seres humanos seguían pasando hambre, sobre todo en la región de África. Sin embargo, ya desde la década de los setenta, se hizo evidente que el problema del hambre no era un problema de escasez, sino de concentración e ingreso, pues la producción mundial de alimentos rebasaba en 10 por ciento los víveres necesarios para alimentar a sus habitantes, principalmente la producción de cereales que rebasaba en 1.5 veces lo necesario para satisfacer a la población mundial en 1984 (El País, 1984).

No obstante, entre 1984 y 1985, al menos 30 países africanos experimentaron graves hambrunas que provocaron una enorme pérdida de vidas humanas y de ganado. El 42 por ciento de la población estaba desnutrida, principalmente en Somalia, Eritrea y Etiopía y aunque la comunidad internacional se solidarizó enviando ayuda alimentaria de alrededor 7 millones de toneladas de cereales para los 21 países más afectados por la escasez, la situación hacía patente que el hambre seguía presente.

Desde 1996 hasta 2005 se pusieron en marcha una serie de importantes iniciativas con un objetivo principal en común: reducir a la mitad el número de personas hambrientas en el mundo para el año 2015. A pesar de las situaciones de emergencia y de los desastres naturales⁶ el

⁶ En el año 2011 se produjeron dos graves situaciones de emergencia en Asia y África. Pakistán sufrió las peores inundaciones jamás vistas, que arrasaron graneros y acabaron con la vida de millones de cabezas de ganado. La FAO dio asistencia con semillas de trigo a medio millón de familias de agricultores para la temporada de siembra. Otras 235 000 familias recibieron alimentación, medicinas y refugio para sus animales. En África, dos regiones de Somalia sufrían hambruna a causa de la peor sequía en 30 años, que acabó con

establecimiento de unos objetivos de desarrollo dentro de un ajustado marco temporal produjo un cambio de paradigma en la seguridad alimentaria y el desarrollo agrícola.

En la Cumbre Mundial de la Alimentación de 1996, ya se planteaba reducir a la mitad el número de personas con hambre: 498 millones de personas, propuesta que siguió latente en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) en el 2000, que si bien buscaban erradicar la pobreza extrema y el hambre, como primer objetivo de los ODM, sus metas fueron menos ambiciosas, pues sólo preveía la reducción a la mitad de la proporción de personas desnutridas, debido a que la falta de nutrientes en el crecimiento fetal y la lactancia sub óptima, eran la principal causa de mortalidad de niños menores de 5 años.

No obstante los esfuerzos por reducir el hambre y la desnutrición, que en la concepción de la FAO, son sinónimos, este organismo en 2009 publicaba la cifra más alta que se había tenido en hambre, desde 1970, la cual llegaba a los 1 020 millones de personas en el mundo, lo cual hacía evidente que la cifra había aumentado como consecuencia de la crisis financiera de 2008, la cual tuvo su impacto en cadena en la economía mundial (Correa, 2010), pero también evidenciaba que el problema del hambre, no sólo era consecuencia de las malas cosechas, sino que se debía a los elevados precios de los alimentos al interior de las economías, así como a los menores ingresos y al creciente desempleo fruto de la crisis económica mundial, la cual imposibilitaba la compra de alimentos (FAO, 2010). Los precios de los alimentos en 2009 fueron 24 por ciento por arriba de los que se tenían en 2006⁷.

Dentro de los ODM, a través del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial de 2012, se delinearon las nuevas directrices para la FAO,

la vida de más de 260 000 personas y puso a millones de personas en situación de grave riesgo. La FAO y la comunidad internacional respondieron a la situación de sequía en África con 120 millones de dólares. En 2006, la Organización dio a conocer su Centro de Gestión de Crisis, dotado de la más alta tecnología, para controlar los brotes de enfermedades y enviar a expertos a cualquier lugar en el mundo donde hubiera una emergencia en menos de 48 horas.

⁷ La pobreza se agravó en los países en desarrollo, principalmente en Asia con el 64 por ciento de la población con hambre, en África con el 26 por ciento, América Latina el 5% del total de las personas que padecen hambre en el mundo.

sobre la gobernanza responsable de la tenencia de la tierra, la pesca y los bosques, con lo cual se amplió la participación de esta organización al desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente, que formaron parte de los principales objetivos, en los cuales se incluyó la participación más comprometida tanto del sector público como del privado y se incluyeron recomendaciones para salvaguardar los derechos de la población local en los casos de adquisición de tierras a gran escala y para prevenir el fenómeno del acaparamiento de tierras. A partir de la ampliación de las funciones de FAO, esta organización se encarga desde entonces de apoyar a los gobiernos a salvaguardar el derecho de las personas a poseer o tener acceso a la tierra, los bosques y los recursos pesqueros.

3. De la autosuficiencia a la seguridad alimentaria y sus implicaciones

A pesar de las duras condiciones provocadas por el aumento de la pobreza y el hambre los países en desarrollo plantearon el concepto de auto suficiencia colectiva en el Plan de Acción de Buenos Aires, en 1978, adoptado por 138 Estados para promover y ejecutar proyectos de cooperación técnica entre países en desarrollo. Este cambio en el enfoque a la ayuda para el desarrollo, no se centraba solamente en la ayuda humanitaria para combatir la pobreza, sino introducía la cooperación para resolver de manera colectiva los problemas de pobreza. Los países en desarrollo emprendieron acciones y comenzaron a compartir sus conocimientos técnicos y de mejora de semillas en la agricultura, mientras la FAO buscó concientizar a los gobiernos y a la población sobre la naturaleza y dimensión del problema alimentario mundial e involucrarlos en la lucha contra el hambre, la malnutrición y la pobreza, al mismo tiempo que buscaba reducir el desabasto de alimentos.

Por su parte los países desarrollados se enfocaron a generar mejores condiciones productivas, a fin de satisfacer la demanda de alimentos, con la inclusión de las empresas transnacionales en la política alimentaria, lo que incidió en el debilitamiento del concepto de auto

suficiencia alimentaria y se puso un mayor énfasis en la seguridad alimentaria, relacionada solamente con la escasez y dejando de lado la falta de ingresos; por lo que desde ésta concepción el problema del hambre se resolvería desde el libre comercio y las necesidades de abasto serían cubiertas con importaciones. De ahí que se buscó introducir el tema de la agricultura en la última Ronda del GATT en Uruguay en 1986, a fin de desmantelar los aranceles al sector que hasta entonces habían estado presentes y habían permitido el desarrollo agrícola de la Unión Europea y de Estados Unidos.⁸

En el nuevo escenario de lograr el abasto a los países en desarrollo, y con ello reducir la pobreza, se hacía necesaria la eliminación de los aranceles por las distorsiones que éstos ocasionan sobre los precios, los cuales deberían ser definidos por el mercado, con lo cual el libre comercio permitiría el incremento del consumo mundial de alimentos. Esta fue la lógica que imperó en los promotores del libre comercio en el seno de la Ronda de Uruguay y que permitió la reducción de aranceles a la agricultura desde 1994.

Sin embargo, la apertura comercial del sector agrícola no ha generado el abasto y mucho menos el desarrollo del sector en los países pobres, por el contrario, se ha producido una circunstancia que favorece el subdesarrollo de los países predominante agrícolas pero tecnológicamente atrasados, debido a la falta de observancia por las economías más avanzadas de diferentes normas establecidas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) que no han permitido un intercambio comercial libre, la concentración del desarrollo tecnológico en los países desarrollados; así como la capacidad de inversión y de producción de las grandes empresas transnacionales en comparación al pequeño productor rural (Correa y Catalán, 2019).

⁸ Durante la mayor parte del GATT el comercio agrícola recibió un trato especial que explícitamente permitía poner barreras al comercio y proteger sus mercados mediante el uso de subsidios agrícolas y las cuotas de importación, lo que permitía tanto el uso restricciones cuantitativas como subvenciones a la exportación, ambas políticas proteccionistas fueron usadas intensivamente por los países desarrollados para proteger sus mercados, además se recurrió con frecuencia a la cláusula de salvaguarda como un mecanismo de protección del sector agrícola, todo lo cual dificultaba la liberalización del comercio de productos agropecuarios (Correa y Catalán, 2019).

Si bien la apertura comercial del sector agrícola no buscaba reducir el problema del hambre, si tenía la intención de generar un equilibrio en el comercio internacional y no dañar a las economías más vulnerables, por lo que se creó un criterio de diferenciación entre países ricos y pobres tanto en el desmantelamiento arancelario como en las subvenciones. Los países desarrollados eliminarían hasta un 36% de aranceles⁹ en un periodo máximo de 6 años (de 1995 a 2000), mientras que los países en desarrollo eliminarían hasta un 24% en un periodo máximo de 10 años a partir de 1995 (OMC, 2016).

No obstante, el libre comercio no ha logrado avanzar en los problemas de desnutrición, en los ODM y en los Objetivos de desarrollo Sostenible (ODS), debido a que aunque creció la oferta mundial de alimentos, no se ha resuelto el problema del ingreso en los países en desarrollo; e incluso los problemas se han exacerbado en muchos países, como consecuencia del privilegio que las políticas industriales otorgan a los sectores globalizados, en detrimento del apoyo a los sectores tradicionales, con lo cual la apertura a la agricultura, lejos de reducir el hambre, la ha incrementado, por el crecimiento del desempleo en el sector. La apertura puso a competir la producción interna de los países en desarrollo, con la de los países desarrollados, cuya capacidad técnica y tecnológica ha logrado incrementar significativamente el volumen de producción, mientras que los países en desarrollo la capacidad de producción se mantiene rezagada debido al predominio de las técnicas de cultivo tradicionales.

Por otro lado, los subsidios a la investigación y desarrollo, seguros de cosecha, y otros que utilizan los países desarrollados se mantuvieron y no son sujetos de represalia, mientras que los subsidios que suelen utilizar los países en desarrollo como los subsidios a los insumos y la mejora de las tierras no obtuvieron este trato preferencial (Lal Das, 2004: 165, citado por Correa y Catalán, 2009).

⁹ Por su parte el volumen de las exportaciones subvencionadas en los países desarrollados se reducirían en un 21 por ciento, y el presupuesto a subvenciones en un 36 por ciento para el periodo de 1995-2000; mientras que para los países en vías de desarrollo debían reducirse en el mismo periodo el 14% y 24% respectivamente. (OMC, 2016).

Esta asimetría en el trato en las subvenciones a la agricultura, a favor de los países desarrollados, por un lado estimuló la competitividad y favoreció la oferta de producción para exportaciones, las cuales se incrementarían debido a que, aunque se amplió el plazo de reducción de aranceles de los países en desarrollo, esos 4 años de diferencia, no fueron suficientes para reducir la brecha histórica de productividad y de desarrollo tecnológico de los países pobres, respecto de los países más desarrollados. Sin embargo, en la Ronda de Doha de 2001 se reiteraba la intención de vincular el libre comercio con el desarrollo; de hecho, eso llevó a calificar a dicha Ronda como “La Ronda del Desarrollo” ya que se argumentaba que:

“El comercio internacional puede desempeñar una función de importancia en la promoción del desarrollo económico y el alivio de la pobreza. Reconocemos la necesidad de que todos nuestros pueblos se beneficien del aumento de las oportunidades y los avances del bienestar que genera el sistema multilateral de comercio. La mayoría de los Miembros de la OMC son países en desarrollo. Pretendemos poner sus necesidades e intereses en el centro del Programa de Trabajo adoptado en la presente Declaración.” OMC, 2001, citado por Jaime Estay, 2010: 22)

La lógica de la ventaja comparativa y la especialización de la producción a nivel internacional está presente en las buenas intenciones de los organismos internacionales, pues se ha demostrado que el libre comercio favorece a los sectores que pueden hacer frente a la competencia internacional. Sin embargo, el sector agrícola es un sector tradicional y de baja productividad en los países en desarrollo y sus exportaciones están muy lejos de competir con las exportaciones de los países desarrollados, cuya producción es tecnificada y de alta productividad, tal y como se verá posteriormente en el comercio agrícola entre México y Estados Unidos, mediante el cual las empresas estadounidenses han logrado incrementar sus exportaciones y México ha pasado de una agricultura de autosuficiencia a una de dependencia.

4. Antecedentes de la agricultura en México

La agricultura fue una de las actividades más importantes, junto con la minería a principios del siglo XX, cuya característica principal fue la concentración de las tierras, a través del latifundio. El 1 por ciento de la población poseía el 97% de todo el territorio, mientras que el 3 por ciento de los pequeños propietarios mantenían en su poder el 2 por ciento de las tierras, y al 96 por ciento de la población sólo le correspondía el 1 por ciento de las tierras para el cultivo (Flores, 1961: 92). No obstante, el principal sector generador de empleo era la agricultura con alrededor el 68% del total en 1910.

Con la Revolución Mexicana se abrió el espacio para la devolución de las tierras para el cultivo a las comunidades rurales, lo que quedó establecido en la Constitución Política de 1917, en su artículo 27, en el cual se incluyeron los principios para resolver el problema agrario y fraccionar los latifundios a fin de crear la pequeña propiedad, restituir de tierras a los campesinos y crear los nuevos centros de propiedad agrícola. Sin embargo, el reparto agrario fue por etapas; al principio sólo fue de 167 936 hectáreas, con un promedio de 3.6 hectáreas por campesino. La tarea no fue fácil, debido que la nueva redistribución implicaba la indemnización de los antiguos propietarios en un plazo de 20 años a una tasa de interés de 5 por ciento (Tello, 2011), por lo que en los primeros años se repartieron tierras de baja calidad para el cultivo, con terrenos áridos y de temporal; además de nada servía tener la tierra sino se contaba con los recursos financieros para la compra de maquinaria y equipo para la producción agrícola.

No es sino hasta la Reforma Agraria de Lázaro Cárdenas que se da inicio a un mayor reparto de hectáreas (17 906 424) que benefició a 811,157 familias con 22 hectáreas promedio por campesino (Méndez, 2004). La Reforma incluyó la dotación de créditos para los productores, la asesoría técnica para el uso de maquinaria, y el empleo de métodos adecuados de cultivo. En términos de infraestructura se generaron obras de irrigación y de comunicaciones; así como la creación de campañas sanitarias para lograr mejores hábitos de vida en el campesino. De tal forma que la política agrícola de Cárdenas contempló la creación de

instituciones como el Banco Nacional de Crédito Ejidal, separado del Banco Nacional de Crédito Agrícola, cuya función del nuevo banco fue la concesión de créditos y ayuda técnica a los agricultores.

Como parte de la política agrícola se crearon en 1936 los Almacenes Nacionales de Deposito (ANDSA), la compañía Nacional Exportadora e Importadora Mexicana en 1937, cuya función era regular el mercado agrícola. En 1938 se crea la Confederación Nacional Campesina (CNC), que se constituyó en el mayor agrupamiento campesino, con 1,600 mil ejidatarios (Tello, 2011), con lo cual la Reforma Agraria logró la estabilidad política que México requería, aún y cuando no se logró liquidar el latifundio del país, en parte por el costo de las indemnizaciones que, además del gasto que la política agrícola demandaba profundizaron el déficit público que pasó de un 5.5 por ciento del PIB en 1936 a 15.1 por ciento en 1938, con las consecuentes presiones inflacionarias durante el período.

Sin embargo, la reactivación del campo con los créditos para la compra de maquinaria de la política cardenista hicieron posible el incremento de la productividad de la mano de obra en la agricultura, gracias a las obras de irrigación, el crédito al campo, su mecanización y su tecnificación (Tello, 2011), lo que permitió a la producción agropecuaria una mejor participación en el PIB, pues pasó de representar el 12.6 por ciento del PIB en 1940 al 14.8 por ciento en 1954, con una mayor participación en el PIB, el cual creció a una tasa de 6 por ciento promedio anual (Banco de México, 1958). Los principales beneficiados fueron los pequeños propietarios que recibieron parcelas con mayores superficies, de mejor calidad y muchos de ellos, con agua asegurada (Tello, 2011).

De ahí que, en el modelo de sustitución de importaciones, la alta productividad de la agricultura apoyó el desarrollo industrial hasta 1965 en donde ya se empezaban a dar muestras de debilitamiento por el rezago del sector agrícola, debido a que no se continuó con el apoyo que se dio al campo en la política agrícola establecida en el período cardenista. De 1940 a 1965 la agricultura creció a un ritmo acelerado, el cual no se ha vuelto a ver en el agro mexicano, mientras en 1940 la

agricultura representaba el 12.6 por ciento del PIB, para 1967 dicha participación se había reducido a 10.51 por ciento. La producción de granos como el maíz, el frijol y el arroz crecieron a tasas de alrededor el 65 por ciento promedio entre 1958- 1965 y ya para la década de los setenta su crecimiento fue de 7.5 por ciento para el maíz y el frijol y de 14 por ciento para el arroz (Tello, 2011).

Por lo que en la década de los setenta ya era notoria la distribución cada vez más desigual del ingreso, debido al cambio en la relación de precios relativos a favor de los bienes industriales en detrimento de los agrícolas, el descuido de la agricultura y de sus productos de exportación, lo que generó un incremento de las importaciones para hacer frente a la escasez de alimentos para la población rural quienes fueron los que cargaron con el costo del proceso de industrialización (Urquidi, 2005), la cual impulsó el crecimiento del PIB a tasas de alrededor del 6% en la segunda mitad de los sesenta y la década de los setenta, en las cuales la manufactura creció en 7.6 por ciento y el empleo en 2.4 por ciento en dicho sector. Los cambios en la producción se hicieron evidentes, se pasa de una fabricación tradicional al uso de tecnologías modernas, lo que transforma la forma de producir en las distintas industrias¹⁰.

Frente a los problemas de escasez de alimentos que se empezaron a dar a mediados de la década de los setenta y bajo la influencia de la Primera Conferencia Mundial de la alimentación, con un enfoque humanitario, se crea en México El Sistema Alimentario Mexicano (SAM), cuyo objetivo era buscar la autosuficiencia alimentaria a fin de reducir la pobreza y mejorar los niveles de nutrición de la población de bajos ingresos. Las acciones tomadas fueron el crecimiento de los precios de garantía y el subsidio a los insumos para apoyar a los productores. Sin embargo, los problemas de la deuda externa (Girón, 1995) pusieron fin

¹⁰ La industria automotriz se pasa del ensamble a la producción de automóviles y camiones con encadenamientos hacia atrás; en la construcción se pasó de las herramientas a la maquinaria y al uso de grúas. Los astilleros pasaron de los buques de carga a la producción de barcos para la pesca, se amplió la gama de productos químicos y farmacéuticos y la producción de bienes de consumo duraderos: TV, productos electrónicos, equipos de refrigeración (Urquidi, 2005).

a los subsidios a la agricultura y se dio paso a la instrumentación de los programas de ajuste del modelo neoliberal, orquestados por el Consenso de Washington.

Las políticas del ajuste estructural implementadas en el sector agropecuario desde 1983 tuvieron como base la liberalización y apertura comercial unilateral del sector, la reforma de la legislación agraria que suprimió la propiedad campesina ejidal y comunal, instituido por la Revolución mexicana, abriendo múltiples vías para el comercio de tierras y la concentración agraria. (Calva 2005, citado en, Calderón, 2016), disminución drástica de los subsidios a la producción, eliminación de los precios de garantía, retiro del Estado de la compra de cosechas y el abandono de su papel como administrador de empresas que intervenían de manera directa en el proceso productivo.

La apertura comercial comenzaba a crear un marco desfavorable para la producción agropecuaria con la reducción de los aranceles y los subsidios ya en 1a década de los noventa en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, con énfasis en instrumentos de mercado y liberalización comercial. La reforma agropecuaria se planteaba: 1. Desarrollar una agricultura de mercado con una intervención complementaria del Estado, 2. Generar productos de mayor valor agregado, 3. Promover la integración vertical y regional en la agricultura, 4. Fomentar las organizaciones y asociaciones entre los agentes productivos para aprovechar las economías de escala, y 5. Crear una política agrícola diversificada acorde a las características de cada región.

Con esta liberalización se pretendía: aproximar los precios de la agricultura a los internacionales mediante el desmantelamiento del sistema de protección estatal que controlaba los precios, la comercialización, el almacenamiento, las exportaciones y las importaciones de los productos agrícolas; reducir gradualmente los subsidios al campo; y separar las políticas de incrementos de la productividad agrícola con las políticas de reducción de la pobreza rural.

La liberalización de la agricultura también implicó la reforma al artículo 27 de la Constitución en 1991 a fin de liberar los derechos de propiedad del sector ejidal que los campesinos mantenían hasta entonces y mediante la cual se les prohibía rentar o vender sus tierras. Se esperaba que la reforma ejidal contribuyera al desarrollo del mercado de las tierras y ayudara a capitalizar las actividades agrícolas y con ello dar fin al reparto agrario y a la intervención del Estado en la producción agrícola, con lo cual la inversión pública en las actividades agropecuarias pasó del 10 por ciento del total en 1980 a sólo representar el 2% entre en el 2000 (Tello, 2011).

La liberalización del sector y los cambios en el artículo 27 constitucional prepararon el terreno para la apertura de la agricultura con la firma del TLCAN y su entrada en vigor en 1994, en condiciones de desventaja para los productores mexicanos, dados los niveles de tecnificación y de investigación y desarrollo de las grandes empresas transnacionales del sector agrícola estadounidense.

5. El sector agrícola en el TLCAN

La agricultura estadounidense registró los índices de productividad por trabajador más altos del mundo en 1985, gracias a la aplicación de maquinaria y técnicas modernas en la producción, lo que ha repercutido en el empleo en la agricultura en dicho país, el cual ha disminuido desde la década de los ochenta al pasar de ocupar 9.9 millones de personas en 1970 a 7.3 millones en 1987, lo que representaba el 3% de la población total. Las grandes exportaciones de granos lo sitúan en el primer exportador mundial en sector agrícola, lo que se traduce en una balanza comercial agropecuaria tradicionalmente superavitaria. El éxito de este comportamiento de la agricultura radica en su amplia dotación de recursos naturales, la aplicación de la tecnificación en el campo y el interés gubernamental de fortalecer la competitividad y proteger la rentabilidad de los agricultores (Gavaldón y Ceceñas, 1990: 1206).

Este interés gubernamental se ve en el peso histórico que tienen los subsidios para el sector, establecidos en la política agrícola, que comprende apoyo a los precios, complemento al ingreso, relación de

oferta y fomento de la productividad y la eficiencia del sector. De ahí que, aunque se estableció la reducción de los subsidios a la agricultura desde la Ronda de Uruguay, estos siguen incorporados a la producción de alimentos, a veces disfrazados, pero que sin duda repercuten en productividad y competencia internacional. Estados Unidos destinó alrededor de 306 mil millones de dólares en subsidios en el período 2008- 2013, con un incremento aproximado de 60% en la Ley Agrícola de 2014, cuyo monto ascendió a 489 mil millones de dólares para el período 2014- 2018. El destino de estos recursos tiene como prioridad el apoyo a la nutrición en un 80%, porcentaje superior al que se destinó en el período 2008-2013, con una ampliación en los rubros que hay que proteger (Correa y Catalán, 2019).

Las diferencias en los subsidios, respecto de los que el gobierno mexicano otorga al campo marcan una gran diferencia. Por ejemplo, en 1994, el apoyo que recibían los productores estadounidense por hectárea representaba un subsidio de 120 dólares con explotaciones promedio de 29 hectáreas; en tanto en México, en el mismo año recibía alrededor de 45 dólares por hectárea con explotaciones promedio de 1.8 (Correa, 2010).

Bajo estas asimetrías, la apertura pactada para México fue gradual y selectiva para productos sensibles, con plazos entre 10 y 15 años a partir de 1994. En un período de 10 años se eliminaría el arancel para pollo, papa, cebada y grasa de cerdo, entre otros; mientras que, para los productos de consumo básico como el maíz, el frijol y la leche se les fijó una protección de 15 años. En el maíz se estableció un arancel cuota en lugar del permiso previo de importación. El arancel se fijó en 198 % con una cuota libre de arancel de 2.5 millones de toneladas métricas por año, misma que aumentaría 3% cada año, lo que implicaba una protección para el sector, que no fue aprovechada por México, debido a que no se cobraron los aranceles de las importaciones fuera de cuota en los casos del maíz y el frijol (Correa, 2010) aún y cuando sabemos, estos productos son parte sustancial de la alimentación del mexicano.

Pero además, históricamente los países desarrollados y algunos en desarrollo, siempre han mantenido protegido el sector agrícola de la

competencia internacional, debido, por un lado, a que de él dependen una gran cantidad de empleos, pero además, en ningún otro país del mundo, el maíz, representa el sustento primordial de la alimentación. México no debió de permitir la entrada de importaciones desde Estados Unidos, debido a que representó un beneficio para sus productores¹¹ del “cinturón del maíz” y una pérdida para los productores mexicanos y para la sociedad en su conjunto, debido a las grandes importaciones de maíz transgénico, que más allá de las acusaciones a este tipo de granos (Correa y Catalán), los campesinos mexicanos han visto reducido su nivel de empleo y de ingresos, engrosando las filas de los grupos altamente vulnerables tanto por la pérdida de tierras, como por la falta de capacidad económica para satisfacer sus necesidades de consumo alimenticio.

Por otro lado, en la apertura al sector en el TLCAN, México tuvo restricciones con los cárnicos, la leche y los productos derivados de éstos¹², las cuales se verán más afectadas con el nuevo Tratado de Libre Comercio México- Estados Unidos y Canadá (T-MEC), no sólo por la protección de su mercado, sino por la mayor apertura que México tendrá que hacer a las importaciones de lácteos. Sin embargo, en el antiguo TLCAN, México no incluyó cláusulas de excepción como el maíz y el frijol y se aceptaron las altas cuotas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos.

La falta de visión del efecto multiplicador del sector agropecuario y su impacto sobre las industrias de insumos y las de transformación, quedó fuera en la negociación; además de la multifuncionalidad de este sector, por ser la base de la alimentación y de la soberanía alimentaria. Su

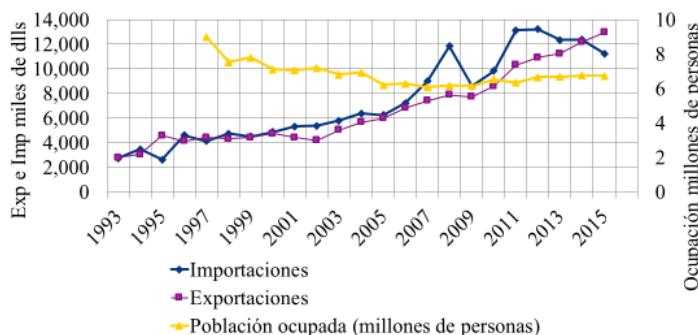
¹¹ Los estados de la Unión Americana que se han visto beneficiados y que forman parte del Cinturón del maíz por su cantidad histórica de hectáreas para la siembra son: Iowa con 140 mil hectáreas, Illinois con 12 mil hectáreas, Nebraska con alrededor de 10 mil hectáreas, Minnesota Minnesota con 8 mil hectáreas, Indiana con 6 mil hectáreas y Dakota del sur con 5 mil hectáreas (<https://farndocdaily.illinois.edu/2012/04/little-change-in-where-corn-is.html>)

¹² Estados Unidos, permitió la entrada a todas las flores y plantas de ornato –excepto rosas-, ganado bovino en pie, miel de abeja y nueces. En productos como pepino, berenjena, espárragos, melones, tomate tipo cereza, chícharos y sandía, la liberalización inmediata se aplicó sólo durante la parte del año en que México concentra sus exportaciones (Correa, 2010).

importancia como generador de empleos y divisas; así como su impacto social y la protección de la biodiversidad, entre otros, quedaron fuera de la visión de los negociadores (Gómez y Schwentesius, :53, citado por Correa, 2010) donde imperó la visión de los beneficios económicos a partir de la ventaja comparativa.

La apertura total del sector agropecuario en 2008 significó que quedaran libres de arancel el maíz, el frijol y la leche en polvo, junto con el jugo de naranja y el azúcar, lo que tuvo efectos en el comportamiento creciente de las importaciones agrícolas mexicanas, con una balanza agrícola en déficit desde entonces, después de que todavía en 1994 registró superávit (gráfica 1). Lo más preocupante es que el déficit se concentra en las importaciones de maíz, las cuales pasan de 5.5 millones de tonelada en el año 2000 a alrededor de 10 millones de toneladas en 2012.

Gráfica 1. Exportaciones, importaciones y población ocupada en el sector agropecuario

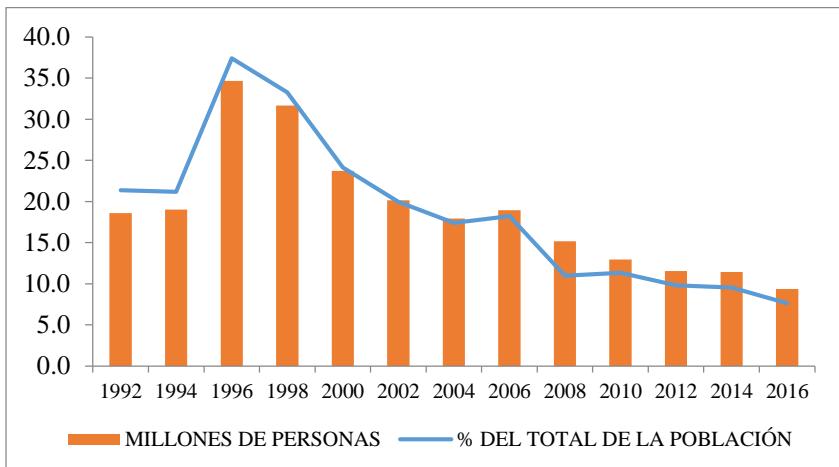


Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México

Esta misma situación se observa con las importaciones de trigo que pasan de 3 millones de toneladas en el año 2000 a 6 millones en 2012 (FAO, 2015) y que tiene efectos en la pérdida de empleos de la agricultura, al pasar de absorber alrededor 9 millones de personas en 1997, a sólo 6.7 millones en 2015 (gráfica 2), situación que se mantiene a la baja en 2019, debido a que concentra alrededor de 6.5 millones de personas, con una pérdida sobre el ingreso real de los trabajadores

(IMSS, 2016), con sus efectos en los niveles de pobreza en el campo, tal y como se verá en el siguiente apartado.

Gráfica 2. Población en situación de pobreza extrema en México



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Consejo Nacional de la Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

6. Combate a la pobreza en México

Las políticas de control del gasto público en los ochenta y de apertura de la agricultura en el TLCAN (1994) han roto las antiguas estructuras agrarias de auto subsistencia, con la desaparición del ejido, que expulsaron a una gran cantidad de mano de obra, sin crear otras formas alternativas de empleo¹³ y de alimentación de la creciente población rural, con la consecuente de pérdida de empleo en el sector agrícola y el crecimiento del empleo informal. La población económicamente activa (PEA) en el sector agrícola mexicano se redujo de 16.1 por ciento a 13.4 por ciento en el 2010, lo que representa la pérdida de empleos de alrededor 2.5 millones de pequeños ejidatarios, consecuencia de la

¹³ Un gran porcentaje de esta mano de obra desplazada de la agricultura ha encontrado acomodo en el empleo informal en las zonas urbanas o ha tenido que emigrar de manera indocumentada hacia los Estados Unidos, a fin de resolver los problemas de falta de ingreso y de una actividad que les permita asegurar el sustento a sus familias.

reducción de los subsidios a la producción, la pérdida de los créditos y la falta de asistencia técnica a la agricultura; además de la liberalización del mercado que ha provocado las importaciones de alimentos con precios más bajos (Calderón, 2014), gracias a los subsidios a la producción en Estados Unidos, que como vimos siguen presentes en la política agrícola estadounidense.

De ahí que, aunque se han generado programas de asistencia al campo orientados a compensar la pérdida de los ingresos, el resultado neto ha sido negativo, con un incremento de los niveles de pobreza, y una población campesina altamente vulnerable, lo que demuestra que el campo no soportó el peso de la competencia de productos estadounidenses y tampoco logró la asignación de los factores productivos, con un incremento de las inversiones y una reestructuración del empleo, a fin de que el empleo perdido en la agricultura, pudiese ser absorbido en los sectores exportadores. Por lo que ha sido la agricultura la que ha expulsado en mayor medida mano de obra, en términos relativos y es la que arroja las mayores pérdidas de los salarios, debido a la baja movilidad del trabajo y a que los otros sectores fueron menos trabajo intensivos (Rosenzweig, 2005, citado por Calderón, 2014).

De ahí que la puesta en marcha de este programa por la Secretaría de Desarrollo Social en el gobierno de Enrique Peña Nieto de 2012, se planteaba resolver los problemas de la pobreza a los que se enfrentaban 400 municipios del país. Los objetivos de la iniciativa retomaron en la retórica, los puntos de los ODM e incluso fueron más allá de éstos, entre los que figuran: 1. Cero hambre a partir de una alimentación y nutrición adecuada de las personas en pobreza extrema, 2. Eliminación de la desnutrición infantil aguda y mejora de los indicadores de peso y talla de la niñez, 3. Aumento de la producción de alimentos y del ingreso de los campesinos y pequeños productores agrícolas, 4. Reducción de las pérdidas post cosecha y de alimentos durante su almacenamiento, transporte, distribución y comercialización, 5. Impulso a la participación comunitaria y la movilización popular para la erradicación del hambre (Calderón, 2014).

Se articularon más de 70 programas gubernamentales, entre ellos, el Programa de Apoyo Alimentario con 4,224 millones de pesos, Seguro de Vida para Jefas de Familia con 400 millones de pesos y Pensión para Adultos Mayores con 26 millones de pesos. Para el logro de los objetivos se planteó una acción coordinada con todas las Secretarías y organismos como la Comisión de Pueblos Indígenas, el Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF) y el Instituto Nacional de las Mujeres (Calderón, 2014).

A este programa se suma la iniciativa del gobierno de Andrés Manuel López Obrador, a fin de resolver los problemas de pobreza en el campo con el programa “Sembrando vida”, el cual va dirigido a las poblaciones más vulnerables del campo y que abarca a distintos estados de la República¹⁴. Este programa otorga apoyo económico a aquellos campesinos que tengan un ingreso inferior a la línea de bienestar rural, también a los que sean propietarios o poseedores de 2.5 hectáreas disponibles para proyectos agroforestales. Los beneficiarios recibirán un apoyo mensual de 5 mil pesos, así como apoyos en especie para la producción agroforestal y acompañamiento técnico. Incluye a los supervisores de siembra de árboles para la reconstrucción del tejido social y el medio ambiente.¹⁵

Conclusiones

El avance tecnológico de los países desarrollados en la producción agrícola y los subsidios disfrazados al sector constituyen una clara desventaja para los países menos desarrollados pues no pueden competir en igualdad de condiciones no solamente en la producción agrícola, sino tampoco en áreas que pueden beneficiar directa o indirectamente este sector. De ahí que el sector agrícola mexicano debiera ser una de las prioridades en el nuevo T-MEC, debido al

¹⁴ Campeche, Chiapas, Chihuahua, Colima, Durango, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Morelos, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán.

¹⁵ (<https://www.nacion321.com/gobierno/eres-mexicano-checha-si-puedes-recibir-uno-de-los-9-apoyos-del-gobierno-de-amlo>).

desempleo en el sector, como consecuencia de las asimetrías en los niveles de desarrollo y de apertura comercial agrícola.

De ahí que los problemas de inseguridad alimentaria y de desnutrición crónica en México se deben a la baja productividad del sector agrícola, como consecuencia de limitaciones institucionales y tecnológicas, así como a la escasez de reservas alimenticias a causa de cambios en las condiciones climáticas y a la falta de empleo y de ingresos en las poblaciones rurales y urbanas, “que son al mismo tiempo la causa y la consecuencia de la inseguridad alimentaria de la población más vulnerable” (Calderón, 2014: 221)

Ningún gobierno puede basar la alimentación de su sociedad a partir del mercado externo. Por lo que el objetivo de desarrollo y combate a la pobreza no puede cumplirse en tanto no se genere un modelo alternativo de agricultura y políticas comerciales que faciliten a sus ciudadanos el derecho a la alimentación.

Referencias

- Caderón Salazar, Jorge Alfonso (2014), 20 años del TLCAN pp. 307.
- Calva, José Luis, (1998). “El papel de la agricultura en el desarrollo económico de México: retrospección y prospectiva”. Vol. 30, México, UNAM.
- Correa Serrano Ma. Antonia (2010), “Del Tratado de Libre Comercio a la Alianza de Seguridad y Protección para América del norte” en Producción Económica 2006-2010, ed. UAM-Xochimilco, México.
- Correa S., Ma. Antonia y Catalán S., Enrique (2018), “La apertura comercial al sector agrícola y empresas transnacionales. Implicaciones para el desarrollo” en Corona Juan Manuel y Buendía Angélica (coordinadores) Desigualdad y pobreza UAM / Bonilla Artiga Editores, 1^a Edición, México.
- Estay Jaime (2010), “Organización Mundial de Comercio. <La agenda del Desarrollo y sus implicaciones en Jaime Estay y Ma. Antonia Correa Serrano (coordinadores). La agenda global en los organismos internacionales, 1^a ed., UAM-X—BUAP, México.
- FAO, (2015), “70 años de la FAO 1945- 2015) FAO, (2015). El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2015. En línea <http://www.fao.org/3/a-i4646s.pdf>.

- Garaldon E. Enrique y Cenceñas E. Javier (1990), “La Política Agrícola De Estados Unidos” en Comercio Exterior, volumen 40, N° 12 México, diciembre, pp.1204- 1215.
- Girón, Alicia (1995), Fin de Siglo y Deuda Externa: Historia Sin Fin, Argentina, Brasil, México, IIE.
- Gómez C. Miguel Angel y Schwentesius, Rita (2004), “Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario: evaluación a diez años” en Rita Schwentesius, et al, ¿El campo aguanta más?, Segunda Edición CIESTAAM y la Jornada, México, págs. 265.
- Lal Das, Bhagirath (2004). La OMC y el Sistema Multilateral del Comercio. Pasado, presente y futuro, Icaria Editorial. Barcelona.
- Méndez M., José Sivestre (2004), Problemas económicos de México, Mc Graw Hill, México.
- Tello, Carlos (2011). Estado y desarrollo económico: México 1920-2006, UNAM, México.
- Urquidi, Víctor L. (2005), Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina, FCE.

<https://www.nacion321.com/gobierno/eres-mexicano-checha-si-puedes-recibir-uno-de-los-9-apoyos-del-gobierno-de-amlo>

Páginas de internet

https://elpais.com/diario/1984/04/16/sociedad/450914404_850215.html)

Consejo nacional de la Evaluación de la Política de Desarrollo Social

<https://www.coneval.org.mx/Medicion/EDP/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-la-pobreza-1990-2014-.aspx>

<https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>

Recibido: Octubre, 2018
Aceptado: Enero, 2018

Economía Política de la Economía Ambiental

Political Economy of Environmental Economics

Adriana Mitanni Cruz Cruz¹

Resumen

Las organizaciones internacionales, alarmadas por la devastación de las reservas naturales, se han encargado de elaborar políticas económicas de cuidado ambiental. Dichas políticas se formulan en el marco de la economía neoclásica, que más allá de proponer soluciones multidisciplinarias que prevengan, reviertan y combatan los daños, se han encargado de ponerle precio a la explotación desmesurada de los recursos.

Palabras clave: economía ambiental, recursos naturales, economía ecológica, sobreexplotación, economía neoclásica, política económica, valorización, ecosistema, agentes contaminantes, agentes contaminados.

Clasificación JEL: Q56, Q57

Abstract

International organizations, alarmed by the devastation of natural reserves, have been responsible for developing economic environmental care policies. These policies are formulated within the framework of the neoclassical economy, which, beyond proposing multidisciplinary solutions that prevent, reverse and combat damages,

¹ Maestra en Economía por la FES-Aragón, UNAM y docente de la misma institución.

have been charged with putting a price on the excessive exploitation of resources.

Key words: environmental economics, natural resources, ecological economy, overexploitation, neoclassical economics, economic policy, valorization, ecosystem, pollutants, contaminated agents.

1. Introducción

La economía ambiental y la economía ecológica son conceptos que pueden ser interpretados de manera semejante, pero que, al analizar el trasfondo de cada uno de ellos, se encuentran notables diferencias en lo que respecta al campo de la economía.

Nicholas Georgescu, fue de los primeros en relacionar la economía de los recursos naturales con conceptos multidisciplinarios como la entropía y la termodinámica. Analizó la economía relacionada con los ecosistemas a través de otras disciplinas y dentro de un todo. Por otra parte, Ronald Coase, antecedido por Pigou, analiza la economía ambiental desde un punto de vista puramente económico, en donde lo único que hace diferente a los recursos naturales del resto de las mercancías es la asignación de valor al ecosistema.

Las organizaciones internacionales, alarmadas por la devastación de las reservas naturales, se han encargado de elaborar políticas económicas de cuidado ambiental. Dichas políticas se formulan en el marco de la economía neoclásica, que más allá de proponer soluciones multidisciplinarias que prevengan, reviertan y combatan los daños, se han encargado de ponerle precio a la explotación desmesurada de los recursos.

Valorizar el daño y negociar en qué medida se deber contaminar en términos de valor monetario, es una opción poco viable para combatir la acelerada devastación del ecosistema. A continuación, se describen las políticas económicas que han seguido las organizaciones internacionales como la OCDE, el BM, la OMC, entre otras. La finalidad de tal descripción es poner en evidencia la poca viabilidad de

estas medidas en un contexto en el que es urgente encontrar una solución al deterioro ambiental.

2. Los postulados neoclásicos para la Economía Ambiental

En cuanto se establecen los conceptos de economía ambiental y la llamada economía o economía ecológica se plantea una diferencia entre los postulados de la economía neoclásica y el resto de las disciplinas; de manera que sale a relucir la divergencia entre la teoría económica neoclásica y la realidad.

De acuerdo con Enrique Leff la economía ecológica propone integrar a la economía como un subsistema que opera dentro de un proceso más amplio, en donde se incluyen condiciones biogeoquímicas y ecológicas de la producción (Leff, 2004). De esta manera la economía ecológica se refiere a la incorporación del ser humano y el *homo economicus* a un entorno natural que involucra otras disciplinas.

De manera totalmente diferente, la economía ambiental es la interpretación neoclásica del comportamiento del ambiente en un entorno económico. Mucho del concepto actual es una extensión de los modelos de crecimiento económico sectorial en donde la producción tiene insumos agotables y rendimientos constantes a escala, que emplean funciones de producción de elasticidad de sustitución constante (CES)². El modelo de Solow es un ejemplo de ello, suponiendo que el progreso tecnológico aumenta las posibilidades de sustentabilidad en una economía, se deduce que el agotamiento de cualquier recurso natural no es un problema, ya que el ingreso obtenido de la explotación del recurso se invierte y mantiene constante el valor de la riqueza nacional; de este supuesto se deriva la conocida Regla de Hartwick, plasmada en “Intergenerational Equity and the Investment of Rents from Exhaustible Resources” (1977), dicha regla menciona que todas las rentas que provienen de la extracción de recursos naturales deberían reinvertirse en otra forma de capital humano o físico, es decir,

² CES

una compensación de la explotación de los recursos no renovables con recursos reemplazables. Sin embargo, los primeros atisbos de la economía ambiental emanaron de la publicación de Harold Hotelling en “*Journal of Political Economy*” (1931), la denominada regla de Hotelling menciona que el propietario de los recursos pondrá un precio a la tasa de extracción del recurso y su horizonte óptimo con el objetivo de maximizar el beneficio futuro de la explotación.

“La economía ambiental se basa, entonces, en los mismos conceptos y presupuestos básicos de la teoría neoclásica, que concentra el análisis sobre la escasez, y donde los bienes son valorados según su abundancia-rareza, de tal manera que cuando se trata de bienes escasos, éstos son considerados bienes económicos, mientras que cuando son bienes abundantes, no son económicos.” (Chang, 2005).

Por lo tanto, la **economía ambiental se enfoca en el estudio de la valorización en términos monetarios de los recursos naturales y el medio ambiente.**

La economía vista desde el punto de vista de la teoría neoclásica, pinta un panorama donde los recursos son escasos, los productores y consumidores desean maximizar su utilidad o beneficio siempre dentro de su restricción presupuestaria e incluyendo sus preferencias. Su teoría del valor reside en un equilibrio donde los compradores y los vendedores están de acuerdo en el precio fijado, pero ¿qué ocurre cuando hay que fijar un precio al ecosistema?

En su libro *Economía Ambiental*, Yu Chang menciona que los economistas neoclásicos perciben el medio ambiente (que antes era abundante) como un recurso escaso al que se le puede atribuir un valor y se le puede gestionar como si fuese cualquier recurso escaso. (*Íbid.* 179)

“Según la teoría económica basada en la microeconomía neoclásica, el problema del medio ambiente, específicamente la contaminación, es un caso típico de externalidad negativa que puede ser también denominada de “costo externo” o “deseconomía externa”. Para que esto ocurra, dos condiciones han de ser observadas: 1) la actividad de un agente (contaminante) causa una pérdida del bienestar en otro agente; 2) esta

pérdida de bienestar no es compensada (la víctima no recibe una cuantía equivalente al valor de los daños sufridos).” (Hinostrosa, Sinclair, 2000).

Al economista Arthur Pigou se le atribuye una de las principales políticas de la economía ambiental. Pigou nunca mencionó al medio ambiente de una manera explícita, sin embargo, sus escritos acerca de las externalidades y los costos privados que pasan a ser costos sociales toman un papel importante cuando se mencionan el “Polluter’s Pays Principle”³ o “Contaminador – Pagador”. El papel del estado en el control de las “externalidades” y la formalización de los costos dentro de un sistema económico dieron lugar a la incorporación del medio ambiente al mercado.

A pesar de no ser partidarios de la intervención del Estado en la economía, los economistas neoclásicos han adoptado el principio “Contaminador – Pagador” como una alternativa para valorizar al medio ambiente. Sin embargo, la escuela de Chicago impulsó otra corriente a través de Ronald Coase⁴, quien en su libro *El problema del costo social* desmiente el principio planteado por Pigou. Para Coase existe un equilibrio entre los costos sociales y los costos privados. El que contamina paga, pero también el contaminado tiene que pagar para que el contaminador esté motivado a reducir sus niveles de contaminantes, todo dependerá de quién es propietario del entorno afectado. Coase reduce la complejidad de valorizar el ambiente en una negociación entre las partes involucradas (el contaminador y el contaminado), siempre antecedida de los derechos de propiedad privada. De esta manera, deja de lado las consecuencias de la sobreexpplotación de recursos y la devastación de las áreas naturales,

³ Se traduce en la obligación de responder por un daño causado al medio ambiente, aunque no haya habido intención de causarlo. Muchos países del mundo han hecho valer este principio, pues existe una legislación clara que permite a los ciudadanos acudir a tribunales en busca de justicia ambiental. (Forbes, 2017).

⁴ Ronald Coase, economista y abogado de la Universidad de Chicago. Ganador del Premio Nobel de Economía en 1991 por sus escritos sobre los costos de transacción y los derechos de propiedad.

para centrarse únicamente en la eficiencia de la solución, mediante un pago en términos monetarios en la que las partes lleguen a un acuerdo.

Coase propone la privatización total del medio ambiente en pro del cuidado de este, explica que los bienes públicos (que son de todos y no son considerados propiedad privada) no son protegidos por nadie debido a que nadie quiere hacerse responsables de las externalidades positivas o negativas que se dan en él. De acuerdo con su escrito *The Problem of Social Cost 1960* Coase propone la privatización total del medio ambiente para que así pueda ser considerado como parte del mercado y seguir las leyes y postulado que se enmarcan en la teoría económica neoclásica.

3. Las políticas ambientales

De acuerdo con los postulados neoclásicos y a la postura de Economía Ambiental encabezada por Coase, los costos sociales difieren de los costos privados, el agente contaminar no repara los daños por iniciativa propia, siempre espera a ser condenado o motivado económicamente para hacerlo. Es así como la intervención estatal se considera dentro de la teoría económica vista como una empresa que exige o motiva el pago de compensaciones por daños a la sociedad.

“La mano invisible del mercado no consigue alinear los intereses individuales o empresariales con los agentes en general... Los gobiernos necesitan intervenir para alinear los costos privados con los de la sociedad como un todo.” (Cairncross, 1992)

Al considerarse como una empresa, el Estado se convierte en propietario de los bienes sociales y establece un costo social, en el que nunca se pierde de vista el postulado de propiedad privada. En este contexto el Estado instituye instrumentos de regulación dentro de un marco de economía de mercado.

Existen varios tipos de políticas en las que el Estado se vuelve rector del costo social que provocan los contaminantes.

De acuerdo con la OCDE las primeras políticas de “Comando y Control” se pusieron en marcha a través de:

1. Establecimiento de límites de emisiones de gases contaminantes.
2. La exigencia de maquinaria de producción amigable con el ambiente (control de equipos).
3. Control de contaminantes en los procesos de producción.
4. Estimulación fiscal en la creación de productos limpios.
5. Restricción de contaminantes en determinados horarios en áreas de gran concentración poblacional y alta producción de contaminantes ambientales.
6. Control en el uso de recursos naturales mediante cuotas de extracción. (Muzondo, 1990)

La aplicación de estas políticas establecidas desde el año de 1990, pretendía contar con el apoyo de los organismos internacionales y los países miembros de dichos organismos.

Estos mecanismos fueron insuficientes a medida que el deterioro ambiental se fue intensificando, por lo que fue necesario instaurar nuevas prácticas que, bajo el mismo principio de propiedad privada, se encargaran no solo de castigar sino de prevenir las malas prácticas a través de invertir en educación ambiental, campañas de concientización y desarrollos tecnológicos a largo plazo.

La OCDE pronostica que en el año 2050 la población crezca a un total de 9 mil millones de personas, la economía mundial crecería cerca de cuatro veces que la actual y con ello la explotación de los recursos naturales y la demanda de energéticos. (OCDE, 2012) Más allá de las consecuencias humanitarias y sociales que puede generar el deterioro ambiental, la verdadera causa que preocupa a las grandes organizaciones es el impacto económico de la sobreexplotación y el embate que tendrá en las variables económicas reales.

Con una evidente falta de eficiencia en las políticas de comando y control, la OCDE propuso instrumentos basados en la economía ambiental de corte neoclásico. De acuerdo con este enfoque se sugiere la implementación de impuestos ambientales cuyo principio es

provocar que sea más costoso contaminar que optar por alternativas verdes además de general ingresos fiscales para financiar otros proyectos. La asignación de valor y precio a los bienes naturales es otra sugerencia del modelo al control de la devastación ambiental; en la mayoría de los países este control ya existe siendo el agua el principal y mejor ejemplo de valorización de los recursos. La eliminación de subsidios que atentan contra el medio ambiente, el endurecimiento de las leyes y el aliento de la innovación en materia ecológica son otros instrumentos diseñados para frenar el rápido avance de la mancha ambiental del planeta, no obstante, todas las medidas están orientadas al poner un costo a los contaminantes, más allá de tratar de revertir o frenar los efectos del desgaste ambiental.

Otro instrumento de protección al ambiente fue el llamado de “incentivos” en el que se estimula al agente contaminante a considerar los costos sociales, a través de incentivos fiscales o de inversión. Es importante destacar que este instrumento es solamente una extensión de las políticas de control. Los incentivos se clasifican en dos importantes clasificaciones económicas: los subsidios y las tasas. (Cropper, 1992).

A través de estos mecanismos, el Estado, que en la perspectiva neoclásica actúa como una empresa en pro del costo social, se encuentra en una situación compleja de administración de los costos sociales del medio ambiente, pues gran parte de los recursos son bienes sin propiedad privada que deben ser administrados y el estado se ve implicado en una problemática de asignación de precio al costo social.

4. Administración y fijación de precios de recursos no renovables

Dentro de un contexto neoclásico de mercado abierto, existen fallas en las que reflejar los verdaderos costos sociales en la asignación de precios de los recursos se vuelve un problema de gran magnitud para la empresa (el Estado) que negocia la explotación y el manejo de estos.

Cuando el precio negociado es muy bajo, aumenta la demanda en relación con la que existiría si los precios estuvieran regidos por el costo marginal social y no por el costo marginal privado.

En la mayoría de las ocasiones, el Estado mantiene el precio de los recursos por debajo del costo marginal social, con la finalidad de mantener al agente contaminante produciendo en su territorio e incrementando el valor de su Producto Interno Bruto. Se generan subsidios a productos especialmente dañinos como la energía eléctrica, los pesticidas y los combustibles fósiles.

La negociación entre el estado y los agentes contaminantes es exitosa cuando se establece un costo social por debajo del privado y en el corto plazo la producción del país negociador se incremente e incentiva su crecimiento económico, sin embargo, en el largo plazo la sobreexplotación de recursos volverá decreciente no solo la producción, sino también la calidad de vida de los agentes contaminados.

“Si el objetivo de la sociedad es perpetuarse en el tiempo, progresando y tratando de maximizar el bienestar; tendrá que ser eficiente en la administración de los recursos. La extracción, la sobreexplotación de los recursos renovables y la cantidad de residuos en el ambiente deberán realizarse a niveles que permitan la satisfacción de las necesidades presentes y las generaciones futuras.” (Reig, 1994).

Tanto Pigou, como Coase y los economistas que han hecho referencia a la economía ambiental, desde el punto de vista neoclásico, señalan que la preservación del ambiente y los recursos naturales está considerada dentro del concepto de la teoría económica nombrado como “externalidad”. Este concepto implica que los agentes contaminantes no consideran los daños al ambiente como un costo de producción dentro de su plan de negocios.

“El valor de los recursos naturales y ambientales no se traslada a los precios porque no están definidos los derechos de propiedad. En el mercado, los recursos naturales adquieren valor para la comunidad en tanto satisfagan necesidades presentes y futuras. El mercado no

interviene para dar valor a los bienes cuando ellos están fuera de su esfera, al no conocerse la titularidad de estos". (*Íbid*, p. 208)

La teoría económica ha formulado modelos para la asignación de precios a recursos no renovables dentro de la estructura de mercado. Como es de esperar, la asignación de precios neoclásica, a través de la Regla de Hotelling (1931) se enmarca por una serie de supuestos:

- Se conoce la cantidad exacta de recursos disponibles
- Los costos de extracción son nulos
- Existe competencia perfecta
- El precio de los recursos está en función del tiempo

La regla se basa en la decisión que toma el agente contaminante sobre la explotación del recurso natural en el presente o la preservación de este y extracción en el futuro.

Extraer el recurso no renovable en el presente, incrementa la producción y la generación de activos. Si se colocan en el mercado generarán ganancias a través del consumo y los intereses. Por otra parte, dejar los recursos en la tierra también generará ganancias bajo el conocimiento de que son recursos no renovables y bienes escasos que aumentarán su valor a medida que incremente su nivel de escasez. En otras palabras, el agente tiene que elegir entre el valor actual del activo si se extrae y se vende y el futuro aumento de valor del bien si se dejan sin explotar. Para ambos casos existe una tasa creciente de precios.

Actualmente, la regla de Hotelling sigue jugando un papel importante en la determinación de precios de un recurso no renovable, aún con los supuestos absurdos e ilusorios que este implica. El Informe sobre el Comercio Mundial 2010, que presenta la Organización Mundial del comercio todavía explica la conjugación de la Regla de Hotelling con la teoría del comercio internacional de Heckscher-Ohlin para la asignación de precio y valor a los ecosistemas. Poniendo como hipótesis que la teoría económica de corte neoclásico es capaz de formular una teoría del valor para los recursos no renovables.

5. Indicadores ambientales

Bajo la perspectiva del enfoque neoclásico de cuidado ambiental, la OCDE creó una serie de indicadores “verdes” mediante los cuales se puede evaluar, comparar y analizar el progreso o retroceso de las naciones al enfrentarse a las políticas de cuidado ambiental. Los indicadores obedecen a principios básicos de contabilidad y al modelo llamado “*pressure-state-response*” o presión-estado-respuesta; en dicho modelo se estudia la productividad de los recursos, el crecimiento de la población, el control de la producción y el consumo y la sustentabilidad de las naciones.

Un total de cinco grupos de índices componen el estudio de la llamada economía verde: La productividad ambiental, la base de bienes naturales, la dimensión ambiental de la calidad de vida, las oportunidades económicas y respuesta de las políticas y el contexto socioeconómico y las características de crecimiento.

1. Productividad ambiental y de recursos de la economía, en este rubro se mide la productividad de la energía y el carbón, de los recursos materiales, el agua y la productividad multifactorial en términos cuantificables.
2. La Base de bienes naturales contempla la conservación de las reservas renovables de recursos hídricos, forestales, pesqueros y no renovables como los recursos mineros la biodiversidad y los ecosistemas.
3. La dimensión ambiental de la calidad de vida, se integra por datos relacionados con la salud y riesgos ambientales.
4. Las oportunidades económicas y respuesta de la política implican la innovación y tecnología, los bienes y servicios ambientales, los flujos financieros internacionales, los precios y transferencias y las normas y enfoques de gestión.
5. El contexto socioeconómico y las características de crecimiento se componen de indicadores de crecimiento económico (PIB, inversión, ahorro, etc.), mercado laboral,

educación, empleo, ingreso, tamaño de la población y algunos patrones sociodemográficos.

Uno de los principales obstáculos de los indicadores verdes es la pérdida de información en el proceso de medición y la existencia de sectores de la economía en donde la emisión de contaminantes y la pérdida de recursos naturales es incuantificable. Un inconveniente más de la existencia de este tipo de medición es que no existe una medida universal, ya que las condiciones ambientales de cada país son diferentes, por lo que es necesario adecuar los indicadores teniendo en cuenta los factores de política económica, de producción, consumo, innovación y tecnología de cada territorio.

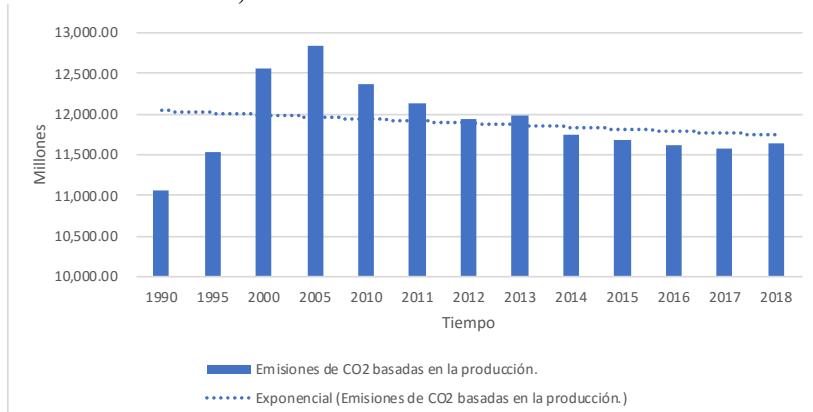
La aplicación de los indicadores en la mayoría de las regiones de América Latina y el Caribe tiene enfoque de corte práctico y dinámico, a razón de la inexistencia de sistemas de control y medición estadística.

En un intento de mejorar la cuantificación de la información ambiental, se creó el Sistema de Contabilidad Ambiental y Cuentas Económicas Integradas (SCAEI), utilizado por la Organización de las Naciones Unidas para medir el progreso del daño ambiental por país integrante la de la comunidad.

A continuación, se muestra la información de algunos de los indicadores verdes vigentes y su evolución en los últimos años.

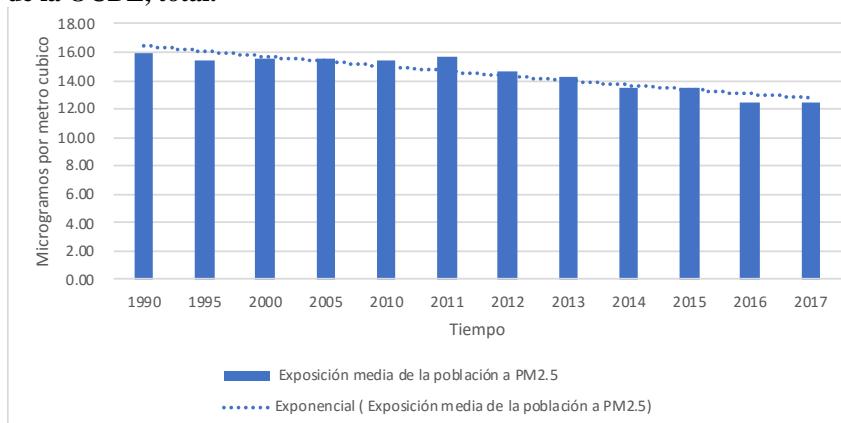
En la gráfica se pude observar como la tendencia a la disminución de las emisiones de CO₂ en los países miembros de la OCDE a partir de 2005, cuando la mayoría de los países integrantes endureció las medidas fiscales y estableció políticas de valor a los contaminantes.

Gráfica 1. Emisiones de CO2 basadas en la productividad de países miembros de OCDE, total.



Elaboración propia con datos de la OCDE.

Gráfica 2. Exposición media de la población a PM 2.5 de países miembros de la OCDE, total.



Elaboración propia con datos de la OCDE.

El total de partículas suspendidas (PM) muestran la cantidad promedio de gránulos sólidos y diminutos dispersos en la atmósfera como resultado de la contaminación provocada por el hombre como los es la quema de carbón, la emisión de dióxido de carbono por las grandes fábricas, aunque también puede ser por causas naturales como actividades volcánicas. Actualmente se utiliza el índice PM2.5 que

detecta los contaminantes producidos por vehículos, incendios y quemas de materiales contaminantes. La Organización Mundial de la Salud (OMS) ha establecido recientemente en sus nuevos Valores Guía la recomendación de utilizar como indicador los PM2.5 considerando la concentración de partículas materiales en el aire de diámetro inferior a 2,5 micras.

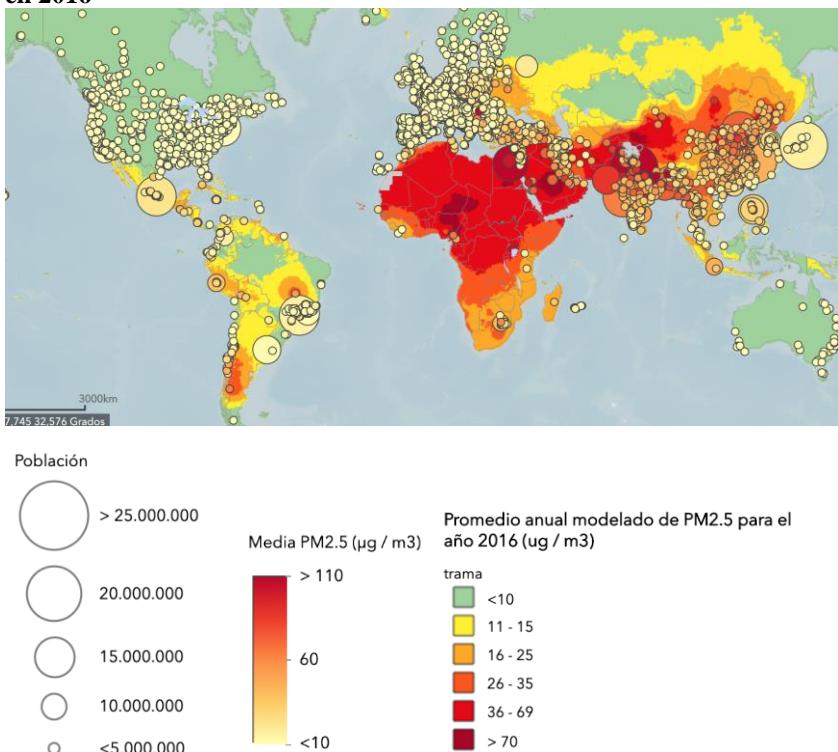
El mapa que se muestra a continuación muestra la mancha ambiental que tiene el mundo medida en índice PM2.5 y la población respectiva de cada localidad. En 2016 la zona de África es la que presenta mayor índice promedio de contaminantes y la media mundial se ubica entre 10 y 110 ug/m³. De manera muy superficial, se puede observar como China, el principal centro productivo del mundo es un gran punto de emisión de contaminantes PM2.5.

El nivel de concentración ug/m³ mínima es de 10 debido a que se ha demostrado que a partir de esa medida la exposición a cáncer pulmonar y cardiopulmonar aumenta su probabilidad en el largo plazo. Bajo esa perspectiva, la situación por la que atraviesa el mundo es altamente preocupante pues más del 50% del globo se encuentra por encima del nivel aceptable de PM 2.5, lo que está ocasionando un incremento en índice de mortalidad.

La exposición de la población a los contaminantes PM2.5 ha logrado reducirse en los últimos 7 años, sin embargo, el descenso de este indicador no se puede atribuir en su totalidad a las medidas de control ambiental promovidas por las organizaciones internacionales, pues existió una coincidencia con la desaceleración de la producción derivada de la crisis de 2008. El número sigue en descenso de manera paralela al largo periodo de estancamiento que enfrenta el modelo neoclásico de crecimiento.

En contraste al descenso del número de contaminantes se observa una tendencia creciente en el porcentaje de mortalidad por exposición al ozono ambiental, como resultado de la desmesurada explotación de los recursos de finales del siglo pasado.

Gráfica 3. Mapa Mundial de Población y Partículas Suspendidas PM 2.5 en 2016



Fuente: Organización Mundial de la Salud.

Es demasiado pronto para poder evaluar los resultados de las políticas ambientales sugeridas por las organizaciones internacionales, debido a que la disminución de los contaminantes puede ser explicada por las consecuencias de la crisis de 2008 en materia de producción. Los indicadores y políticas ambientales cuantificables y la valorización de los contaminantes pueden funcionar como un incentivo para la preservación del ambiente, pero es incierto que mitigue el problema, dado que las empresas con los recursos suficientes para sustentar las multas seguirán contaminando, deforestando y asumiendo el costo monetario y social de incrementar su producción.

6. La institucionalización de la Economía Ambiental

Aun con la perspectiva de libre mercado y no intervención estatal, el economista neoclásico R. Coase reconoció la necesidad del estado como una de las partes negociadoras en la determinación de los costos sociales y privados de los recursos naturales.

“El punto de partida de la economía neoclásica para justificar una posible intervención pública es encontrar un fallo de mercado: externalidades o bien público del medio ambiente. Ante este fallo que provoca ineficiencia, los neoclásicos estudian posibles correcciones.” (Caballero 2002).

La institucionalización de la economía ambiental es de alguna manera una “corrección” a las fallas del mercado generadas por la asignación de precios y costos a las externalidades, sin embargo, esta solución no es del agrado de los economistas neoclásicos que señalan que por ningún motivo debe haber regulación. Pero la implementación de las políticas ambientales establecidas por organismos internacionales como la OCDE y la OMC obligan a que el marco institucional de cada país establezca normas que le den forma a las propuestas de prevención y cuidado del ecosistema.

“De hecho, una política económica ambiental neoclásica se mueve en el campo de la economía normativa, al idealizar el mundo real y no incorporar las instituciones y los costes de transacción” (Dixit, 1995)

“La economía neoclásica ambiental se edifica sobre una versión estrecha del paradigma del exencionalismo humano, y considera a la especie humana como algo excepcional fruto de su herencia genético-cultural y asumiendo la irrelevancia del entorno biofísico. Una perspectiva neoinstitucionalista asume también este paradigma, pero lo hace de una forma más íntegra al desarrollar la importancia de los factores sociales y culturales como principales determinantes de los asuntos humanos.” (*Óp. Cit.* Caballero, p. 9)

La propuesta de la economía ecológica, desde un punto de vista multidisciplinario, es una alternativa a la economía ambiental que se

estudia solo como una imperfección en el mercado y un problema económico de asignación de precios.

La economía ecológica surge entre la década de los 70's y 80's como respuesta a la crisis ambiental que comenzaba a apreciarse como un problema grave y también como respuesta a los postulados de la economía ambiental. No obstante, el antecedente histórico de la economía ecológica subyace en la corriente del pensamiento económico conocida como fisiocracia, que reconoce al trabajo derivado de la actividad agrícola como el único trabajo productivo, dando paso al pensamiento de que la naturaleza y el trabajo humano son la única forma de valor.

La economía ambiental del enfoque neoclásico establece que las relaciones se llevan a cabo dentro de un sistema cerrado en el que los bienes y servicios ofrecidos por las empresas son adquiridos por las familias, mismas que ofrecen factores productivos a las empresas para producir los bienes que les serán vendidos nuevamente. Por su parte la economía ecológica esboza un sistema abierto que recibe del exterior energía solar y recursos naturales para la producción de bienes y servicios, que en su proceso de creación expulsan residuos materiales al exterior y esos bienes son comprados por las familias que al emplear maquinaria o explotar los bienes materiales adquiridos generan dióxido de carbono o calor disipado al exterior.

Otra diferencia y crítica de la economía ecológica a la economía ambiental es el postulado neoclásico de la convertibilidad materia-precio, éste principio establece que existe una correspondencia de precio a un bien material de cualquier tipo, así sea un recurso no renovable. La idea de establecer un precio a los recursos no renovables es un tema muy criticado por la corriente ecológica, pues aseguran que con el precio establecido no es suficiente para reemplazar el verdadero valor de un recurso escaso.

La economía ecológica plantea un modelo diferente al neoclásico al involucrar una interrelación con el entorno. La corriente institucionalista se ha identificado con el uso del concepto ecológico, pues asegura que existe una necesidad de políticas económicas que

organicen la utilización eficiente de los recursos y la sustitución de recursos no renovables por otros que si lo sean, de ahí la idea de que el desarrollo de I+D⁵ y el impulso tecnológico en Ciencia y Tecnología jueguen un papel más importante que una discusión que únicamente implica una teoría del valor.

A pesar de que los conceptos suelen ser objeto de confusión, la diferencia entre economía ambiental y ecológica es más que substancial debido al principio sobre el que se establece cada una, mientras que la primera se rige bajo todos los conceptos y reglas del mercado, la segunda se vincula más con las leyes físicas y naturales. Dicho de otra manera, la economía ambiental busca que los recursos no renovables tengan un precio de explotación en el mercado, el cual esperan que sea capaz de reemplazar el vacío ambiental provocado, por otra parte, la economía ecológica busca la creación de políticas económicas para reducir el grado de explotación, reemplazar los recursos no renovables utilizados y encontrar sustitutos perfectos a ese tipo de mercancías.

Conclusiones

Es importante destacar que la existencia e importancia del estudio de la economía ambiental y la economía ecológica, por sí mismo, es un progreso en la carrera que libra la humanidad contra el agotamiento de los recursos naturales y el deterioro del ambiente con todo lo que eso implica. Aunque ambos enfoques presentan debilidades en lo que respecta a las medidas y aplicaciones, cabe destacar que en lo últimos años la preocupación por el deterioro ambiental ha hecho que ambas propuestas se fusionen en la aplicación de políticas y medidas restrictivas. No obstante, la corriente neoclásica ha dominado en todas las esferas económicas, por lo que la economía ambiental que vislumbra a los recursos naturales no renovables como cualquier otro bien reemplazable sigue encabezando y dominando la lucha contra la devastación ambiental, confiando en que el mercado establecerá un

⁵ I+D: Parte del gasto invertido en Investigación y desarrollo. (CEPAL)

precio justo para hacer frente al agotamiento de los medios de producción naturales, escasos y en proceso de agotamiento.

Lo que parece no entenderse en su totalidad es que los recursos no renovables, no vuelven a existir aunque se reinviertan en capital reemplazable. El agua se agota, los bosques desfallecen, las minas se vacían y el aire se vuelve cada vez más difícil de respirar, aun cuando se ponga un precio a cada contaminante. La producción y la explotación siguen siendo el hilo conductor de la economía neoclásica y por lo tanto de la economía ambiental.

“La economía neoclásica ambiental se edifica sobre una versión estrecha del paradigma del exencionalismo humano, y considera a la especie humana como algo excepcional fruto de su herencia genético-cultural y asumiendo la irrelevancia del entorno biofísico. Una perspectiva neoinstitucionalista asume también este paradigma, pero lo hace de una forma más íntegra al desarrollar la importancia de los factores sociales y culturales como principales determinantes de los asuntos humanos.

Pues bien, en las últimas décadas surge un nuevo paradigma ecológico que considera la especie humana como una de las muchas especies implicadas en una relación de interdependencia en el ecosistema global, destacando los factores de retroalimentación entre los asuntos humanos y la red de la naturaleza.” (Dunlap, 2001)

El capitalismo en la fase del entendimiento neoclásico ha alcanzado a todos los estratos económicos, pues la teoría establece en un principio microeconómico que un individuo está dispuesto a renunciar a un poco de aire limpio a cambio de capital, dicho de otra manera, está dispuesto a recibir un beneficio por parte de las empresas contaminantes a cambio de permitir contaminar su entorno, lo cual es devastador pero en muchos casos es cierto y se ve materializado en un conjunto de programas e indemnizaciones para pobladores expuestos a contaminantes o propietarios de grandes hectáreas de cultivo o importantes reservas naturales. De esta manera la preservación del ambiente y de la salud misma pasan a segundo término cuando existe capital de por medio.

Exponer los postulados de la teoría económica, ayuda a entender la poca viabilidad que tienen como posible solución al cambio climático. Es tiempo de que los economistas retomemos al *homos economicus* como parte de un todo, en donde la multidisciplinariedad juega un papel importante en el establecimiento de nuevas políticas.

El deterioro ambiental está poniendo en evidencia lo absurdos que resultan los supuestos neoclásicos de maximización del beneficio, competencia e información perfectas, pues, lo que ellos llaman externalidades se están convirtiendo en nuestro día a día.

Bibliografía

- Caballero M. (2002). “Economía ambiental: perspectiva institucional”, Revista Galega de Economía, vol. 11, núm. 2.
- Cairncross F (1992). Meio Ambiente: Custos e Benefícios. São Paulo, Nobel.
- Cropper ML y WE Oates (1992) Environmental Economics: A Survey. Journal of Economic Literature 30:675-740.
- Dixit y Londregan (1995). “Redistributive Politics and Economic Efficiency”, The American Political Science Review, Vol. 89, No. 4.
- Dunlap R. (2001), “La sociología ambiental y el nuevo paradigma ambiental”, núm. 162-163.
- Escobar (2014). “Capitalismo, Clima y Conflictos, Nueva Sociedad” No. 252, Buenos Aires Argentina. Disponible en: <https://nuso.org/revista/252/capitalismo-clima-y-conflictos/>
- Georgescu-Roegen (1975). “Energy and Economic Myths”, Reprinted from Southern Economic Journal 41, no. 3.
- Muzondo T.R. (1990). “Public Policy and the Environment”, FMI Paper, Washington D.C.
- Reig L. (1994). “Análisis económico de los recursos naturales”, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Champagnat , Mendoza Argentina.
- Riera G. (2005). “Manual de economía ambiental y de los recursos naturales”, Ed. Thompson, Madrid, España.
- OCDE, 2012. “Perspectivas Ambientales De La OCDE hacia 2050” Disponible en: <https://www.oecd.org/env/indicators-modellingoutlooks/49884278.pdf>

Recibido: Agosto, 2018

Aceptado: Noviembre, 2018

La competitividad del aguacate producido en Mexico en el mercado mundial

The competitiveness of avocado produced in Mexico in the world market

Diego Francisco Cruz López¹
Ignacio Caamal Cauich²
Verna Gricel Pat Fernández³

Resumen

La pobreza puede analizarse desde varios enfoques tales como económicos, sociológicos, morales, políticos, entre otros. En 2016 se registró que en la República Mexicana el 43.60% de la población está en condiciones de pobreza, siendo Oaxaca y Chiapas las entidades con mayor penuria, mientras que Baja California y Baja California Sur son las de mayor estabilidad económica. La pobreza es afectada directamente a medida que la población sufre de carencias, resaltando que cada una de estas son fundamentales para la calidad de vida de un individuo. El objetivo de este trabajo consistió en analizar en el comportamiento de los indicadores de pobreza en México de 2010-2016, a través de un modelo de regresión lineal simple. La carencia por

¹ Autor. Estudiante del Doctorado en Ciencias en Economía Agrícola en la Universidad Autónoma Chapingo.

² Dr. Coautor. Profesor Investigador de la División de Ciencias Económico Administrativas en la Universidad Autónoma Chapingo.

³ Dra. Coautor. Profesor Investigador de la Preparatoria Agrícola en la Universidad Autónoma Chapingo.

acceso a la seguridad social, por acceso a la salud y calidad y espacios de vivienda son las que mayor afectan en la pobreza en México.

Palabras clave: Aguacate, Competitividad, Balanza comercial, Balassa

Clasificación JEL: F14

Abstract

The avocado in 2019, presented a production of more than 1 million 300 thousand tons, representing a value of more than 16,600 million pesos, almost 4% of the value of food produced in Mexico in that year. Recent estimates place avocado in third place, only behind tomato and beer. At the international level, the production of Mexican avocado stands out as the number one by producing 1,316 thousand tons and exporting almost 560 thousand tons, thus contributing more than 45% of the world export market. The fundamental purpose of this paper is to analyze the competitiveness of Avocado from Mexico during the period from 1995 to 2019 within the world market, derived from said surplus production. Within the specific objectives we have to calculate the trade competitiveness indicators, based on the indicators of relative trade balance, tradability indicator, commercial dependence coefficient and the degree of export opening, presented by the product in question. The results obtained reflect that avocado production in Mexico is competitive internationally.

Key words: Avocado, Competitiveness, Trade Balance, Balassa.

1. Introducción

Dentro de las diferentes clases y especies de aguacate, el más consumido en México, y que además es considerado en la canasta básica, es el aguacate Hass. En promedio, en 2015 el consumo anual per cápita de esta variedad en México fue de 6.5 kg (CONAPA 2018). A nivel mundial, México es el principal productor de aguacate: en 2017 concentró 30.19% de la producción mundial, seguido de Indonesia y de

República Dominicana (6.75% y 6.65% respectivamente) (FAOSTAT, 2016), lo que resalta el peso que tiene México en la producción de aguacate y su papel como país fijador de precios.

En México, el posicionamiento y la imagen de marca son términos que las grandes compañías han venido estableciendo para obtener una mayor porción de su participación en el mercado. El mercado de los alimentos perecederos en México es muy amplio y competitivo debido a que la comercialización de dichos alimentos se realizaba principalmente en centrales de abasto, mercados de gran tamaño y en tiendas de conveniencia, donde la competencia, por acaparar la mayor parte de los consumidores de dichos productos, den a conocer su marca y obtengan un mejor posicionamiento de la misma en los puntos de venta donde se exhibe su producto.

En la región de Michoacán existen 230 empaques o empacadoras de aguacate para el mercado nacional y 62 para el mercado de exportación (Sánchez, 2014). Dichas empresas cuentan con organizaciones de empacadores como la Unión de Empacadores de Aguacate de Michoacán (UDECAM) y la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán (APEAM). De acuerdo con la situación geográfica de los empaques, en el estado se identifican tres conglomerados: Uruapan, Peribán y Tacámbaro.

México es líder mundial en el mercado del aguacate, participando en 2012 con 27% de la superficie sembrada total, es el principal exportador con el 40% y el de mayor consumo *per cápita*, con 10 kg al año. Los rendimientos por hectárea ocupan el cuarto lugar a nivel mundial (10.1 Ton/Ha), por debajo de República Dominicana (19.3 ton/ha), Colombia (16.5 ton/ha), Brasil (12.9 ton/ha), seguido por Chile (10 ton/ha) y Estados Unidos e Indonesia (9.8 ton/ha) (Secretaría de Economía, 2014).

Como resultado de la apertura del mercado estadounidense a las exportaciones mexicanas de aguacate, en 1997, el envío de este fruto a este mercado alcanzo aproximadamente el 60% de la producción total de aguacate en México. Por lo que EUA representa en la actualidad el principal mercado de exportación para México, desplazando a Canadá

y Japón. El panorama de las exportaciones e importaciones del aguacate en el mundo está definido por los principales países importadores: Israel, EUA, Francia junto al resto de los miembros de la Unión Europea, Inglaterra, Canadá y Japón; en tanto que los principales países exportadores son: Israel, Sudáfrica, España, EUA, México y Chile (FAO, 2010). En la actualidad Estados Unidos es el principal comprador de aguacate mexicano, aproximadamente el 75% de las importaciones de este fruto provienen de México mientras que estas representan cerca del 60% de las exportaciones totales. De hecho, la dinámica de la producción mundial de aguacate y particularmente de México, parece responder a la dinámica de las exportaciones, dando paso a una producción crecientemente orientada hacia el mercado exterior (Víctor, 2009). Los términos arancelarios y plazos de desgravación para el aguacate negociado en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) son los siguientes: para el caso México-EUA; el aguacate mexicano tiene acceso al mercado de Estados Unidos con un arancel de 13.2 centavos de dólar por kilogramo, con un periodo de desgravación de 10 años a partir de la entrada en vigor del TLC, por lo que actualmente está totalmente desgravado (Secretaría de Economía, 2013). El hecho de que EUA es el consumidor dominante de las exportaciones agrícolas de México no debe ser sorprendente ya que México posee varias ventajas sobre sus competidores en exportación y en producción de orgánico, en cuanto al fácil acceso al mercado estadounidense. Es evidente que ningún otro país con las condiciones de producción orgánica, excepto Canadá se encuentra tan cercano a la mayoría de centros de consumo de alimentos de EUA (Jaime, 2010).

La presente investigación tiene como propósito fundamental analizar la competitividad del aguacate producido en México durante el periodo de 1995 a 2018, dentro del mercado mundial derivado de dicho excedente de producción, específicamente en la producción y exportación. Dentro de los objetivos específicos se busca calcular los indicadores de competitividad de comercio de aguacate en México, con bases en los indicadores consumo nacional aparente, de balanza comercial relativa e indicador de comerciabilidad.

2. Metodología

Existen diferentes tipos de investigación, en este trabajo se empleó un tipo exploratorio-descriptivo y se realizó el análisis de información para el periodo de 1995 a 2019, con la caracterización de las variables económicas de la producción de aguacate a nivel mundial, se obtuvo la información de las variables de producción, así como las estadísticas correspondientes a las importaciones y exportaciones de aguacate a nivel mundial.

Para el análisis de la competitividad del aguacate y conocer si es un producto capaz de aumentar su participación tanto en el mercado interno como en el mercado de exportación, se calcularon los siguientes indicadores:

- a) Consumo nacional aparente (CNA) expresa la disponibilidad del producto que consume una región, país o países en un determinado período de tiempo, estimada con base en la producción doméstica más la balanza comercial (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2005). Un CNA con un comportamiento creciente por un período de tiempo determinado, significa que el país o región tiene mayor disponibilidad de este, caso contrario cuando es decreciente hay menos producción o menos importaciones o mayores exportaciones, dando por resultado una disminución en el consumo. El procedimiento de cálculo es:

$$CNA = Y + M - X$$

Donde:

Y= Producción nacional.

M= Importaciones.

X= Exportaciones.

- b) El indicador de balanza comercial relativa (BCR), es usado para identificar países importadores o exportadores netos, así

como los productos destinados a la exportación que pueden tener ventaja competitiva (García, 2000). Este indicador señala la presencia de la ventaja competitiva si el resultado es un valor positivo (+). Por el contrario, si este resultado es negativo (-), indica que un país se orienta a las importaciones del producto, se obtuvo con la fórmula siguiente:

$$BCRi = \frac{(Xij - Mij)}{(Xij + Mij)}$$

Donde:

$BCRi$ = Balanza comercial relativa del país j respecto al producto i.

Xij =Exportaciones del producto i por un país j al mercado mundial.

Mij =Importaciones de un producto i por un país j al mercado mundial o un mercado específico.

- c) El indicador de comerciabilidad (T), señala la relación entre el valor de la balanza comercial y el valor del consumo aparente, mide la capacidad de generar excedentes netos exportables en relación con el consumo interno. Si el indicador es mayor que cero (>0) el sector se considera exportador, dado que existe un exceso de oferta y se tiene un producto competitivo y si el indicador es menor que cero (<0), es un producto importable y en consecuencia, se presume que no es competitivo en el mercado interno, dado que existe un exceso de demanda (Fernández, 2013), se calcula de la siguiente manera:

$$Tij = \frac{(Xij - Mij)}{(Qij + Mij - Xij)}$$

Donde:

Tij =Indicador de transabilidad.

Xij =Exportaciones del producto i por un país j al mercado mundial.

Mij =Importaciones de un producto i por un país j al mercado mundial o un mercado específico.

Qij =Producción doméstica del producto i del país

- d) El coeficiente de dependencia comercial (GI) expresa el porcentaje (%) que señala la medida de la competencia internacional por la demanda interna. Si el indicador tiene un rango entre 0 y 1, significa que a medida que el indicador se acerca a cero (0), la competitividad del sector o cadena productiva es mayor, y que las importaciones pueden llegar a ser nulas, llegando incluso a dedicar parte de la producción nacional a la exportación. Se calcula de la siguiente manera:

$$GI_{ij} = \frac{M_{ij}}{Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij}}$$

Donde:

GI_{ij} =Grado de penetración de importaciones del producto i en el país j.

M_{ij} =Importaciones del producto i del país j.

X_{ij} =Exportaciones del producto i del país j.

Q_{ij} =Producción doméstica del producto i del país j.

- e) El índice de grado de apertura exportadora (GE) se refiere a la participación de las exportaciones de un producto sobre el consumo aparente y al grado de inserción en un mercado específico, a mayor valor del índice se muestra mayor competitividad, se calcula con el siguiente procedimiento:

$$GE = \frac{X_{ij}}{Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij}}$$

Donde:

GE =Grado de apertura exportadora.

X_{ij} =Exportaciones del producto i del país j.

M_{ij} =Importaciones del producto i del país j.

Q_{ij} =Producción doméstica del producto i del país j.

La información recabada se obtuvo de fuentes como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) de la sección estadística (FAOSTAT), United States Department of

Agriculture-Foreign Agricultural Service (FAS-USDA) y el Sistema de Información Comercial Vía Internet (SIAVI), Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP), el Banco Mundial, Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) y del Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON) de la SAGARPA.

3. Resultados y Discusión

Para realizar el análisis de indicadores de competitividad de aguacate se obtuvo la siguiente información sobre actividad comercial realizada por México para el aguacate (*Persea americana* mills) (Cuadro 1).

Cuadro 1. Indicadores de actividad comercial de México

AÑO	CNA =Q+M-X	IBCR= (X-M)/(X+M)	T= (X-M)/(Q+M-X)	GI= (M)/(Q+M-X)	GE= (X)/(Q+M-X)
1995	107,611	1	0.411547147	0	0.411547147
1996	107,170	1	0.428991322	0	0.428991322
1997	97,746	1	0.593139361	0	0.593139361
1998	98,765	1	0.589753455	0	0.589753455
1999	100,549	1	0.591313688	0	0.591313688
2000	104,701	1	0.571045167	0	0.571045167
2001	143,440	1	0.434669548	0	0.434669548
2002	232,669	1	0.271269486	0	0.271269486
2003	309,689	1	0.208263774	0	0.208263774
2004	412,942	1	0.160746546	0	0.160746546
2005	479,904	1	0.143247399	0	0.143247399
2006	630,212	1	0.110738926	0	0.110738926
2007	723,653	1	0.097577154	0	0.097577154
2008	774,174	1	0.092514086	0	0.092514086
2009	820,542	1	0.114854572	0	0.114854572
2010	826,703	1	0.150282508	0	0.150282508
2011	951,712	0.993822133	0.142323518	0.000442361	0.142765879
2012	994,114	1	0.219818854	0	0.219818854
2013	1,102,244	0.979910958	0.18710467	0.001917906	0.189022576
2014	1,102,489	0.999413567	0.281335233	8.25405E-05	0.281417774
2015	1,404,821	0.997103062	0.192576136	0.000279751	0.1928555887
2016	1,541,023	1	0.219319893	0	0.219319893
2017	1,673,169	0.978175753	0.192765345	0.00215041	0.194915756
2018	1,695,876	1	0.208814795	0	0.208814795

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT (2018) y SIAVI (2018).

La producción y el consumo aparente durante el periodo de análisis, presenta un crecimiento continuo quedando una brecha entre

producción y consumo aparente, estando la producción por encima del consumo aparente se puede hacer la aseveración de que existe competitividad en la producción de aguacate en México, y por lo tanto se tiene mayor disponibilidad de este. (Cuadro 1).

El indicador BCR correspondiente al aguacate (*Persea americana mills*) producido en México con valores cercanos a 1 (Cuadro 1), indicó la importancia de las exportaciones de aguacate con relación a las importaciones de la misma. De acuerdo con los datos para el periodo de 1995-2018, México fue exportador neto de aguacate, alcanzando una balanza comercial relativa de 1 para 2018.

El indicador T con valores mayores a cero (Cuadro 1), mostró un exceso en la oferta aguacate (*Persea americana mills*) por lo que satisface el mercado interno y además se exportó el producto por lo que México mantuvo una ventaja competitiva en la comercialización de aguacate para el periodo estudiado, eso demuestra que tiene un producto competitivo.

Con un índice de GE de uno o superior a uno (Cuadro 1), se indicó que México produjo lo suficiente para cubrir la demanda interna y compitió en mercado exterior. Siendo México el principal productor de aguacate (*Persea americana mills*) a nivel mundial y el primer exportador de este producto, y presentando un índice promedio durante el periodo estudiado 1994-2012, de 0.2557 el aguacate mexicano es un producto competitivo, pero podría serlo más.

El GI analizado de 1995 a 2018 y tomando en cuenta las variables correspondientes a la producción nacional de aguacate (*Persea americana mills*), así como las importaciones y exportaciones de aguacate, mostró valores cercanos a uno (Cuadro 1), lo cual significa que la competitividad del sector exportador es mayor y que las importaciones de aguacate son pequeñas. A medida que los valores de este indicador se acercan a cero, la competitividad del sector es mayor.

Conclusiones

El comercio internacional de aguacate (*Persea americana*.) tuvo un crecimiento continuo en el periodo de análisis comprendido de 1995 al 2019. México es un país competitivo a nivel internacional, durante todo el periodo de estudio, se ve marcada su alta competitividad, tal cual lo reflejan los parámetros para medir la misma, entre los principales socios comerciales se encuentra Estados Unidos de América, Alemania y Japón.

En el análisis de los índices de comercio, México mostró un coeficiente de dependencia comercial de cero; lo que implica que las importaciones son nulas, coincidiendo con la distinción de exportador neto y abastecedor propio; para este mismo año el indicador de comerciabilidad es mayor a cero, por lo que en México hay un exceso de producción de aguacate (*Persea americana*.), lo que califica a este producto como competitivo en el sector agrícola del país.

En el 2018, el grado de apertura exportadora de México en la producción de aguacate (*Persea americana*.) fue cercano a uno, indicando que el país es un fuerte abastecedor de su mercado interno en cuanto al consumo de aguacate y tiene alta capacidad exportadora, mostrándose competitivo en el mercado externo.

Bibliografía

- Agricultural Marketing Service (2015). *Weekly Advertised Fruit & Vegetables Retail Prices*. USDA.
- Anaya M. (2016). *Aguacate: El oro verde de México*. México.
- Andrade Simón. 2005. *Diccionario de Economía*. Editorial Andrade. 253 p.
- APEAM. (2016). *Marco regulatorio de autoridades*. APEAM AC. México.
- Arias, F. (2008). *Economía de la producción..* Valle del Yeguare, Universidad Zamorano. 218 p.
- Berumen S. (2002). *Economía internacional*. Primera edición, México,
- Carbaugh R. (1999) *Economía internacional*. Sexta edición, México, Thomson.
- Consejo Nacional de Productores de Aguacate
- EcuRed (2015). *Aguacate convencional*. FAO. México.
- FAOSTAT. Sitio Web. Consultas sobre estadísticas del aguacate (Años 1995-2019).
- Freshfruitportal.com (2015) “*USDA Price*”, en Freshfruitportal
- Fundación Produce Michoacán (2012). *Producción orgánica de aguacate: manejo sustentable del suelo*.
- Fundación Produce Michoacán, (2009) *Diagnóstico, análisis y diseño estratégico para el desarrollo del sector orgánico en Michoacán*. Metrocert.
- Gutiérrez. (2015). *Área de libre comercio*. Expansión. México
- Mankiw Gregory. (2004). *Economía*. McGraw-Hill. Tercera Edición. 14 p.
- Martínez M. (1997) *Comercio Internacional del aguacate y sus derivados*. Departamento de Economía, Universidad Autónoma de Chapingo.
- SAGARPA, (2016). *Aguacate hass en México. Servicio de información agroalimentaria y pesquera*. México. Cifras históricas.

Recibido: Agosto, 2017

Aceptado: Noviembre, 2017

Jóvenes en la Ciencia Económica

La importancia de la producción y exportación de plata para la economía mexicana (2005-2014)

**The importance of silver production and export to the
Mexican economy (2005-2014)**

Brenda Jacqueline Arriaga Velázquez ¹
Luis Enrique Espinosa Torres ²

Resumen

En las últimas décadas la extracción de metales preciosos en México se ha incrementado de manera exponencial. Con el paso de los años, cada vez son más los países que compran plata mexicana y sus derivados. Es por ello, que la calidad de la plata mexicana ha sido catalogada por muchos expertos como una de las mejores industrias de dicho metal en el mundo compitiendo con Italia, un referente importante en la industria de plata. Es de esta manera, la forma en que se han ido creando altas expectativas referentes a la calidad de dicho producto, lo que se ha reflejado positivamente en el volumen de exportaciones de plata desde México. Desde la entrada en vigor del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) hasta nuestros días, los sectores en los que México tenía una ventaja en la producción, extracción y

¹ Alumna de la Licenciatura en Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México. barriagav395@alumno.uaemex.mx

² Doctor en Ciencias y Profesor de Tiempo Completo de la Universidad Autónoma del Estado de México. leespinosat@uaemex.mx

manufactura comenzaron a presentar un aumento importante debido a que los excedentes se estaban exportando lo que resultaba sumamente beneficioso para productores mexicanos con bajas tasas arancelarias lo que permitía un intercambio sumamente beneficioso para ambos países. En el presente trabajo se presentan las cifras en dólares y en volumen de producción de las exportaciones, además de presentar datos nacionales de la producción de plata en el periodo comprendido entre el año 2005 y 2014, reflejando la importancia del sector minero a nivel macroeconómico dentro de la balanza comercial.

Palabras clave: Plata, producción, exportaciones, balanza comercial, comercio exterior, industria minera, importaciones.

Clasificación JEL: F14.

Abstract

In recent decades, the extraction of precious metals in Mexico has been increasing exponentially. Over the years, more and more countries are buying Mexican silver and its derivatives. That is why the quality of Mexican silver has been listed by many experts as one of the best industries of such metal in the world competing with Italy, an important reference in the silver industry. In this way, the way in which high expectations regarding the quality of this product have been created, which has been positively reflected in the volume of silver exports from Mexico. From the entry into force of the NAFTA (North American Free Trade Agreement) to the present day, the sectors in which Mexico had an advantage in production, extraction and manufacturing began to show a significant increase because the surpluses they were exporting what was extremely beneficial to Mexican producers with low tariff rates, allowing for extremely beneficial exchange for both countries. This paper presents the dollar and production volume figures for exports, as well as providing national data on silver production in the period 2005 to 2014, reflecting the importance of the mining sector at the economic macro within the trade balance.

Key Words: Silver, production, exports, trade balance, foreign trade, mining industry, imports.

1. Introducción

Los inicios del comercio exterior en México se remontan a los siglos XVI y XVII, a partir de la colonización por parte de los países europeos al territorio que comprende hoy el continente americano. En el caso de México, la conquista de las tierras fue por parte de España, lo que ocasiono un intercambio de culturas a través de los viajes donde se llevaban de un continente a otro, variedades de especias, animales, semillas, frutos y metales provenientes de cada una de las regiones lo que representaba una apertura para nuevas variedades las cuales resultaban innovadoras ante otras civilizaciones.

Desde el primer momento a su llegada al continente americano, se percataron de la gran riqueza y diversidad de especies vegetales y animales con las que contaba el nuevo territorio a explorar, es en este momento de la historia que se amplían las oportunidades de llevar a otros continentes productos nuevos que puedan reemplazar, mejorar o modificar los procesos de fabricación, alimentación e intercambio de mercancías, buscando obtener un beneficio mayor a partir del intercambio comercial.

Durante el periodo que duro la conquista del hoy territorio mexicano por parte de la corona española los metales preciosos formaron una parte fundamental, ello se debía a que en el territorio europeo se utilizaba como medio de pago con un elevado valor comercial, por lo que los países del viejo continente veían de manera muy especial a la Nueva España (hoy México) debido a su numerosa riqueza en metales, especialmente de Plata y Oro, los mismos que habían pertenecido a las antiguas civilizaciones entre las que destacan la mexica y la maya, cuyos objetos fueron saqueados y posteriormente ofrecidos por los conquistadores a la corona española.

En 1546 se inaugura la primer y más importante Mina de Plata de México en Fresnillo, Zacatecas, con lo que creció la economía para

beneficio de España, cuyo gobierno se enriquecía de su más importante colonia, la Nueva España.

La etapa del mercantilismo en el Mundo en general sirvió para que los países colonizadores pudieran obtener beneficios que incrementaran su riqueza con base en los metales que poseían y fue como se empezaron a rediseñar nuevas rutas que tenían como principal objetivo conectar al Nuevo y Viejo Mundo, conformando lo que actualmente se conoce como la llamada “globalización”.

Fue hasta el siglo XIX, cuando las colonias americanas comenzaron guerras de independencia para liberarse del yugo de los países europeos, en el caso particular de la Nueva España la guerra de independencia dio inicio en 1810 y culminó en 1821, una parte importante de la Economía en ese periodo fue sin duda la actividad minera. Es hasta 1870 cuando se retoma el comercio exterior desde México como una fuente de ingresos y una apertura a otros países para diversificar los productos mexicanos y formar un nicho de mercado en otros países, además de poder importar productos de otros países que no se producían en México y poder ampliar la variedad de mercancías en el interior del país.

Sin duda alguna la etapa que marcó para bien a la economía mexicana fue el llamado “Porfiriato” ya que se incrementaron las vías de comunicación, miles de kilómetros de vías férreas y sin duda se incentivó al comercio exterior, al mismo tiempo se comenzaron a abrir nuevas rutas y modalidades de transporte, así como nuevas industrias manufactureras que fueron originando una economía fuerte y sólida.

Durante la primera mitad del siglo XX, en México comienza a tomar relevancia el hecho de explotar otros sectores como la industria del petróleo, desatado por una crisis a nivel mundial y por una expropiación petrolera en México que auguraba un olvido hacia otros sectores, entre ellos el minero. Transcurrieron los años y México tenía altas y elevadas expectativas en el petróleo motivadas por el hecho de encontrar nuevos yacimientos de petróleo y por el contexto mundial positivo que se estaba viviendo después de la Convención de Bretton Woods.

Sin embargo, las malas decisiones de los gobernantes y el sobre endeudamiento llevaron a que fracasaran sectores que para esa época eran de suma importancia para la economía mexicana, como la llamada “Economía en base a la sustitución de importaciones” resultó un gran fracaso empeorando la economía del país, llevando a México a una profunda crisis. Así pasaron varias décadas, con altas cifras de inflación, un elevado tipo de cambio y una deuda externa en aumento, ocasionado por una economía casi proteccionista que perjudicaba a los sectores como el agropecuario, manufacturero y minero, cuyos sectores en el siglo pasado habían sido los más importantes para la economía del país.

Es hasta las últimas décadas del siglo XX cuando después de muchos modelos fracasados se decide implementar en México, el neoliberalismo y con ello se comienzan a aperturar nuevas alianzas entre México y otros países, que resultan de suma importancia para la economía mexicana, ya que se podía ampliar el comercio de mercancías producidas en el interior, como es el caso de la Plata.

El presidente de México, en ese trascendental período fue Carlos Salinas de Gortari quien estaba convencido que el modelo de la apertura comercial era lo mejor para el país, es por lo anterior que impulsó la firma de un tratado comercial, específicamente con el mercado más grande del mundo, beneficiándose de la cercanía geográfica con Estados Unidos. En 1990, Salinas de Gortari comunica al pueblo mexicano, su intención de realizar lazos comerciales con dicha nación, asegurando que la realización de este acuerdo permitiría la recuperación y estabilidad económica que tanto necesitaba al país, mediante la creación de nuevos empleos, el aumento en el intercambio comercial de bienes y servicios, la inversión extranjera, mayor variedad de productos a precios más competitivos, entre otros. (Pacheco, 2005: 85).

El TLCAN entra en vigor el día 1° de enero de 1994 y con ello comienza una nueva era para el comercio exterior de México, ampliando la producción, manufactura y exportación de productos de origen nacional. Generando así, que las variables macroeconómicas

lograran estabilizarse y se lograra mantener una balanza de pagos más alentadora para la economía mexicana, como consecuencia de un aumento de las exportaciones nacionales, reflejadas directamente en la balanza comercial.

Sin embargo, la balanza comercial de México en los últimos 25 años ha tendido a mantener un rango deficitario, es decir las importaciones superan por mucho a las exportaciones, el gobierno de la República Mexicana ha buscado generar programas de impulso a los exportadores para incrementar esta variable sin resultados del todo satisfactorios y ha decidido apoyar a los sectores que presentan un superávit en dicha balanza.

Entre los sectores que destacan, se encuentra el sector minero metalúrgico que ha presentado aumentos importantes en los niveles de extracción en los últimos años. En particular, el caso de la plata mexicana es el que ha llamado la atención de otros países, ya que debido a su reconocimiento a nivel mundial ha llegado a ser exportado a decenas de países y ha generado que los inversionistas apuesten a este sector invirtiendo directamente en maquinaria e infraestructura, teniendo como consecuencia un aumento en la extracción de plata mexicana.

2. Métodos y técnicas de la investigación

Debido a la importancia de la plata para México, se decidió analizar la producción de este mineral mediante los datos que proporciona el INEGI y la Secretaría de Economía, con el fin de indagar y enlistar los principales estados productores de plata, mediante cuadros calculando datos como la media anual, tasa de crecimiento, porcentaje de participación y frecuencias con el fin de obtener cifras exactas que muestren de manera específica las cantidades que se extraen de cada entidad del país.

En el caso de las exportaciones e importaciones agrupar los datos que la Secretaría de Economía ofrece, comparando los distintos países destino y origen en el caso de las importaciones, dentro del periodo de

análisis, obteniendo los datos estándar para analizar un posible crecimiento o disminución de las variables y así lograr saber si los datos resultan beneficiosos o negativos para la industria minera en México.

Con el objetivo de comparar la balanza comercial de México, se decidió valorar entre los países que forman parte del antiguo TLCAN, con el fin de tener dos perspectivas dentro de los países que se encuentran en los principales exportadores e importadores de plata y sus derivados del país mexicano. Se utilizaron fuentes nacionales e internacionales dentro de la base de estudio de la investigación.

3. Resultados

Al comparar las cifras dentro del periodo de análisis, es decir del año 2005 al 2013, se obtuvieron los resultados entre los que destaca el estado de Zacatecas como el más importante en la producción de este mineral, debido a que en ella se encuentran las minas más importantes “Saucito” y “Fresnillo mine” ubicadas dentro de las 5 primeras posiciones a nivel mundial de las minas más importantes en la producción de plata según el informe anual de “Fresnillo plc” en el año 2012. En las primeras posiciones también destacan las minas de “El Palmarejo” y “La Colorada ubicadas en Chihuahua y Zacatecas respectivamente.

Es de suma importancia destacar que las minas más importantes pertenecen a compañías extranjeras como es el caso de Fresnillo Plc, la cual pertenece a una empresa de Reino Unido. En el siguiente cuadro se puede observar el listado de los principales estados productores de plata en México, se muestra que el estado de Zacatecas produce casi la mitad de la producción nacional, seguido de Chihuahua con el 16 por ciento, sin embargo, es menos de la mitad de los kg producidos solamente por el estado de Zacatecas.

En el cuadro 1, se muestra la producción nacional con un total de 3.49 millones de kilogramos de plata y un promedio anual de 349.3 mil kilogramos, de los cuales Zacatecas aporta 157.2 mil kg, seguido de Chihuahua con 56.8 mil kg, en tercera y cuarta posición de la

producción nacional se encuentra a Durango y Sonora con 45.2 y 25.3 kilogramos anuales respectivamente. A pesar de que Guerrero es uno de los principales estados productores de plata en México, en los últimos años su participación se ha reducido en un nivel significativo, ocupando actualmente simplemente el 1% del total, según cifras del INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía).

Cuadro 1. Producción en kilogramos de plata por estado de la República Mexicana durante el primer y último año dentro del periodo de análisis

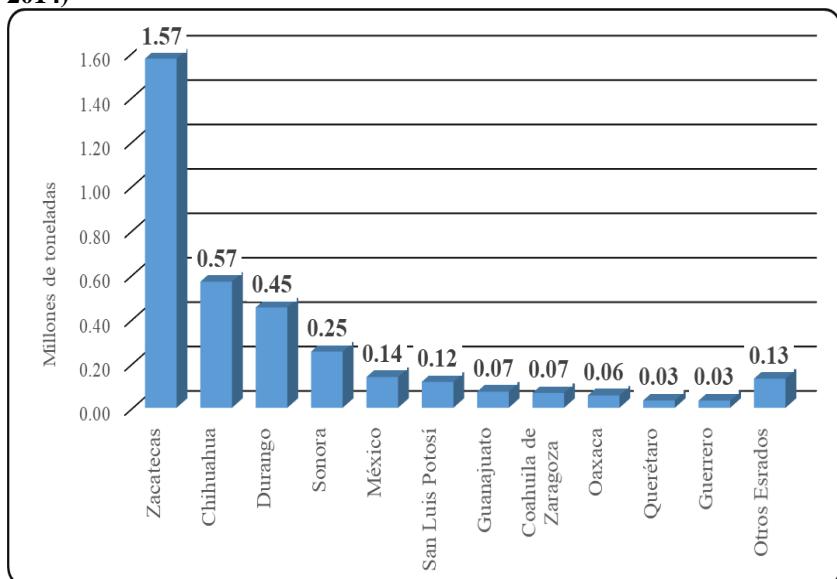
Estado	2005	2014	Total	Promedio	Part.%	TCMA
Nacional	241,180.08	480,555.33	3,493,658.17	349,365.82	100%	8%
Zacatecas	127,397.08	197,016.58	1,572,731.58	157,273.16	45%	5%
Chihuahua	27,162.33	81,147.58	568,066.17	56,806.62	16%	13%
Durango	36,394.08	67,963.42	452,073.33	45,207.33	13%	7%
Sonora	10,084.42	29,950.25	253,283.42	25,328.34	7%	13%
México	11,603.17	17,600.75	138,572.50	13,857.25	4%	5%
San Luis Potosí	8,891.00	10,699.08	116,920.42	11,692.04	3%	2%
Guanajuato	4,591.58	12,879.00	72,904.50	7,290.45	2%	12%
Coahuila de Zaragoza	2,134.08	9,577.08	66,800.67	6,680.07	2%	18%
Oaxaca	481.08	19,800.08	55,673.00	5,567.30	2%	51%
Querétaro	1,606.08	10,066.08	33,087.92	3,308.79	1%	23%
Guerrero	2,660.92	2,644.33	32,334.92	3,233.49	1%	0%
Sinaloa	551.83	4,051.92	28,798.83	2,879.88	1%	25%
Hidalgo	2,548.50	3,468.08	24,282.83	2,428.28	1%	3%
Baja California	0.00	2,509.00	6,358.67	635.87	0%	139%
Nayarit	41.33	690.67	5,098.67	509.87	0%	37%
Otras Entidades	5,032.58	10,491.42	66,670.75	6,667.08	2%	9%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2018

Sin duda alguna, el Estado de Zacatecas representa un gran aporte productivo para el total nacional, además de ser una actividad con un alto índice de empleabilidad, beneficiando así a miles de familias y generando dos de cada tres empleos de la zona centro de esta entidad.

Desde épocas coloniales la plata ha representado un mineral de suma importancia para México, con el paso de los años se convirtió en una parte esencial de la economía y ante ello algunas empresas extranjeras decidieron fortalecer su producción, ya que significaba millonarias ganancias, ello tuvo como consecuencia que la mayoría de los estados productores aumentaran las cifras de extracción, excepto el estado de Guerrero que en los últimos años del periodo analizado se inclinó más hacia el sector Turístico particularmente el caso del municipio de Taxco.

Gráfica 1. Producción nacional de plata por estado en el periodo (2005-2014)

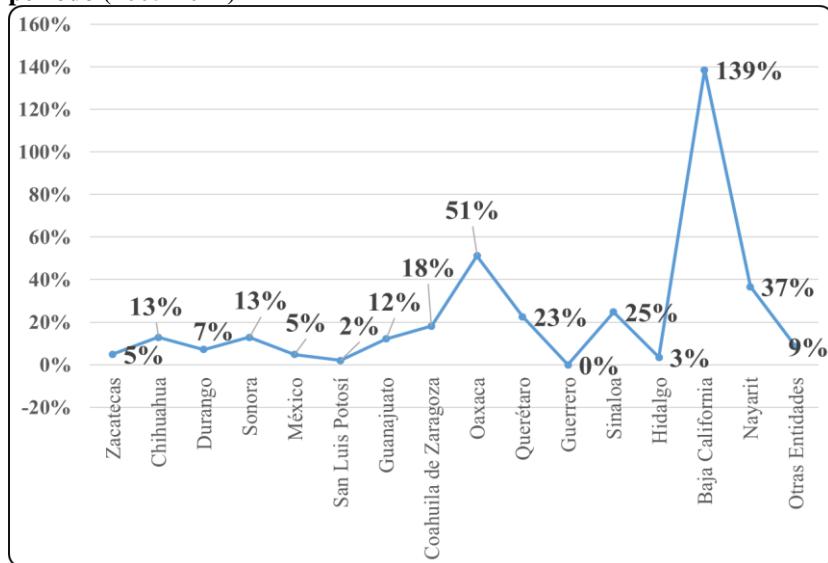


Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2019

De acuerdo con datos de la organización de talleres Plateros Unidos de Taxco A.C., a partir del 2008 la fabricación, venta y exportación de artesanías elaboradas con plata en el estado descendieron alrededor del 70 por ciento como consecuencia de tres problemas fundamentales: la inseguridad, las dificultades fiscales y, sobre todo, la venta de mercancía apócrifa proveniente de China. (Villagómez, 2013)

A continuación, se muestra la tasa de crecimiento nacional por estado donde se refleja la gran caída en la producción de la entidad guerrerense. El estado que más aumento su nivel de producción es Baja California, seguido de Oaxaca con un 51.1% a comparación del año 2005, Nayarit con casi 37%, que representa casi un 25% menos que el crecimiento de Oaxaca.

Gráfica 2. Tasa de Crecimiento Media Anual de plata por estado en el periodo (2005-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2019.

Ahora bien, cabe destacar que la entidad de Baja California ha decidido en los últimos años incrementar el gasto público en vías de comunicación y maquinaria que aumente la posibilidad de extracción de este metal que sin duda representa un sector de grandes beneficios tanto económicos como sociales para los pobladores de dichas comunidades.

3.1 Exportaciones de plata mexicana

Cifras del INEGI reflejan que el destino al que se exportan la mayoría de las mercancías de plata es a Estados Unidos y estas pueden ser en diversas condiciones, como lo son: Semilabrada, en polvo, en forma mineral, Chapado, en bruto, etc. Representando cifras millonarias para la industria minera mexicana y siendo uno de los principales sectores que en la balanza comercial por mercancías dentro del periodo de estudio (2005-2014) se encuentra en un superávit. En el cuadro 2, se puede observar los principales nueve países más importantes en el total de exportaciones de plata desde México.

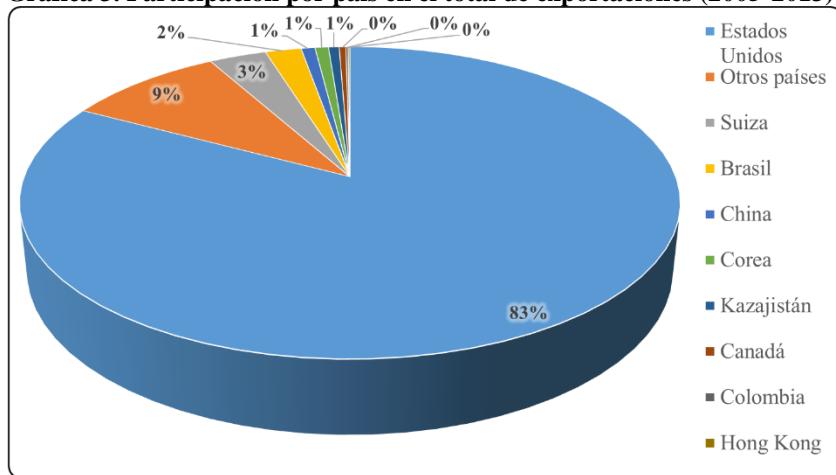
Cuadro 2. Valor en dólares de las exportaciones de México por nación (2005-2013)

Valor en dolares de las exportaciones de Mexico por nacion (2005-2013)		
ESTADOS UNIDOS	\$	3,050,637,829.83
OTROS PAISES	\$	334,450,421.91
SUIZA	\$	121,371,870.83
BRASIL	\$	76,146,160.83
CHINA	\$	29,439,045.67
COREA	\$	28,447,020.67
KAZAKHSTAN	\$	22,634,899.00
CANADA	\$	14,127,490.17
COLOMBIA	\$	4,762,919.17
HONG KONG	\$	3,753,790.83

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE, 2019

Como se presenta en el cuadro anterior, entre los países que más importan plata mexicana y sus derivados se encuentra Estados Unidos, con un valor en dólares de más de 3 millones de dólares, seguido de Suiza con 121 millones y Brasil con 76 millones de dólares, en el periodo comprendido del 2005 al 2013.

Gráfica 3. Participación por país en el total de exportaciones (2005-2013)



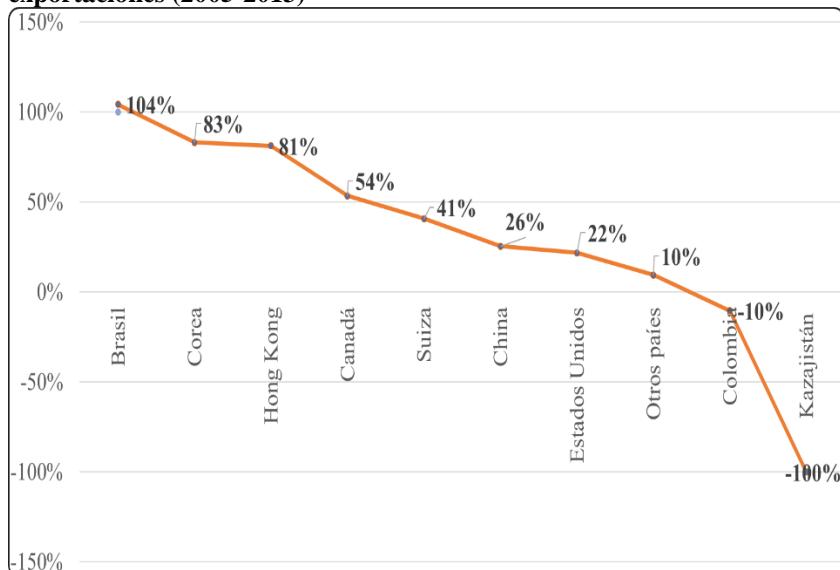
Fuente: Elaboración propia con datos de la SE, 2019

La grafica 3 muestra la participación porcentual de los países mas importantes en las exportaciones de plata, sin duda alguna el país estadounidense representa un amplio nicho de mercado para el mineral

y sus derivados, además de representar bajos costos de transporte, al aprovechar la cercanía con dicho país, además de aprovechar el Tratado con el que cuentan los países de América del Norte.

Lo anterior se puede reafirmar citando a Miguel Reyes (Investigador de la Universidad Iberoamericana, quien explica que es gracias a la riqueza de plata, entre muchos minerales que se extraen de México que, tras la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México se convirtió en el mejor país destino de inversiones para la industria minera. Además de que otro aliciente fue la posibilidad de otorgamiento de concesiones sin costo para los países integrantes de este tratado, ampliando la explotación del subsuelo mexicano.

Gráfica 4. Tasa de Crecimiento Media Anual por país en el total de exportaciones (2005-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SE, 2019

En cifras totales, Estados Unidos consumió dentro del periodo comprendido del año 2005 al 2013 en promedio por año \$150,430,144.50 dólares en plata, en todos sus derivados. Lo que originó que el país norteamericano se consolidara como el mayor comprador para México, superando por mucho a la suma del resto de los países importadores de la plata nacional. Si bien, es cierto que las

cifras suenan del todo positivas, con el paso del tiempo, se ha ido reduciendo las exportaciones a otros países, como es el caso de Colombia, cuyo país ha reducido de manera importante su volumen de importaciones de plata mexicana.

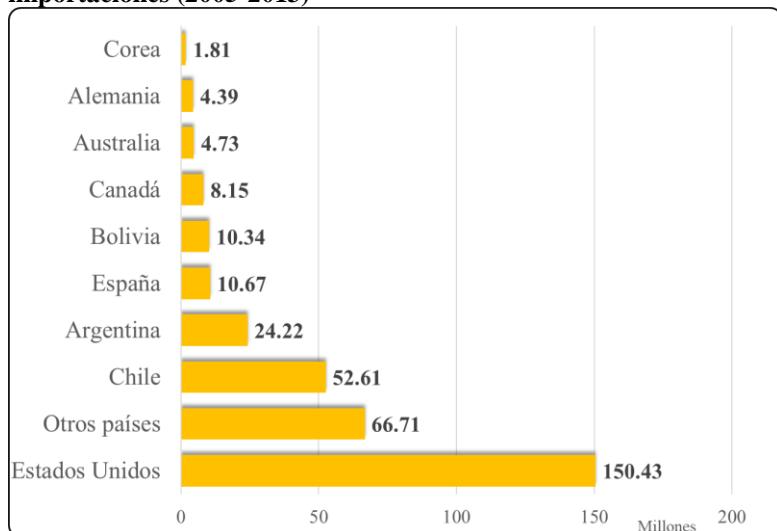
Ello ha significado para México una gran pérdida, sin embargo, este no ha sido el único factor negativo para la industria de plata en México, sino también la disminución de la extracción del mineral, lo que esperaría un aumento en el número de importaciones del metal por parte de México.

3.2 Importaciones de plata mexicana

En 2016 México importó 380 Miles de millones de dólares en plata, lo que lo catalogó como el doceavo importador de dicho mineral y sus derivados más grande en el mundo. Del año 2011 al 2016, las importaciones de México han disminuido a una tasa anualizada del -2,164%, según datos reportados por la Secretaría de Economía, lo cual significa cifras positivas para la industria minera en este periodo. Entre los países a los que México más importa plata se encuentran: Estados Unidos, Chile, Argentina, España y Bolivia.

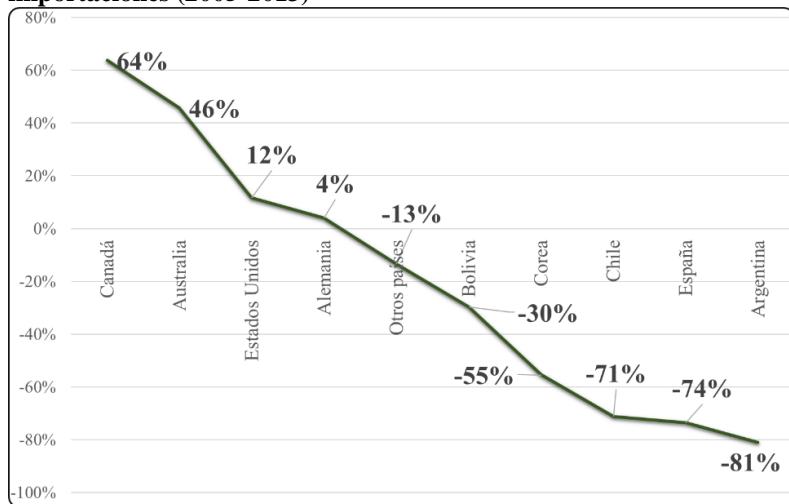
El valor de las importaciones en dólares refleja una interdependencia con el país de Estados Unidos, sin embargo, la TCMA (La Tasa de Crecimiento Media Anual) muestra que un crecimiento inferior en las importaciones a este país, a diferencia de Canadá quien en los años de estudio mostró significativamente un incremento en el número total de importaciones por parte de México. (Ver la gráfica 5).

Gráfica 5. Valor en millones de dólares por país en el total de las importaciones (2005-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SE, 2019

Gráfica 5. Tasa de Crecimiento Media Anual por país en el total de las importaciones (2005-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SE, 2019

En la gráfica anterior se puede visualizar que las importaciones que hace México se han reducido en algunos países, además que frente a

Estados Unidos y Alemania muestra un crecimiento inferior, lo que para México muestra un notorio aumento en la producción y por ende en las exportaciones, reduciendo de manera significativa las importaciones. Sin embargo, las cifras destacan que las importaciones de México en este metal han sido un 63% más que en el 2005.

3.3 Balanza Comercial de la plata en México

En el Cuadro 3, se muestran los datos de la balanza comercial de México con los países que forman parte del antiguo TLCAN del año 2005, se muestra que en ambos casos la balanza comercial de la plata se encuentra en un notable superávit, lo que resulta sumamente positivo para México, además de que en la balanza comercial general disminuye la cifra del déficit en el que se encuentra el país.

Cuadro 3. Balanza comercial de México con los países que forman parte del TLCAN, 2005 (Millones de Dólares)

País	2005			
	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
Estados Unidos	590,859,285	59,155,308	650,014,593	531,703,977
Canada	1,090,334	172,547	1,262,881	917,787

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE, 2019

Cuadro 4. Balanza comercial de México con los países que forman parte del TLCAN, 2014 (Millones de Dólares)

País	2014			
	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
Estados Unidos	2,872,557,458.00	142,317,135.00	3,404,261,435.00	2,730,240,323.00
Canada	33,618,194.00	8,956,262.00	34,535,981.00	24,661,932.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE, 2019

La balanza comercial por mercancía (plata) en el año 2014 incrementó al cuádruple de las cifras obtenidas en el 2005, lo que refiere un incremento en el comercio total entre los países miembros del TLCAN, los factores que pueden confirmar las cifras son los altos niveles de aranceles, la cercanía para el transporte, el incremento de los niveles de producción de plata en México y sobre todo las excelentes referencias del metal mexicano en otros países.

Conclusiones

Con base en el análisis de los resultados de la investigación, se señala que el sector minero-extractivo es una de las actividades con mayor remuneración económica, y por tanto, aporta cantidades mayores a los otros sectores en cuanto a las exportaciones netas de la balanza comercial de México, debido a que en el caso particular de la plata presenta un superávit tanto en valor (dólares) como en volumen (kilogramos).

Por lo anterior, el sector minero a través de la plata es considerado uno de los principales motores económicos de México. Su importancia radica en el conjunto de beneficios que se desprenden de esta actividad, como la generación de empleos, de divisas, las inversiones, el crecimiento en conjunto de esta actividad con su cadena de valor y la importante aportación al desarrollo cultural de nuestro país.

Así mismo, se observó que la minería, particularmente de la plata se ubicó como el cuarto sector que más divisas generó. De acuerdo con el balance del sexenio anterior, considerando que la aportación económica de la minería mexicana fue reconocida como una de las más importantes, esto dado a conocer por la Secretaría de Economía.

El sector minero metalúrgico representa millonarias ganancias por medio de la plata, al ser México el principal productor de este mineral y ha posicionado al país como uno de los principales exportadores de plata. Desde el año 2005, hasta el 2014 la producción de plata ha crecido un 7.9%. es decir, en este periodo se obtuvo una producción de 3,493,658.17 kilogramos en total.

Además, en el periodo de análisis representó cifras que llevaron a México a obtener un superávit en cada uno de los años que se encuentran dentro del periodo de análisis, en el caso de estados unidos y Canadá quienes forman parte del antiguo tratado de libre comercio de América del norte. Reflejándose directamente de manera positiva en la balanza de pagos de México

Bibliografía

- Pacheco López, Penélope (2005). Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México. *Economía UNAM*. 2005, vol.2, n.4, pp.84-93.
- Fresnillo plc, Informe anual (2012). “Avanzando en nuestra estrategia de metales preciosos”. (consultado el 16 de agosto de 2018), disponible en <http://www.fresnilloplc.com/media/4328/fresnillo-annual-report-2012-spanish.pdf>
- INEGI, Cifras del 2005-2014, Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/temas/mineria/>
- https://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/consulta/general_ver4/MDXQueryDatos.asp?c=11005 Consultado el 12 de agosto de 2018
- Villagómez, E. (2013). Decae producción y venta de plata en Guerrero. El financiero, 28 noviembre, Disponible en: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/decae-produccion-y-venta-de>.
- Guerra, Beatriz, Antecedentes de la política Monetaria y balanza comercial del sector manufacturero en México (1982-1989). Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GuerraCBG/cap2.pdf>
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en línea: Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/nafta_s/Indice1.asp Consultado, 10 julio 2018
- Secretaría de Economía (2012) Disponible en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/mineria>. Consultado el 12 de agosto de 2018
- Phillips Olmedo, Alfredo (1988) “El comercio exterior de México. Evolución reciente y perspectivas”. *Comercio exterior*, vol.38, num.5, pp.363-366. Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/186/1/RCE1.pdf>
- Bancomext (2019) Disponible en: <https://www.bancomext.com/notas-de-interes/15788>
- Historia de la minería en México. Jorge Álvarez, Universidad de Guanajuato (2014). Disponible en: https://prezi.com/tb_vg0cd1o2u/historia-de-la-mineria-en-mexico/
- Schettino, Mario. (2014). El fin de la confusión. Doscientos años de errores interesados que han impedido el desarrollo de México. Editorial: Paidós pg.47-59.

- Salvucci, R.J., & Salvucci, L.K. (1993). Las consecuencias económicas de la independencia mexicana. In L. Prados de la Escosura & S. Amaral (Eds.), *La independencia americana: Consecuencias económicas* (31-53). Madrid, Spain: Alianza Editorial.

Criterios editoriales

Debate Económico es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico a la que se suscriba el autor.

El objetivo general de la revista es: Difundir resultados de investigación originales con carácter económico, siempre que estos cumplan con un rigor metodológico, partiendo de la premisa de no rechazar artículos en base a prejuicios teóricos o ideológicos de parte del comité dictaminador.

Lineamientos generales

1. Debate Económico, es un órgano de difusión económico de Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C. (LAES, A.C.), y cuenta con mecanismos autónomos de publicación, así como un Comité Editorial.
2. El contenido de la revista está formado por las siguientes secciones:
 - **Coyuntura económica:** es una sección que rescata temas económicos relevantes de actualidad.
 - **Artículos:** Aparecerán resultados de investigaciones que contengan rigor metodológico y que aporten elementos para el debate teórico y empírico de la Economía como ciencia.
 - **Jóvenes en la Ciencia Económica:** a partir de 2016, se tiene una sección para que los estudiantes de licenciatura, maestría o doctorado puedan publicar sus avances de investigación por cuenta propia o con acompañamiento de algún investigador reconocido. Los trabajos aceptados se someterán al mismo procedimiento editorial que el resto de las contribuciones.
 - **Notas:** Esta sección será de carácter eventual; en ella aparecerán resultados de alguna investigación que no incorpore el mismo rigor metodológico de un artículo, pero que sea capaz de profundizar en la discusión de algún fenómeno en particular.
 - **Los clásicos o los nobel:** Es un sección permanente que rescata las aportaciones de economistas destacados en la historia del pensamiento económico, así como de aquellos que han sido galardonados con el premio nobel de esta disciplina.
 - **Normas para la recepción de originales:** Es una sección permanente donde se encontrarán los criterios para que sea publicado un trabajo.
3. Los artículos publicados en **Debate Económico** deberán ser inéditos y primordialmente resultado de investigaciones que aporten nuevos elementos al debate teórico-empírico de la economía en general.

Los trabajos publicados serán sometidos a un proceso de arbitraje a doble ciego de por lo menos 2 especialistas en el tema abordado. Si se presenta empate en ambos dictámenes, el trabajo será revisado por un tercer árbitro, cuyo fallo será inapelable.

Todos los trabajos al momento de ser enviados a la Dirección Editorial de *Debate Económico* deberán venir acompañados de una carta donde el autor manifieste que el documento no ha sido publicado, ni está en vías de publicación en algún otro espacio de difusión nacional o internacional.

4. Aunque el idioma de publicación oficial es el español, se aceptan trabajos escritos en inglés. La revista se reserva el derecho de traducir al español las colaboraciones en el caso que así lo ameriten.
5. El resultado del arbitraje podrá ser de 3 formas:

- Aceptado
- Pendiente con modificaciones sugeridas
- Rechazado

Un trabajo será publicado siempre que existan al menos dos dictámenes positivos.

6. Los documentos originales deberán ser enviados al director de la Revista, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, al correo leespinosat@uaemex.mx

Lineamientos particulares

1. El autor deberá enviar el original usando formato en Word 2010 tamaño carta, márgenes de 2 cm, párrafo a 1.5 espacios, en fuente Times New Roman de 12 puntos, debidamente alineado y justificado. Si se incluyen formulas, ecuaciones o algún lenguaje matemático, estos se enviarán completos. En el caso de cuadros y gráficas deberán estar insertas en el texto como imagen, estas deberán estar debidamente ordenadas y se enviará en archivo aparte en una hoja de cálculo (Excel).
2. Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión no mayor a de 25 cuartillas (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas.
3. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y *abstract* que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.
4. Todos los trabajos presentarán al final una sección de bibliografía, la cual estará ordenada alfabéticamente en relación al apellido del autor, o si se trata de una institución con el nombre de la misma; además deberán ser separadas por viñetas. Las referencias bibliográficas deberán estar presentadas en formato Harvard. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Las referencias dentro del texto deberán presentar la siguiente forma: entre paréntesis el apellido del autor, el año de publicación de la obra y el número o números de las páginas, ejemplo: (Keynes, 1936: 45)
- En los casos que sean más de dos autores se incluirá la abreviatura *et al.* (del latín, “y otros”), ejemplo: (Krugman, Obstfeld, *et al.*, 2006: 132)
- En la bibliografía, al final del trabajo deberá incluirse la ficha completa. Si dos o más obras de un mismo autor se editaron el mismo año, deberán ser distinguidas por las letras en: a, b , c...z, por ejemplo: (López, 2010a: 56)
- La bibliografía de libros se presentará de la siguiente manera:
 - a) El autor o autores, iniciando por apellido y nombre completo
 - b) Entre paréntesis el año de publicación
 - c) Entre corchetes el año de publicación original (si lo hubiera)
 - d) Título de la obra en cursiva
 - e) El volumen/tomo (si lo hubiera)
 - f) Lugar
 - g) Editorial

Ejemplo:

Keynes, John Maynard (1999) [1936], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica

- Si se trata de un artículo de revista se seguirá el siguiente orden:

- a) Apellido del autor, nombre completo
- b) Entre paréntesis, año de publicación de la revista
- c) Título del artículo entre comillas
- d) Título de la revista en cursivas.
- e) Volumen y número de la revista,
- f) Lugar
- g) Páginas

Ejemplo:

Wallerstein, E., (1995) “*¿El fin de qué modernidad?*” en *Sociológica*. Año 10, número 27, Actores, clases y movimientos sociales I. Enero-abril 1995, pp. 13-3

- Si se trata de recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro o revista. Incluir la fecha de publicación electrónica, y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica < >, antecedida de la frase *disponible en*. Por ejemplo:

INEGI (2010), “Censo de Población y Vivienda”, 10 de enero 2010 (consultado el 12 de junio de 2011), disponible en: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. El empleo de la bibliografía debe ser homogéneo a lo largo de todo el texto
6. Al utilizar por primera vez una sigla o abreviatura se mostrará su equivalencia completa y a continuación entre paréntesis, la sigla o abreviatura que se utilizará en adelante.
7. El cumplimiento de estas normas es indispensable. Los trabajos serán sometidos a un proceso de corrección de estilo, no obstante se sugiere que los autores entreguen una versión con al menos una revisión. La publicación de los trabajos estará sujeta a disponibilidad en cada número. En ningún caso se devolverán los originales a los autores, ni se generará responsabilidad alguna para la revista.
8. Cualquier situación no prevista en estos criterios de publicación, serán resueltas por el Comité Editorial.

Publishing criteria

Economic Debate is a four-month publication of academic character that includes essays and results of investigations with particularly economic content, without considering the school or economic thought the author is subscribed to.

The general aim of the Journal is: to spread the results of original investigations with economic character, providing that these have methodological precision, departing from the premise of not rejecting articles on the basis of theoretical or ideological prejudices from the examiner committee.

General Guidelines

1. **Economic Debate**, it's an economic disseminating organ of the Laboratory of Economic and Social Analysis A.C. (LAES, A.C.), and it has autonomous mechanisms of publication, as well as a Publishing Committee.

2. The content of the magazine is formed by the following sections:

- **Economic Conjuncture:** it is a section that brings back current relevant topics in the economy.
- **Articles:** These are the results ensued from researches that contain methodological precision and that contribute to the theoretical - empirical debate of the economy by providing with elements.
- **Young people at the Economics:** starting 2016, there is a section for undergraduate and graduate students, so they can publish their research by their own or with company of an academic researcher. Articles will be subject to the same procedure than the rest of articles.
- **Notes:** This section will be of eventual character; in it there will be displayed the results of any research that does not incorporate the same methodological precision of an article, but that is able to penetrate into the discussion of some specific phenomenon.
- **The classic or nobel ones:** It is a permanent section that brings back the remarkable economists' contributions to the history of the economic thought, as well as of those that have been awarded with the Nobel Prize of this discipline.
- **Procedure for the submission of documents:** This is a permanent section where will be found the criteria for a document to be published.

3. The articles published in *Economic Debate* will have to be unpublished, and mainly, the result of researches that provide with new elements to the theoretical - empirical debate of the economy in general.

The published works will undergo a double-blind arbitration process of at least 2 specialists in the related topic. If it makes it a tie in both judgments, the work will be checked by a third arbitrator, whose result will be an unappealable decision.

All the works, at the moment of being sent to the Publishing Board of *Economic Debate* will have to come with a letter in which the author state that the document has not been published, and it is not even on the way to be so in any other space of national or international diffusion.

4. Although the language of the official publication is Spanish, documents written in any other language are accepted. The magazine reserves the right for itself to translate them into Spanish when needed.

5. The result of the arbitration will be of these 3 ways:

- Accepted
- Pending with suggested modifications
- Rejected

A document will be published providing that it has at least two positive commission's opinions.

6. The original documents will have to be sent to the manager of the Journal, Dr. En C. Luis Enrique Espinosa Torres, at leespinosa@uaemex.mx

Particular Guidelines

1. The author will have to send the original document using Word format with letter size, 2cm margins, 1.5cm space between the lines, Times New Roman font type of 12 points, due aligned and settled. If there are formulae, equations or some mathematical language included, these will be sent complete. In case of pictures and graphs, these must be included in the document as images, properly ordered and must be sent as an extra document in excel format.
2. The articles will have to comply with the grammar rules in force and not to have an extension larger than 25 pages (65 to 70 types/characters and 27-29 lines, including footnotes, pictures, tables, graphs and bibliography). The sections and / or subtitles will have to be perfectly outlined, being indicated the place corresponding to the pictures and graphs.
3. In a separate sheet there must be written the author's or authors' data (academic degree, recent publications, etc.), adscription institution, current post, address, telephone and / or fax and email address. In addition, it must include a summary and **abstract** describing the topic and the aim of the article, with an extension no longer than 10 lines.
4. All the works will have to present a bibliography section at the end, which will be ordered alphabetically according to the author's last name, or if it's the case it is an institution; by the name of it. All of them separated by bullets. The bibliographical references will have to be presented in Harvard format. Some examples are presented:

- The references inside the text will have to present the following form: author's last name in brackets, the year of work's publication and the number(s) of pages, example:
(Keynes, 1936: 45)
- In the cases in which there are more than two authors, the abbreviation et al. will be included, (from latin, " and others "), example:
(Krugman, Obstfeld, et al., 2006: 132)
- In the bibliography, at the end of the work the complete card will have to be included. If two or more works of the same author were edited the

same year, they will have to be distinguished with the letters: a, b, c ... z, for example:
(López, 2010a: 56)

- The bibliography of books will be presented as follows:
 - a) The author or authors, starting with the last name and then first name
 - b) The year of publication in brackets
 - c) The year of the original publication in brackets (if it is the case)
 - d) Title of the work in italics
 - e) The volume (when it's the case)
 - f) Place
 - g) Publishing house

Example:

Keynes, Jhon Maynard (1999) [1936], *General Theory of Employment, Interest and Money*, Mexico, Fondo de Cultura Económica

- If it is a magazine article, the order will be the following:
 - a) Author's last name, first name(s)
 - b) In brackets, year of publication of the magazine
 - c) Title of the article in quotation marks
 - d) Title of the magazine in italics
 - e) Volume and issue of the magazine,
 - f) Place
 - g) Pages

Example:

Wallerstein, E., (1995) "The *end of what modernity?*" In *Sociological*. Year 10, Issue 27, Actors, classes and social movements I. January - April, 1995, pp. 13-3

- If it is a web-resource, the information will be mentioned regarding whether it is a book or a magazine. It will include the date of electronic publication and the date in which the quotation was taken; in brackets, as well as the web address <>, preceded by the sentence *available at*.
For example:

INEGI (2010), "Census of Population and Housing ", on January 10, 2010 (consulted on June 12, 2011), available at: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. The format of the bibliography must be homogeneous along the whole text

6. On having used for the first time an acronym or abbreviation, its full equivalent will be displayed, and afterwards, in brackets, the acronym of abbreviation to be used from then on.

7. The fulfillment of these rules is essential. The works will be submitted to a process of style correction, nevertheless it is suggested that the authors deliver a version with at least one review. The publication of the works will be subject to availability in every issue of the magazine. In no case the original document will be given back to the author(s), and no responsibility will be taken by the magazine.

8. Any situation not foreseen in these publishing criterion, will be solved by the Publishing Committee.

Normas de Publicación: *DEBATE ECONÓMICO*

La revista *Debate Económico* es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico. El comité editorial de la revista agradece el envío de artículos a esta redacción, ya sea a título individual o de manera colectiva. Los artículos enviados deberán necesariamente ser inéditos.

Los interesados en publicar en *Debate Económico* deberán enviar el artículo en original donde se indique el nombre del autor o autores y el mismo trabajo omitiendo sus datos, vía correo electrónico en formato de Word a la dirección leespinosat@uaemex.mx. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y *abstract* que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.

Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión mínima de 15 cuartillas y máxima de 30 (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas. Los cuadros y gráficas deberán ser elaborados y enviados en archivos aparte en algún programa de hoja de cálculo, preferiblemente en Excel. Las referencias bibliográficas y la bibliografía deberán estar presentadas en formato Harvard.

Los artículos recibidos serán sometidos a dictamen tipo doble ciego (omitiendo el nombre del autor o autores), conservándose su anonimato. Todos los artículos enviados, serán considerados, sin que ello implique obligatoriedad de su publicación. La dirección de la revista se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales necesarios.



Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en Debate Económico son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A.C.

Debate Económico se encuentra indexada ante Latindex y CLASE.

Más contenidos



DebateEconomico23