

LAS POLÍTICAS COMERCIALES DEL SECTOR AGROALIMENTARIO

Sergio Ivan Polanco López¹

Un balance a los 500 días de la actual administración
(Diciembre 2006 – marzo 2008)

La continuidad priísta al pie de la letra de las políticas comerciales por la actual administración del Presidente Calderón, ha dejado al descubierto que no hay cambio posible en la aplicación de la ortodoxia del libre comercio.

El cambio de los Secretarios de Estado de Economía –la antigua secretaria de comercio y fomento industrial- no ha garantizado ningún cambio de rumbo en las políticas públicas nacionales, pero lo que ha resultado irónico con el transcurrir de las administraciones presidenciales, es que los equipos de Luis Téllez y Jaime Serra Puche, que fueron los que negociadores del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sean los que se encuentran al frente de los puestos que están decidiendo en la actualidad las políticas comerciales para el sector agroalimentario nacional, tal es el caso, de Rocío Ruiz, Andrés Casco y Andrés Rosenzweig, entre otros, los cuales han defendido al pie de la letra su visión de ventajas comparativas y de libre mercado.

Esta continuidad a la vez se ha visto fortalecida, por la administración gerencial del actual secretario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que subordinados a los intereses de Lorenzo Servitje y su Corporativo Bimbo, de Roberto González Barrera y su Gruma, del Consejo Nacional Agropecuario y su representación de los grandes agricultores, importadores y exportadores, han llevado a la falta de previsión, a la vulnerabilidad y a la total dependencia de factores externos menospreciando la planeación del sector y la definición de un rumbo a seguir.

Es así como los gerentes Calderón-Cárdenas-Sojo iniciaron su gestión sin una política clara para el sector, y con el súbito incremento de los precios internacionales, que desembocó con los ya celebres tortillazo y bolillazo de 2007. La falta de conocimiento del sector, la inercia en la aplicación de las políticas públicas y los factores estructurales, han provocado que la alimentación de la población mexicana este a la gracia de los constantes cambios internacionales y que a poco más de un año, tengamos una serie de factores como son:

1. **La falta de previsión, la vulnerabilidad y la total dependencia a factores externos.** Con la desaparición de instancias de planeación y control en las instituciones mexicanas que fueron sustituidas por la hipnosis del libre mercado, el gobierno mexicano se auto-imposibilitó para poder registrar o ver venir los aspectos negativos que el mercado internacional

¹ Encargado del área de Políticas Públicas de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (ANEC).

estuvo anunciando desde principios del 2007. El incremento sustancial de los precios internacionales de granos, la caída de los inventarios y las malas decisiones del gobierno nos han dejado a la merced de las decisiones de otros países, decisiones que se están viendo reflejadas en precios altos al consumidor, como ya nos sucedió con los celebres tortillazos y bolillazos que vivimos los mexicanos en 2007.

2. **La miopía del gobierno federal.** Con la imposibilidad de responder de manera clara y precisa a los factores externos, ahora el gobierno mexicano se cree que la *única* salida para los productores mexicanos es aprovechar la bonanza de los precios internacionales altos. La salvación única que el gobierno ha encontrado, no solo resulta imposible, sino que ante las condiciones estructurales que vive el sector agroalimentario resulta en una burla para los pequeños y medianos productores. Un sector que está dominado por grandes empresas transnacionales o nacionales que imponen condiciones oligopólicas y que ha experimentado en los últimos años subidas exponenciales en los precios de los insumos agrícolas como es el caso del Fosfato diamónico, o mejor conocido como DAP, que durante la gestión del gerente Calderón ha tenido un crecimiento de un 130% en su precio.

Precio de Insumos Agrícolas

Periodo	Fosfato diamónico (DAP) (Tonelada)	Sulfato de amonio (Tonelada)	Urea (Tonelada)
15/01/2000	3,056.25	1,290.00	2,066.40
15/12/2006	4,067.79	2,400.13	3,943.47
30/03/2007	4,699.11	2,528.23	4,308.13
01/02/2008	7,875.40	3,078.68	5,698.43
15/02/2008	8,107.89	3,299.50	5,872.83
29/02/2008	8,870.51	3,462.74	5,724.53
14/03/2008	9,355.90	3,578.80	6,087.38

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM), Secretaría de Economía

Nota: El precio es el promedio simple del precio frecuente, y es en el que se ofrece en la distribuidora o el fabricante

3. **Incremento de los precios internacionales.** La creciente dependencia a las importaciones de alimentos que hemos desarrollado con el transcurrir de los años y el desmantelamiento de nuestro aparato productivo, ha llevado al actual gobierno a quedarse sin elementos de defensa para enfrentar la creciente inestabilidad de los mercados. El maíz que venía comportándose con una tendencia hacia la baja desde 1995, con un ligero repunte en 2003, ha alcanzado precios nunca antes vistos, pasando de 3 dls/Bu en 2006 a 4 dls/bu en 2007, lo cual representa precios de 118

dlls/ton y 157 dlls/ton respectivamente, precios que se ha visto reflejados en el precio al consumidor de la tortilla. Pero lo que es peor, ante el alza de los precios internacionales, durante los dos primeros meses de 2008 importamos 751,500.44 toneladas; 49,488.06 toneladas; y, 16,336.14 toneladas de maíz amarillo, blanco y quebrado respectivamente procedente de Estados Unidos a un precio aproximado de 198.81 dlls/ton; 228.76 dlls/ton, y, 231.45 dlls/ton, importación que nunca habíamos experimentado en la historia mexicana durante el primer mes, lo cual fue el reflejo de la nula política comercial interna y de la falta de control gubernamental para lograr que las importaciones evitaran que los precios nacionales al productor del grano fueran contrarios a los precios internacionales, ya que con el desmedido crecimiento de las importaciones, la saturación del mercado logro una presión a la baja de los precios al productor. Que solo pudo ser minimizada con la concurrencia de empresas como Gruma, Cargill y otras más, que compraron granos a bajo precio, que acompañaron de altos subsidios que destinaron a ellos mismos y al productor para aminorar el desorden que existía en los mercados.

4. **El presupuesto de ASERCA y sus amoríos con los monopolios.** Aserca ha contado en los últimos años con los mayores presupuestos en su historia, el gobierno federal ha pretendido suplir sus carencias en materia de políticas públicas con recursos que en su mayoría han sido utilizados para un pequeño sector de grandes agroempresarios y de un grupo de empresas con prácticas oligopolicas y/o monopólicas, que se concentran en 4 estados a los mucho, como es el caso del Programa de Apoyos a la Comercialización, que de acuerdo a un estudio de John Scott, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas y Baja California concentran más del 50% en la asignación de este programa.

	2007	2008
ASERCA	23,646.7	25,740.1
Subsidios	23,320.1	25,410.7
PROCAMPO	16,036.0	16,678.0
Apoyos a la comercialización	7,284.1	8,358.1
Productividad	0.0	270.0

Fuente: Elaboración propia con datos del Presupuesto de Egresos de la Federación 2007 y 2007

Resultados de la continuidad.

A quince meses del sexenio del presidente Calderón, se encuentran a la vista una serie de acontecimientos que nos permiten visualizar hacia donde vamos en materia comercial agroalimentaria, la continuidad del modelo nos seguirá dando los mismos resultados como son:

- Déficit de la balanza comercial incrementándose.
- Incremento de precios al consumidor.
- Concentración de tierras.
- Quiebra de pequeños productores.

- Fortalecimiento de los monopolios.

Lo anterior, nos permite ver que los grandes perdedores de no contar con políticas públicas adecuadas y de herramientas eficaces de información son los productores con precios bajos aún cuando las tendencias internacionales van a la alza, los consumidores porque siguen teniendo precios altos para los productos finales y los contribuyentes que aportan sus impuestos para subsidiar a las grandes empresas nacionales y transnacionales para seguir haciendo el favor de comprarle a los productores nacionales.

Y como en todo, los grandes ganadores resultan ser las grandes empresas que se ven beneficiadas por precios bajos al momento de comprar su materia prima y al momento de vender su producto final a precios altos, los comercializadores de granos que obtienen subsidios por concurrir al mercado nacional y al momento de vender a precios internacionales altos y los proveedores de insumos que venden a precios definidos por ellos mismos y sin ningún control que el libre mercado.