

Descripción y análisis de la negociación definitiva de la avicultura nacional en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Francisco Alonso Pesado*

Abstract

The objective of this study was to both describe and analyze what was negotiated within the North American Free Trade Agreement (NAFTA) about the Mexican National poultry industry. Quotas and tariffs were gathered after checking secondary sources for chicken, turkey meat and egg. Obtained data was as follows: a) Chicken and turkey: A quota of 95,000 tonne with an annual increment of 3% calculated until January, year 2003, when this quota will disappear and b) Egg: A quota of 6,500 tonne, with an annual increment of 3% calculated until January, year 2003. When these quotas are exceeded tariffs are applied. Regarding broilers the tariffs were established in 260% and turkey in 133%. In both products, degravation is GATT type. In the first six years degravation will be of 24% (4% every year) and in the last 4 years, degravation will be of a 76% (19% each year). In the last 4 years degravation will be linear, reaching 0% until it completes its degravation period in 10 years. Regarding egg (fertile inclusive), 50% consolidated GATT tariff was established towards 10 years. Industrialized and frozen powdered egg was negotiated implementing a linear degravation towards 10 years. In January, year 2003, tariff will stop being applied. It was established that turkey and chicken pastes imported from the USA to Mexico has affected the Mexican swine industry, because these pastes have been used instead of pork meat. It is possible to define some tendencies: a) The NAFTA normalization standards were fixed above international standards, constituting, therefore, custom barriers for national chicken breast, b) The negotiation's fitosanitary protection standards were above to those established by international organisms permitting possibilities to the USA to apply non custom barriers, c) Little advance regarding fitosanitary restrictions and, therefore, limiting Mexico to export to those free with little incidence and prevalence of velogenic viscerotropic Newcastle, Inclusion Body Hepatitis, avian influenza and Salmonellosis and d) An increasing import of poultry products in 1994 exceeding the 100.14% quota on chicken and turkey meat, 114% of chicken and turkey pastes and an 80.24% of egg. It is concluded that: 1) The only responsible institution for the obtained results in the negotiation was the Ministry of Trade and Industrial Promotion (SECOFI); 2) The international commerce of poultry between Mexico and the USA has been only in one direction, i.e., from the USA to Mexico; 3) The Mexican poultry industry, even with both high quotas and tariffs, is a "loosing" activity in the NAFTA negotiation, because it lacks of an export capacity via non custom barriers and therefore, losses of internal market segments which favours the import of American poultry subproducts; 4) The national poultry industry has to reach a technological level, which will enable the country to have an access to compete with the

Recibido el 24 de octubre de 1996 y aceptado el 16 de enero de 1997.

* Departamento de Economía y Administración, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, Universidad Nacional Autónoma de México, 04510, México, D.F.

American, as well as the Canadian poultry industries; 5) The government must guarantee a commercial policy which minimizes the elements that hinder competitiveness and 6) Agreed terms of quotas and tariffs in the NAFTA are not enough to reach NAFTA USA's technological levels, resulting in important flows from the USA to Mexico of subproducts and products, causing bankruptcies to medium and smallholders. This situation also causes a lack of direct and indirect employment and, therefore, the internal market shrinks.

Key words: NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT, QUOTAS, TARIFFS, GATT TYPE, LINEAR DEGRADATION, DEGRADATION NON CUSTOM BARRIERS, POULTRY.

Resumen

El objetivo de este trabajo fue describir y analizar lo negociado en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) respecto de la avicultura nacional. Acudiendo a fuentes secundarias se recabaron las cuotas y aranceles para carne de pollo, pavo y huevo, éstas fueron: a) pollo y pavo, 95 000 ton con incrementos anuales del 3% hasta enero del 2003, año en que desaparecerá la cuota; b) huevo, 6 500 ton con un incremento anual del 3% hasta enero del 2003. Cuando las cuotas se excedan se aplicarán aranceles. Para el caso de pollo de engorda, el arancel se ubicó en 260% y en pavo 133%. En ambos productos la desgravación es tipo GATT, en los primeros 6 años, la desgravación será del 24% (4% cada año) y en los últimos 4 años la desgravación será del 76% (19% cada año), en los últimos 4 años la desgravación será lineal llegando a 0% hasta completar el periodo de desgravación a 10 años. Para huevo se estableció un arancel del 50% consolidado GATT, incluso fértil, a 10 años; para el huevo industrializado y congelado en polvo se negoció una desgravación lineal a 10 años. En enero del 2003 dejarán de aplicarse aranceles. Se estableció que las importaciones de EUA a México de pastas de pavo y pollo han afectado a la porcicultura mexicana. Es posible definir algunas tendencias: a) En el TLCAN se fijaron estándares de normalización por encima de estándares internacionales, constituyéndose en barreras no arancelarias para la pechuga de pollo nacional; b) en la negociación se colocaron estándares de protección fitosanitaria por encima a los establecidos por organismos internacionales abriendo posibilidades para que EUA aplique barreras no arancelarias; c) se logró poco avance referente a restricciones fitosanitarias, limitando las exportaciones del país a aquellas zonas libres o con poca incidencia y prevalencia de Newcastle velogénico viscerotrópico, hepatitis por cuerpos de inclusión, influenza aviar y salmonelosis; y, d) una creciente importación de productos avícolas superando, en 1994, 100.14% la cuota de pollo y pavo, 114% de pastas de pollo y pavo, y 80.24% en huevo para plato. Se concluye que: 1) El único responsable de los resultados obtenidos en la negociación fue la Secofi; 2) el comercio internacional de la avicultura entre México y EUA, es en un solo sentido, de EUA hacia México; 3) la avicultura mexicana, aun con cuotas y aranceles altos, es una actividad “perdedora” en la negociación del TLCAN por carecer de capacidad exportadora vía barreras no arancelarias e ir perdiendo segmentos del mercado interno en favor de importaciones de subproductos avícolas estadounidenses; 4) la avicultura nacional tendrá que alcanzar un “techo” tecnológico que le permitirá acceder a competir con aviculturas como la estadounidense y la canadiense; 5) el Estado debe garantizar una política comercial que minimice los elementos que restan competitividad; 6) los plazos convenidos de cuotas y aranceles en el TLCAN son insuficientes para alcanzar los “techos” tecnológicos de Estados Unidos, traduciéndose en flujos importantes, de este país a México, de subproductos y productos, estos últimos con alto valor agregado provocando quiebras en productores pequeños y medianos, dejándose de generar empleos directos e indirectos.

Palabras clave: TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, CUOTAS, ARANCELES, DESGRAVACIÓN TIPO GATT, DESGRAVACIÓN LINEAL, BARRERAS NO ARANCELARIAS, AVICULTURA.

Introducción

Uno de los graves problemas por el que atraviesa la humanidad es el hambre, resultado de una producción insuficiente de alimentos básicos en algunas regiones del orbe, así como

de una distribución inequitativa de los mismos en todo el mundo. En México, y de acuerdo a Suárez Carrera* en 1995 existían 40 millones de mexicanos en extrema pobreza (aunque la Comisión Económica para América Latina—CEPAL—indicaba que en 1994 fueron 17 millones de mexicanos en extrema pobreza y 40 millones en la categoría de pobres). Situación que podría empeorar si se insiste en conservar el modelo económico imperante, modelo concentrador de

* Suárez, C.V.: Crisis agroalimentaria en México: hechos y alternativas. *La Jornada*, 28 de agosto: 8-10 (1996).

riqueza. Así en 1995 el 10% de la población de mayores recursos concentraba el 50% del ingreso nacional.**

El subsector pecuario ha contribuido a lo largo de su historia, con proteína de origen animal de alta calidad, aportación que ha paliado el hambre de amplios estratos de pobres en México.

La avicultura nacional es de las pocas actividades que ha evolucionado a niveles de competitividad y eficiencia casi comparables a los de aviculturas sumamente desarrolladas como la estadounidense y canadiense. De acuerdo al Grupo de Economistas y Asociados de la Unión Nacional de Avicultores (UNA), en 1994 el índice de conversión en México, para la producción de huevo, fue de 2.5 kg de alimento por 1 kg de huevo, mientras que en los Estados Unidos de América (EUA) el índice fue de 2.3 kg de alimento por 1 kg de huevo. En ese mismo año, el índice de conversión para la carne de pollo en México fue, para los integrados, de 2.3 kg de alimento por 1 kg de carne de pollo. En Canadá este índice en ese año fue 1.9 kg de alimento por 1 kg de carne de pollo.⁸

Este desarrollo se ha presentado nítidamente en la manera en que viene evolucionando la producción de productos avícolas. En 1972 la producción de huevo para plato fue de 401 255 ton, en 1994 la producción se ubicó en 1 461 150 ton, lo que significó un incremento promedio anual del 6.05%, crecimiento superior al de la población el cual fue en ese mismo periodo de 2.2% promedio anual. En cuanto al pollo de engorda, el panorama fue aún mejor, ya que en 1972 la producción fue de 215 485 ton, en tanto que en 1994 se ubicó en 1 383 216 ton, cifra que representó una tasa de crecimiento promedio anual de 8.8%, tasa superior a la de la población en ese periodo. Estos aumentos contribuyeron a un alza del consumo *per capita*. En 1972 el consumo aparente de huevo para plato fue de 6.36 kg, en 1994 se ubicó en 16.7 kg. En cuanto a la carne de pollo, en 1972 el consumo aparente fue de 3.975 kg, en 1994 se ubicó en 15.8 kg.¹ Es importante aclarar que no es que la población mexicana presentara un mayor poder de compra para demandar más kilos de carne. Lo que ha sucedido es que con el tiempo se ha modificado el patrón de consumo aparente a favor de carne de ave, en detrimento del consumo aparente de carne de cerdo. En 1995 éste fue de 9 kg.⁵

Por lo tanto, la avicultura nacional ha respondido a la creciente necesidad del mercado interno. Además ha presentado enorme fortaleza, al sortear la prolongada crisis nacional.

Sin embargo, este crecimiento se sustenta en una avicultura altamente concentrada. De 1980 a 1989 dejaron de operar en el país 27% de los avicultores, lo que condujo a una nueva tipología de empresas productoras de mercancías avícolas con fuertes concentraciones de capital. En 1990, en México la escala mínima de planta para productores medianos fue de 100 mil pollos de engorda por ciclo.³ Sumado a la concentración, a partir de mediados de los

ochenta se aprecia un nuevo tipo de empresas productoras de carne de pollo. Trasgo, Supremos Cocula, Desarrollos Agra, Avícola González, Sanfandila, Pilgrim's Pride y, en menor medida, Bachoco y Univasa, se están transformando en verdaderas comercializadoras de insumos, asesoría y producto terminado, al estilo de los avicultores estadounidenses. En estas integraciones, el pequeño productor avícola aporta su superficie para la construcción de instalaciones, o sus instalaciones, mano de obra, energía y agua. Los grandes consorcios capitalistas avícolas antes mencionados, proporcionan asesoría para la construcción de casetas, capacitación y asesoría técnica a la fuerza de trabajo, e insumos estratégicos como alimento y parvadas mixtas, a cuenta del crédito otorgado a los medianos y pequeños avicultores, además de que estos consorcios garantizan la compra y comercialización de la carne de pollo. Los grandes grupos avícolas, a través de estas nuevas modalidades (contratos de compra-venta, aparcerías, coinversiones, o asociación en participación), presentan mecanismos que les permiten mejorar la eficiencia productiva, reducir costos, reducir riesgos al evitar realizar fuertes inversiones en locales y equipo de trabajo, liberar recursos financieros de la fase productiva, para "volcarlos" hacia la adquisición de insumos tanto del mercado interno como del externo, y hacia los eslabones de la cadena de comercialización. Es importante recalcar que día con día la avicultura nacional se "permea" intensamente de capital foráneo.¹

En 1986, México ingresó al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (por sus siglas en inglés GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC). Con el ingreso al GATT, la economía mexicana pasó de ser altamente protegida, a una economía abierta, la cual jugará un papel central para el control de la espiral inflacionaria iniciada en 1982, año en que el índice de precios al consumidor se ubicó en 98.84%.¹

Ante la apertura comercial, la avicultura mexicana comercial enfrentará nuevos retos como: brechas de productividad a favor de EUA y Canadá; diferencias en provisión de recursos naturales que permiten abastecer a la avicultura estadounidense y canadiense de materias primas a menores costos unitarios que los nacionales, además de la aplicación de subsidios a estas materias primas; desventajas de México con respecto a EUA y Canadá en materia de política económica agropecuaria.

En el marco del comercio internacional, los estadounidenses consideran que las negociaciones en el mercado internacional agropecuario son más importantes al interior de la OMC que en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). También la política de comercio exterior agropecuario de EUA funciona subordinada a la política agropecuaria interna, y esta última "trabaja" a partir de políticas económicas de largo plazo, más que a criterios coyunturales de comercio internacional.

Las importaciones legales e ilegales del pollo de engorda se han incrementado aceleradamente en los EUA. En total en 1989 la importación de pollo de engorda fue del orden de 43 469 ton y en 1992 se ubicó en 65 484 ton.⁸

**Ardavin, B.: El 10% de los mexicanos concentra el 50% del ingreso. *La Jornada*, 3 de septiembre: 44 (1996).

Cuadro 1
CUOTA DE PRODUCTOS AVICOLAS (POLLO, PAVO Y PASTAS), DESGRAVACION Y PARTICIPACION PORCENTUAL
A PARTIR DE ENERO DE 1994*

Fracción	Descripción de carne	Desgravación	Cuota ton	Participación porcentual
02.07.10.99	Aves sin trocear frescas y refrigeradas (los demás)	GATT		
02.07.21.01	Aves sin trocear congeladas (gallos y gallinas)	GATT	13 000	13 68
02.07.23.01	Aves sin trocear congeladas (patos, gansos, pintadas)	GATT		
02.07.39.99	Los demás (trozos y despojos de aves frescas o refrigerados incluyendo hígado)	GATT		
02.07.41.99	Los demás (trozos y despojos de aves congeladas excepto el hígado)	GATT	25 000	26 32
02.07.43.01	Trozos y despojos de aves congeladas excepto hígados de pato, ganso y pintadas	GATT		
02.07.39.02	Trozos y despojos de pavo fresco y refrigerado	GATT	28 000	29 48
02.07.42.99	Los demás trozos y despojos de aves congeladas	GATT		
02.07.10.01	Pavos frescos o refrigerados	GATT	2 000	2 1
02.07.22.01	Pavos congelados	GATT		
02.07.39.01	Trozos y despojos de gallos o gallinas y pavo mecánicamente deshuesados, frescos o refrigerados. ³	GATT		
02.07.41.01	Trozos y despojos de gallos o gallinas mecánicamente deshuesados y congelados. ^{1,3}	GATT	27 000	28 42
02.07.42.01	Trozos y despojos de pavo mecánicamente deshuesados	GATT		
Total			95 000	100

Fracción	Descripción carne	Arancel %	Desgravación
02.07.31.01	Hígados de ganso y pato	9	C
02.07.50.01	Hígados de ave congelados	9	C
16.02.31.01	Preparación carne de pavo	18	C
16.02.39.99	Preparación carne de pollo (los demás)	18	C

C = Desgravación lineal a 10 años.

¹ Se abrió la fracción 02.07.41.01 (trozos y depojos de gallo y gallina mecánicamente deshuesados y congelados)

² Se abrió la fracción 02.07.42.01 (trozos y despojos de pavo mecánicamente deshuesados y congelados)

³ Se crearon las fracciones de pasta de aves (pollos y pavo congelado) cuyo arancel sería correspondiente al del producto.

* U.N.A., G.E.E., *Diario Oficial de la Federación*, 20 y 28 de diciembre de 1993.

En cuanto a las importaciones de pavo, las cifras indican que en 1989 las compras al exterior fueron de 5 382 ton. En 1992 las importaciones se aceleraron notablemente hasta alcanzar las 34 906 ton.⁸ Si se incluye en un mismo concepto al sistema pollo y pavo, las importaciones en 1989 fueron 48 851 ton pasando a 100 390 ton en 1992.⁸ Esta dinámica de importaciones ha venido afectando a los productores nacionales.

En mayo de 1990 se consolida el proceso de apertura indiscriminado, que hasta 1993 fue de tipo unilateral, con la solicitud mexicana de negociar un tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América.

El primero de enero de 1994 entró en vigor el TLCAN, en el cual se incluye al sector agropecuario donde se inscribió a la avicultura nacional con EUA, en tanto que Canadá quedó fuera de la negociación en la actividad avícola. El hecho de que este país quedara fuera de la negociación se explica ya que ambos países (México y Canadá) son altamente sensibles a los productos avipecuarios, por lo tanto se mantendrán barreras arancelarias y no arancelarias. Esto le da al Tratado un carácter bilateral.

Ante este panorama, el trabajo de investigación se avocará a describir y analizar lo que la avicultura mexicana negoció en el marco del TLCAN.

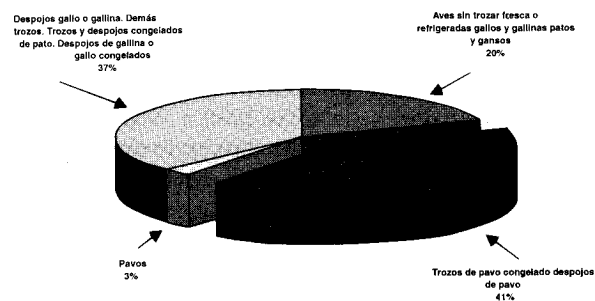


Figura 1. Cuota de productos avícolas en el TLCAN (pollo, pavo, pastas)*

*Canacinttra, Sección de fabricantes de alimentos para animales. *La industria alimenticia animal en México.*

Cuadro 2
DESGRAVACION DE PRODUCTOS AVICOLAS, 1994-2003*

Año		Huevo % **	Pollo % **	Pavo % **	Reproduc- tora ¹	Progenitora
	0	50.0	260.00	133.00	50	Exenta
Enero/1994	1	48.0	249.60	127.68	45	
Enero/1995	2	46.0	239.20	122.36	40	
Enero/1996	3	44.0	228.80	117.04	35	
Enero/1997	4	42.0	218.40	111.72	30	
Enero/1998	5	40.0	208.00	106.90	25	
Enero/1999	6	38.0	197.60	101.08	20	
Enero/2000	7	28.5	148.20	75.81	15	
Enero/2001	8	19.0	98.80	50.54	10	
Enero/2002	9	9.5	49.40	25.27	5	
Enero/2003	10	0	0	0	0	

** Desgravación GATT

¹ Desgravación lineal.

* U.N.A. G.E.E. *Diario Oficial de la Federación*, 20 de diciembre de 1993.

Desarrollo

Negociación definitiva del TLCAN al 1 de enero de 1994 en la actividad avícola

Pollo y pavo

En 1994 se determinó una cuota de importación de pollo y pavo, sin arancel, de 95,000 ton. La distribución de la misma se aprecia en el Cuadro 1 y en la Figura 1. A partir del segundo año (1995) la cuota, sin arancel, creció en un 3% anual, así en 1995 la cuota fue de 97 850 ton, para que en 2003 la cuota se ubique en 127 672.056 ton. A partir del 2004 la cuota para pollo y pavo desaparecerá, por lo que se tendrá una apertura total.²

En 1994 la cuota se excedió por lo que el arancel para pollo se ubicó en 260%, y para pavo en 133%. En ambos productos la desgravación se llevó a cabo de acuerdo al GATT, es decir, en los primeros 6 años; a partir de la desgravación será del 24% (4% cada año) y los 4 últimos años la desgravación será del 76% (19% cada año), en esos 4 últimos años la desgravación será lineal llegando a 0% hasta completar el periodo de desgravación a 10 años. Así para el caso de pollo de engorda, seis años después de la firma, en enero de 1999, el arancel será 197.60%. A partir de 1999, la desgravación será lineal, así en enero del 2000, el arancel se ubicará en 148.20% para que, finalmente, en enero del 2003 el arancel se fije en 0%² (Cuadro 2 y Figura 2).

Por lo tanto, en enero del 2003, y de acuerdo a lo convenido en el TLCAN, dejarán de aplicarse cuotas y aranceles para los productos del sistema de producción de pollo.

Con respecto a productos de pavo la situación arancelaria es como sigue: en enero de 1994 se fijó un arancel del 133%, en enero de 1999 el arancel será de 101.08% (en caso

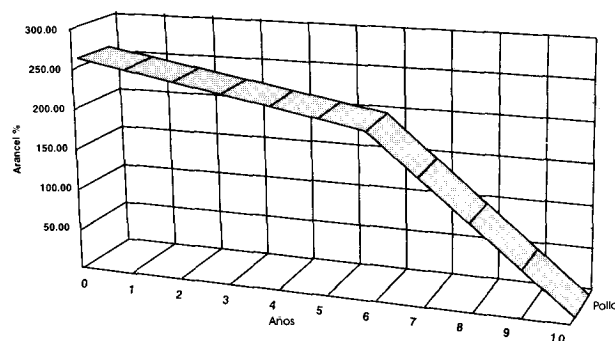


Figura 2. Desgravación GATT - largo, pollo.*

*Canacintra, Sección de fabricantes de alimentos para animales. *La industria alimenticia animal en México.*

de que se exceda la cuota en ese año); en enero del 2000 será de 75.81%; para que en enero del 2003 el arancel se ubique en 0%² (Cuadro 2 y Figura 3).

Sin embargo, es preciso resaltar que ante este esquema de cuota - arancel, existe otro de transición en franja fronteriza donde el pollo y el pavo presentan, en lo negociado, un arancel del 0%.¹ Estados Unidos ha utilizado el esquema de transición que ha permanecido en la franja fronteriza, con arancel 0%, para introducir a la frontera mexicana cantidades importantes de carne de pollo y pavo sin impuestos, y de la frontera, los intermediarios las trasladan hacia el interior del país, situación que afecta a la avicultura nacional.

De acuerdo a lo negociado en el TLCAN, se aprecia que la avicultura mexicana productora sobre todo de pollo, cuenta con 10 años, a partir del 1 de enero de 1994, para poder competir con una de las aviculturas más desarrolladas del mundo. Sin embargo, parece que el tiempo será insuficiente.

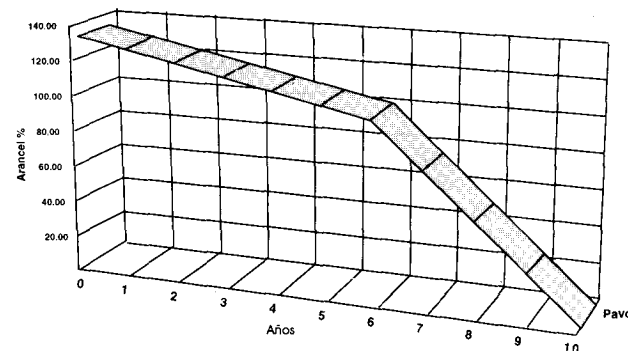


Figura 3. Desgravación GATT - largo, pavo.*

*Canacintra, Sección de fabricantes de alimentos para animales. *La industria alimenticia animal en México.*

Asimismo, la distribución de la cuota de pollo y pavo negociada con un arancel igual a 0% en la zona fronteriza puede ser "liberada" a discreción por el gobierno federal, situación que podría ser aprovechada por los norteamericanos para ir colocando cantidades cada vez superiores de productos cárnicos de pollo y pavo. Esta aseveración no es exagerada, ya que de 1972 en adelante las importaciones estadounidenses hacia México han crecido vertiginosamente. En ese año, el país fue el principal importador de carne de pavo a los EUA, de tal forma que en 1992 México compró el 60% del total exportado de carne de pavo estadounidense que se exportó.¹

Es evidente que al interior de la cuota de productos avícolas la distribución de la misma ofrece aspectos interesantes. Las fracciones arancelarias 02.07.39.01, 02.07.41.01 y 02.07.42.01 (Cuadro 1), que significaron el 28.42% del total de la cuota para pollo y pavo, reflejan una realidad. Estas tres fracciones corresponden a pastas avícolas. En el país se importa casi el 100% de estas pastas para la elaboración de embutidos y carnes frías, en un mercado donde las empresas productoras de embutidos y obradores instalados en México han incrementado el uso de pastas de productos cárnicos avícolas procedentes de los EUA, como materia prima, sustituyendo a la carne de cerdo. Las pastas han sido utilizadas anteriormente por los estadounidenses para la elaboración de alimento balanceado para mascotas. Estas pastas han encontrado en el país un mercado fuertemente expansivo gracias a la conjugación de varios factores. El primero fue, sin duda, los bajísimos precios en los últimos cuatro años; lo que ha permitido sustituir rápidamente la carne de cerdo —mucho más cara— en la elaboración de embutidos y carnes frías, permitiendo a los obradores y empacadoras obtener amplios márgenes netos de comercialización. El segundo ha sido la actitud de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), que ha llevado a cabo la estrategia de abatir precios a través de importaciones masivas de productos baratos de pésima calidad. Las enormes facilidades con que cuentan

la industria y los comerciantes que pueden colocar el producto gracias a la complacencia de la autoridad correspondiente, sin que la etiqueta indique el contenido del producto, hace que el consumidor final difícilmente conozca que el "jamón" que está comprando no está elaborado con cerdo, sino con pasta de ave.^{2,4}

En las negociaciones para pollo y pavo se abrieron las fracciones 02.07.41.01 y 02.07.42.01 (Cuadro 1), mismas que otorgarán una mayor especificidad en las importaciones y constituirán un elemento más para frenar el contrabando técnico. Hasta antes del Tratado, se introdujeron importantes volúmenes de productos avícolas de carne, "etiquetados" como pollo en salmuera, sin reunir los requisitos exigidos en la fracción arancelaria. Se introducían en esa categoría en virtud de que la fracción arancelaria presentaba un arancel de 0%.²

Recuérdese que el consumidor estadounidense es altamente selectivo en cuanto a las altas demandas de carne de pechuga. Es así como las otras partes del ave, que se consideran subproductos, superan ampliamente la demanda, constituyéndose en excedentes. Parte de estos excedentes son colocados por los estadounidenses en el mercado nacional a precios bajísimos, mismos que al interior de los EUA son sensiblemente más bajos comparados con los nacionales.

Sin embargo, el hecho de que se tenga una mayor especificidad, no garantiza que pueda evitarse el contrabando técnico.

El manejo de la cuota y de aranceles de pastas de pollo y pavo es llevado a cabo por la Secofi a través de comercio interior por lo que ésta debe evitar no ampliar la cuota, con el objeto de no afectar a los productores porcícolas, mismos que podrían abandonar paulatinamente la actividad y dejarían de generar empleos directos e indirectos.

Es importante recalcar que en el país existe capacidad ociosa en la industria de la carne de pollo, que podría utilizarse para producir pastas de aves con valor agregado, lo que crearía empleos directos e indirectos, disminuiría las importaciones, y ahorraría divisas.

Cuadro 3
CUOTAS DE HUEVO, ARANCELES Y DESGRAVACIONES A PARTIR DEL 1 DE ENERO DE 1994*

Fracción arancelaria	Descripción	Arancel	Desgravación	Cuota
04.07.0001	Huevos frescos, incluso fértiles	48	C	6 500
04.07.0002	Huevos congelados con cascarón	18	C	
04.07.0099	Los demás de ave con cascarón	18	C	
04.08.1101	Yemas secas	18	C	
04.08.1999	Demás yemas	18	C	
04.08.9101	Huevos congelados o en polvo sin cascarón	18	C	
04.08.9901	Los demás sin cascarón	18	C	
04.08.9999	Los demás (huevos congelados o en polvo)	18	C	
04.08.1001	Ovo albúmina	Exenta	A	

A = Inmediata

C= 10 Años

* U.N.A., G.E.E. *Diario Oficial de la Federación*, 20 y 28 de diciembre de 1993

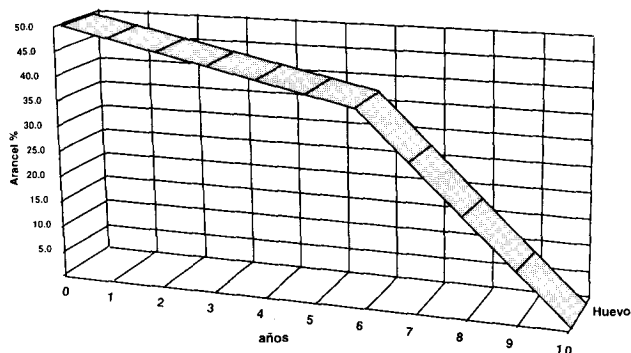


Figura 4. Desgravación GATT - largo, huevo.*

* Canacintra. Sección de fabricantes de alimentos para animales. *La industria alimenticia animal en México.*

Huevo

En huevo, la cuota de importación se ubicó en 6 500 ton. Esta cuota crecerá en un 3% anual respecto al año anterior. Para enero de 1995 la cuota establecida fue de 6695 ton. En el 2003 la cuota será de 8735.45 ton.¹

Si las importaciones exceden a la cuota, se aplicará un arancel. A partir del 1 de enero de 1994 se estableció un arancel de 50%, consolidado GATT, para huevo fresco, incluso fértil, a 10 años (Figura 4 y Cuadro 2). Para huevo en polvo y congelado industrializado se negoció una desgravación lineal a 10 años (Cuadro 3).²

En los países desarrollados y de mercado internacional la tendencia es agregar valor al huevo, es decir industrializarlo, pasteurizarlo, etc. En EUA el procesamiento adicional del huevo fue de tal magnitud con respecto a la producción nacional, que en 1989 su producción de huevo procesado representó el 79.45% de la producción total de huevo en México.⁸ Asimismo, en México el comportamiento hacia la importación de productos del huevo procesado ha ido en aumento. En 1989

la compra de huevo industrial a los EUA fue de 413 ton, en 1991 se ubicó en 1 346 ton; es decir, un crecimiento acumulado del 225.90%.⁷ Este panorama advierte la necesidad de iniciar, desarrollar y fortalecer una infraestructura productiva procesadora de huevo.

En el TLCAN se avanzó en la avicultura productora de huevo otorgando una mayor especificidad a fracciones arancelarias, lo que implica, hasta cierto punto, un freno a la introducción al país de huevo fértil, en vez de huevo fresco.

Al igual que para pollo y pavo, parece que el tiempo negociado para huevo con respecto a aranceles y cuotas, parece insuficiente, ya que en el 2003, tanto la cuota como el arancel desaparecen, y configuran una apertura total al favorecer flujos crecientes de huevo del exterior con un mayor valor agregado, impactando así severamente a una avicultura nacional.

Además, como se ha llevado a cabo con el pollo y el pavo, se estableció en la negociación un esquema de transición en la franja fronteriza donde el huevo presenta un arancel igual a 0%. Esta condición posibilita la introducción al país de volúmenes importantes de huevo del exterior no sólo en la frontera, sino al interior del país, creando "fisuras" a la avicultura mexicana productora de huevo.

Las cuotas y aranceles de huevo en el marco del TLCAN son llevadas a cabo por la Secofi a través de comercio exterior, de ahí el papel relevante de esta Secretaría para mantener cuotas y aranceles negociados y así proteger a esta actividad dinámica que ha venido satisfaciendo las necesidades crecientes del mercado mexicano.¹

Animales vivos

La negociación al interior del TLCAN incluyó animales vivos. En ésta, las progenitoras (ligeras y pesadas) recién nacidas están exentas de aranceles, así como desgravadas totalmente (Cuadros 2 y 3). Negociación que resulta congruente, ya que el país es totalmente dependiente con respecto al material genético avícola. La importación de animales vivos es necesaria y positiva, debido a que se

Cuadro 4
CUOTAS DE ANIMALES VIVOS, ARANCEL Y DESGRAVACIONES A PARTIR DEL 1 DE ENERO DE 1994*

Fracción arancelaria	Descripción	Arancel	Desgravación
0105.1101	Pollitos que no necesitan transporte (inferior a 185 g)	45	C
0105.1199	Progenitoras recién nacidas	EX	D
0105.1199	Los demás pollitos recién nacidos	9	C
0105.1999	Las demás aves recién nacidas	9	C
0105.9101	Gallo de pelea	18	C
0105.9199	Las demás aves (gallos y gallinas superiores a 185 g)	9	C
0105.9999	Las demás aves (patos, pavos y pintadas superiores a 185 g)	9	C

C= Desgravación lineal a 10 años; EX = Exento; D = Ya desgravado

* U.N.A., G.E.E., *Diario Oficial de la Federación*, 20 y 28 de diciembre de 1993.

está comprando del exterior la materialización de invenciones e innovaciones tecnológicas de punta. Sin embargo, se muestra la enorme vulnerabilidad de la avicultura mexicana, ya que las progenitoras son uno de los primeros eslabones del sistema avícola. Si se representa a este sistema por un triángulo, en el vértice del mismo se tiene a las progenitoras que representan un porcentaje mínimo del inventario total (en 1994 representó en huevo para plato y pollo de engorda, respectivamente, 0.014% y el 0.17%).⁴ Este pequeñísimo grupo ultraespecializado constituye en realidad la base de la avicultura nacional.⁴

En la negociación se estableció especificidad a las fracciones arancelarias. Anteriormente se introducían al país pollitos recién nacidos en vez de pollitos inferiores a 185 gramos² (Cuadro 4), afectando la capacidad productiva de incubación, la cual en 1990 presentaba una capacidad ociosa del 16%.

Sería injusto no acotar que en la negociación la avicultura partió de una protección elevada, con numerosos permisos previos, y además no se negoció ni lácteos, ni productos avícolas con Canadá. Esto significaba reabrir la negociación bilateral entre EUA y Canadá. Este último país prefirió evitar tal situación.

De las 36 fracciones arancelarias que incluyen productos avícolas sólo una se negoció exenta de arancel (progenitoras recién nacidas), una se desgravará en forma inmediata (ovo albúmina), y las restantes se desgravarán a diez años. De las 13 fracciones arancelarias que hasta antes de la negociación estaban sujetas a permiso previo, dos se manejaron con un arancel del 133% y 11 con aranceles de 260%.⁴

Aduanas para ingreso de productos avícolas procedentes de EUA

Se destaca que la actividad avícola, una vez llevada a cabo la negociación, requiere instrumentar controles aduanales estrictos, ya que es la actividad agropecuaria donde se empleará el mayor número de aduanas para ingresar mercancías avícolas. El Cuadro 5 muestra que la aduana que tendrá una mayor participación (34.5%) en las importaciones de productos avícolas será Nuevo Laredo, Tamaulipas.¹

Se discute que al interior del Tratado varias "premisas" fundamentales que los avicultores consideraron para orientar la negociación en cuestiones de fondo, no fueron tomadas en cuenta, mismas que a continuación se enumeran:

1) Al sector agropecuario estadounidense le concedió el GATT de no importar productos del sector primario cuando amenacen a su economía mediante una cláusula de salvaguarda de fecha 5 de marzo de 1955, por lo que su política comercial carecía de toda estabilidad y disciplina.¹

2) En Estados Unidos de América estaba vigente la Ley Federal de Control de Exportaciones (Export Administration Act) de 1979, reformada en 1985 y ratificada en 1990. Esta Ley le permite al presidente estadounidense prohibir exportaciones por razones de seguridad

Cuadro 5
TOTAL DE IMPORTACIONES POR ADUANA
EN LA ACTIVIDAD AVÍCOLA*

<i>Aduana</i>	<i>Importaciones (miles de \$)</i>	<i>Participación (%)</i>
Total actividad	338 145	100.0
Nuevo Laredo, Tamps.	137 245	35.4
Colombia, N.L.	99 357	25.6
Cd. Juárez, Chih.	35 990	9.3
Tijuana, B.C. Norte	35 444	9.1
Mexicali, B.C. Norte	21 956	5.7
Reynosa, Tamps.	12 005	3.0
Otras	46 148	11.9

* Secofi - CNA

nacional, política externa y escasez de oferta interna; por lo tanto, la firma del TLCAN supeditarán a los consumidores mexicanos a las circunstancias operantes en el mercado estadounidense para tener o no abastecimientos seguros. Es decir, si el país no es capaz de satisfacer su mercado interno mediante producciones avícolas nacionales, se podría agudizar la dependencia vía incremento de importaciones y, de manera paralela, se contraería la producción avícola estadounidense. En tal caso, el presidente norteamericano tiene la facultad de prohibir los flujos de productos avícolas al país, presentándose en un corto plazo la posibilidad de desabasto.¹

Asimismo, los avicultores ante la negociación han sustentado propuestas en "principios" básicos de reciprocidad, igualdad, progresividad, preferencia y salvaguardas.

a) *Reciprocidad.* Se propone evitar que se dé un trato igual entre países con diferente nivel de desarrollo, ya que al interior de la negociación, el considerar las políticas igualitarias entre desiguales siempre perjudicará al más débil.⁴

b) *Igualdad.* Se desarrollará y fortalecerá la avicultura mexicana para que concurra a los mercados en términos de condiciones similares.⁴

c) *Progresividad.* Se pretende establecer y considerar las diferencias globales y sectoriales en el área avícola de los países firmantes en el TLCAN (EUA y México).⁴

d) *Preferencia.* Se espera que las barreras arancelarias y no arancelarias que impongan los estadounidenses sean "cuando más" iguales a las que imponga México.⁴

e) *Salvaguardas.* Estos tienen como función la defensa ante prácticas desleales, disposiciones no específicas y mecanismos de resolución de controversias. Sin embargo, se destaca que la avicultura nacional sacrificó salvaguardas especiales a cambio de cuotas y aranceles relativamente altos con desgravaciones lentas los primeros seis años para que se aceleren en los últimos cuatro años.⁴

El TLCAN viene configurando tendencias, como las que ha continuación se presentan.

1) El hecho de que en el TLCAN se acuerde que cada país signatario podrá adoptar, aplicar y hacer cumplir medidas normativas por encima de los estándares internacionales para establecer niveles de protección que se desean alcanzar, constituye campo propicio para que los estadounidenses apliquen una más de las barreras no arancelarias a los productos avícolas nacionales. México, en un corto plazo, no tiene posibilidades reales de alcanzar medidas normativas por encima de los estándares internacionales, ya que parte de los productos avipecuarios se comercializan en una estructura de mercado obsoleto, ineficiente e insuficiente, además no tiene ni el número ni la capacidad de agencias nacionales para realizar certificaciones comerciales y de calidad a los productos avipecuarios, ni sistemas de muestreo y regulación técnicas. Asimismo, la legislación y normatividad de carácter federal en materia de comercio, empaque y presentación, presenta algunos renglones obsoletos, sumado a esto, la instrumentación de dicha legislación y normatividad es sumamente deficiente.

2) Las órdenes de comercialización (que se refieren a acuerdos para regular el tamaño, la distribución, la cantidad y la calidad de los productos avícolas) negociadas en el TLCAN pueden constituirse en un factor de proteccionismo a favor de EUA, y crear incertidumbre para México, debido a que los requerimientos y exigencias de calidad pueden cambiar de manera arbitraria y con ello obstaculizar la dinámica del comercio internacional. En los EUA, cuando la oferta de sus productos avícolas cubre el consumo de su mercado interno (situación que se ha dado ya desde hace muchos años), eleva sus exigencias de calidad (uno de los elementos de las órdenes de comercialización), afectando la posible entrada de carne de pechuga nacional hacia el mercado estadounidense, medida que implica una práctica proteccionista. Es importante destacar que la ley de comercio exterior mexicana es mucho más abierta que la de EUA, que es más proteccionista.

3) El que se haya negociado la permanencia de apoyos internos (subsidios) para estimular las producciones avícolas de cada país, permitirá en condiciones de enorme asimetría, ensanchar la brecha productiva, tecnológica y de productividad a favor de la avicultura norteamericana.

Las diferencias en la determinación, de los subsidios directos e indirectos que reciben los productores de ambos países, acentúan las asimetrías.

4) En el Tratado se estableció que los países firmantes podrán adoptar estándares de protección fitosanitaria por encima de los establecidos por organismos internacionales. Esta situación abre enormes posibilidades para que EUA aplique barreras no arancelarias aún más proteccionistas a los productos avipecuarios nacionales. En las condiciones actuales, es imposible establecer en la avicultura mexicana estándares exigidos por organismos internacionales. Para cumplir con estándares, el país requiere de la adecuación a medidas normativas fitosanitarias nacionales, y especialmente de los mecanismos para instrumentarla a las ya establecidas en EUA. Es conve-

niente aclarar que el acuerdo es válido para ambas partes, la desventaja radica en que México haya aceptado que sea en ambos sentidos cuando el país no puede llegar ni siquiera a los niveles normales internacionales.

5) El avance referente a restricciones fitosanitarias en el marco de la negociación del TLCAN fue limitado. En el TLCAN quedó establecido por ambos países, que aquellas zonas libres o de baja incidencia y prevalencia de enfermedades como Newcastle velogénico viscerotrópico, influenza aviar, salmonela y hepatitis por cuerpos de inclusión, podrían exportar a los EUA productos avipecuarios. Sin embargo hasta la fecha (2 años 10 meses después de la firma), el resultado ha sido cero exportaciones de pechuga de pollo. Uno de los factores que explica este fenómeno es que cada estado de los EUA tiene un diferente marco legislativo y normativo en materia fitosanitaria, lo que dificulta enormemente a los avicultores mexicanos colocar pechuga de pollo en el mercado estadounidense.¹

El hecho de que existan en México pocas zonas libres o de baja incidencia y prevalencia de las enfermedades antes descritas, obedece a deficiencias estructurales tales como: insuficiente número de agencias nacionales que llevan a cabo certificaciones sanitarias, mismas que no se han adecuado a las certificaciones sanitarias que imperan en el ámbito internacional; deficiencias en los sistemas de inspección fitosanitaria; deficiencias en los diferentes eslabones de la cadena de comercialización.¹

Con respecto a este último punto, en México se verifican pruebas sanitarias en las granjas fuertemente integradas para la detección de enfermedades, además de rigurosos sistemas de bioseguridad para prevenirlas; sin embargo, dada la existencia de un importante número de pequeñas empresas y de la presencia de la avicultura de traspatio, reservorio potencial de agentes patógenos, y de la escasa eficiencia en controles sanitarios de región a región en la movilización de aves o sus productos y subproductos, se configura un entorno propicio de contagio de enfermedades entre granjas avícolas y entre regiones, situación que hace casi imposible un control sanitario que no permite cumplir con las exigencias fitosanitarias incluidas en el marco del TLCAN.¹

6) Otra tendencia importante a destacar es la dinámica de las importaciones avipecuarias que se vienen dando una vez firmado el Tratado. Así, al 31 de diciembre de 1994, la cuota de 95 000 ton de pollo y pavo fue ampliamente rebasada, el total de lo importado fue de 190 140 ton, un 100.14% más de lo pactado en el Tratado. Las fracciones (ya especificadas con anterioridad) de pastas avícolas para la elaboración de embutidos y carnes frías sobrepasaron la cuota en 114.22%.⁶ Aún más, de enero a agosto de 1995 las importaciones de pastas de ave, autorizadas por la Secofi, superaron la cuota en un 21.42%.⁴

Los trozos y despojos frescos, de aves, patos, gansos y pintadas, refrigerados y congelados, excedieron la cuota en 1994, ésta se estableció en 25 000 ton, pero se importaron 65 078 ton en ese año; es decir, 160.31% más. En lo referente a trozos y despojos de aves congelados, la cuota también

fue superada, ésta se estableció en 28,000 ton, la importación fue de 58 091 ton, lo que representó un 107.46% por encima de la cuota.⁶ Las fracciones arancelarias que importaron menos de la cuota establecida fueron: aves sin trocear frescas y refrigeradas, aves sin trocear congeladas y pavos frescos o refrigerados.

Respecto a huevo para plato, al 31 de diciembre de 1994, la importación fue de 11 716 ton, cantidad que supera en un 80.24% la cuota de 6 500 ton negociada en el TLCAN.⁶

Se afirma que el flujo de mercancías de productos avícolas viene siendo en un solo sentido, de EUA hacia México. Son varios los elementos que establecen esta única dirección, a saber, la enorme integración de los avicultores estadounidenses hacia los eslabones de la comercialización, que constituye una barrera para que los productores avícolas nacionales realicen sus ventas en los EUA; las poquísimas zonas libres o con poca incidencia y prevalencia de enfermedades; la vigencia en los EUA de la Ley Federal de Control de Exportaciones de 1979, reformada en 1985 y ratificada en 1990; la dispensa del GATT a EUA a través de una cláusula de “salvaguarda” de fecha 5 de marzo de 1955; las enormes asimetrías entre las dos aviculturas donde se señala que el sacrificio de aves y la producción de carne de pollo es 13 veces mayor en EUA que en México; la producción de huevo en el país del Norte es cuatro veces mayor que en México y la de pavo 140 veces mayor! Además el diferencial de las tasas de interés, sumado a los subsidios directos e indirectos a los productores estadounidenses configuran costos de producción más bajos en los EUA a los de México. En 1990 el costo de producción de un kg de huevo fue 18.7% más alto en México que en EUA. Respecto a la carne de pollo y refiriéndose a los avicultores nacionales integrados, su costo en 1990 fue superior en un 27%, el diferencial en contra de México fue aún mayor (37%) para los avicultores productores de carne de pollo no integrados.⁸

Antes de apuntar algunas reflexiones a modo de conclusión, se indica que la firma del TLCAN es parte de una estrategia de política económica, iniciada a partir de 1986 con el ingreso al GATT, que incluye el paso de una economía altamente protegida a una abierta con el objeto de estimular productividad, modernización y competitividad.

La estrategia obedece a la propia dinámica internacional que se viene configurando desde finales de los 70; es decir, un mundo donde se busca capturar y controlar mercados, una mayor globalización e interdependencia de las economías a través de la formación de bloques geoeconómicos. Asimismo, esta nueva configuración al exterior impacta hacia el interior de la economía nacional, que busca controlar fenómenos inflacionarios (significativos en la década de los ochenta), mediante, entre otros factores, importaciones que presionan hacia la baja los precios de las mercancías, superar rezagos tecnológicos productivos de la mayor parte de los sectores y ramas económicas, así como la necesidad de atraer inversión (tanto directa como de cartera) para capitalizar al país y financiar los déficits de la balanza de cuenta corriente.

La política comercial exterior vía TLCAN, que para algunos economistas y funcionarios era inevitable, trajo algunos efectos positivos para la actividad avícola nacional como: a) el avance en el proceso de normalización; b) la instrumentación de programas para controlar enfermedades aviares, motivo de aplicación de barreras no arancelarias; c) eliminación de subsidios a las exportaciones; d) armonización y equivalencia de medidas fitosanitarias; e) reglas que garanticen aplicar claramente normas fitosanitarias; f) la formación de comités técnicos; g) combate a prácticas desleales de comercio incluyendo precios “dumping” e impuestos compensatorios; h) la formación de tribunales arbitrales; i) especificidad de fracciones arancelarias para evitar contrabandos técnicos; j) desgravación absoluta e inmediata del sorgo en beneficio de las plantas productoras de alimentos y avicultores nacionales, pero en detrimento de los productores nacionales de sorgo; sin embargo, fue poco sensible a la situación de crisis (misma que se agudizó a partir del “error” de diciembre) que aún afecta a la avicultura a pesar del crecimiento mostrado por esta actividad.

Se concluye que:

1) El único responsable de los resultados obtenidos en la negociación del TLCAN ha sido el equipo negociador de la Secofi, en virtud de que este tipo de negociaciones se establece entre gobiernos y no entre particulares.

2) En las negociaciones, la consulta recayó en los grupos directivos de los avicultores.

3) La avicultura de traspatio no fue consultada en las negociaciones, ya que no hay ninguna organización que la represente, y además la racionalidad de esta avicultura es ajena a la inscrita en el Tratado.

4) Si bien en la negociación se consultó a los avicultores, en general no se manejó una visión de cadena, ocasionando problemas de vigencia en la regresividad arancelaria.

5) El comercio internacional de la avicultura entre México y EUA es en un solo sentido; por barreras no arancelarias (restricciones sanitarias). México apenas podría exportar pechuga de pollo de las poquísimas zonas libres o con baja incidencia y prevalencia de enfermedades, se aprecia que representa una desventaja absoluta para el país, ya que no cuenta (y más ahora con la crisis) con los recursos necesarios para emprender campañas zoonosanitarias generales e intensivas.

6) La avicultura, aun con cuotas y aranceles altos, se puede considerar como una actividad perdedora en las negociaciones del TLCAN, ya que no sólo carece de la capacidad exportadora, sino que además ha venido perdiendo importantes segmentos del mercado interno en favor de los “subproductos” avícolas estadounidenses. El menor precio de los “subproductos” estuvo determinado por los hábitos de consumo del estadounidense, menores costos de producción, mayores subsidios y un peso sobrevaluado.

7) Al contar los avicultores (junto con los otros representantes del sector agropecuario) con una mesa especial

donde se tocaron temas como cuotas, aranceles, etcétera, quedaron relativamente aislados de la discusión de aspectos relevantes como prácticas desleales, salvaguardas y reglas de origen. Provocando conflictos entre los agentes que participan en cadenas productivas.

8) A pesar de que la avicultura mexicana es la actividad más dinámica y tecnificada, tiene un "techo" tecnológico por alcanzar, mismo que le permitirá acceder a niveles de competitividad comparables a los de aviculturas como la estadounidense.

9) El esfuerzo que tendrá que llevar a cabo la avicultura nacional para elevar su nivel de tecnificación, hacer eficientes sus canales de comercialización, cumplir con estándares ambientales y mejorar su organización interna, demandará de fuertes inversiones, que hasta ahora se han frenado en razón del alto costo del dinero y al amplio margen de intermediación financiera.

Con pocos recursos caros, sólo aquellos consorcios avícolas altamente capitalizados o aquellas empresas que se asocien con el capital extranjero estarán en condiciones de crecer y competir.

10) No sólo basta que los avicultores mexicanos incrementen su productividad sino que, además, el Estado debe garantizar una política comercial que minimice los elementos que resten competitividad.

Un ejemplo sería el apoyo que debe brindar el sector público en la denuncia de prácticas desleales de comercio. Demostrar una práctica desleal, precios "dumping" o subvenciones que han dañado a la actividad avícola, y establecer una relación de causalidad entre la práctica desleal y el daño producido, serán retos enormes de la actividad avícola, debido a la escasa y poco confiable estadística nacional y a las exigencias de la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

11) El proceso de asociación de empresas avícolas nacionales con grandes consorcios avícolas estadounidenses permitió concentrar financiamiento y tecnología, así como acceso a insumos estratégicos y concedió a las gigantes empresas avícolas, ubicadas en el país, ampliar segmentos del mercado interno.

12) La avicultura mexicana presenta una fuerte tendencia hacia una aguda concentración en el marco de la apertura comercial. Esta concentración se da en las nuevas modalidades de asociación como la integración de empresas capitalistas avícolas con productores rurales en variedades de: contratos de aparcería, coinversión, asociación en participación y contratos de compraventa. Se destaca que la tendencia más significativa es hacia inversiones de capital foráneo estadounidense y nacional, estableciendo alianzas, configurando en los segmentos productivos de los eslabones de las cadenas, de comercialización de insumos y productos finales, amplios márgenes de ganancias.

13) La viabilidad de la avicultura mexicana en el marco de los ingentes problemas acaecidos en 1995 es tan poco

previsible en el futuro del país, al que en este momento agobian el TLCAN, el problema de hipercrisis en el sector agropecuario, y cuestiones agrarias, críticas en algunas regiones del país.

14) Los plazos convenidos en el TLCAN con EUA son insuficientes para alcanzar los "techos" tecnológicos de este último país, lo que se traducirá en flujos importantes de EUA a México de subproductos y productos, estos últimos con alto valor agregado, provocando quiebras en medianos y pequeños productores, dejándose de generar empleos directos e indirectos, contrayéndose el mercado interno y favoreciendo concentraciones en la distribución de la riqueza.

Por último, es de suma importancia recalcar que existen asimetrías jurídicas entre el TLCAN en EUA y en México. Para los norteamericanos, un tratado tiene una categoría de índole menor y lo coloca por debajo de sus leyes principales. Para México, éste alcanza el rango de ley constitucional y, por tanto, tiene la más alta jerarquía jurídica.⁴

Agradecimientos

Expreso mi agradecimiento y reconocimiento al MVZ Francisco Romero Salazar, al PMVZ Carlos López Díaz y a la señora Mireya Aquino Ponce por el apoyo en la realización de este trabajo.

Literatura citada

1. Alonso, P.F.: Diagnóstico de la avicultura nacional hasta 1994. Tesis de maestría. *Fac. de Econ.* Universidad Nacional Autónoma de México. México, D.F., 1996.
2. CANACINTRA: La Industria Alimenticia en México. Sección de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales 1993-1994. *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.* México, D.F., 1994.
3. Gómez, C.M.A., Flores, V.J.J. y Schwentesius, R.R.: Tendencias y opciones de la producción de carne de puerco, pollo y huevo en México. *El campo mexicano. Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior*, 40: 876-885 (1990).
4. Pérez, E.R.: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Ganadería Mexicana. *Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia*, México, D.F., 1996.
5. SARH: Estudio sobre la Producción y Comercialización de la Carne de Pollo. *Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos*, México, D.F., 1989.
6. SECOFI: Importación de Aves y Productos Avícolas por Fracción. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*, México, D.F., 1995.
7. Unión Nacional de Avicultores: Grupo de Economistas y Asociados. Estadísticas de Censos Avícolas. *Unión Nacional de Avicultores*, México, D.F., 1990.
8. Unión Nacional de Avicultores: Grupo de Economistas y Asociados. Estudio de Posición del Sector Avícola para la Negociación del Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos. *Unión Nacional de Avicultores*, México, D.F., 1991.