

# EXITO A MEDIAS

Los agricultores fueron los más perjudicados por el TLCAN. En cambio, la apertura comercial permitió a las empresas de alimentos y bebidas procesadas expandirse fuera de México.

POR CINTHYA BIBIAN

**U**n año antes de que entrara en vigor el TLCAN, México vendía al exterior 63 millones de dólares (MDD) más de lo que importaba en productos agrícolas.

El año pasado, las importaciones agrícolas del país superaron las exportaciones en más de 2,000 MDD.

“El sector agrícola creció bastante”, dice Gabriel Zaldívar, director del departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales del Tecnológico de Monterrey, campus Estado de México. “Pero hay déficit y lo que se requería en materia de crecimiento para este sector no sucedió”.

El sector agrícola fue uno de los más afectados con el acuerdo comercial, ya que los agricultores mexicanos no son tan productivos como los canadienses o los estadounidenses.

“La política sobre la tenencia de la tierra en México impide que los agricultores puedan cosechar grandes cultivos como sí lo hacen los agricultores de otros países”, dice Carlos Elizondo, politólogo del CIDE y ex embajador de México ante la OCDE.

Por eso, el déficit agrícola crece año con año y se acentuó en 2008, cuando vencieron todos los cupos que originalmente negoció el gobierno mexicano para las importaciones que vienen de Canadá y Estados Unidos. Ese año, las importaciones superaron a las exportaciones por casi 4,000 MDD.

De forma que el futuro del sector agrícola, en particular, es poco alentador, según Zaldívar.

El gobierno mexicano —dice el académico— debió mejorar la competitividad del sector hace 18 años, cuando entró en vigor el TLCAN.

“Sólo podrá verse beneficiado (el sector) si mejora su productividad”, advierte Zaldívar. “Y esto sólo será posible cuando se planteen políticas públicas para cada producto y se logre un mejor desempeño”.

Pero no todo es negativo para el sector.

La apertura comercial amplió la oferta de alimentos disponibles en México, dice Luis de la Calle, quien formó parte del equipo que negoció el TLCAN y es coautor del libro *Clasemediero*.

También aceleró la expansión internacional de algunas compañías del sector.

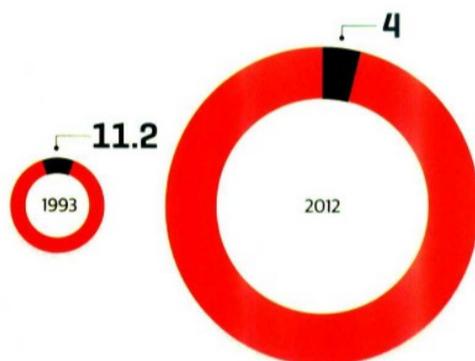
“Las grandes empresas, con capital para salir a mercados externos o integrar un proceso de consolidación, ya venían pensando en su expansión quizá desde antes”, dice Marisol Huerta, analista de Banorte. “Pero el TLCAN les ayudó a lograrlo, al integrarse al discurso de la globalización”.

La panificadora Bimbo y la tortillera Gruma se expandieron a Estados Unidos y ahora son consideradas empresas verdaderamente multinacionales.

La embotelladora FEMSA, por otro lado, expandió su negocio a América Central y a Sudamérica y hoy sus productos se venden hasta en Filipinas. ■

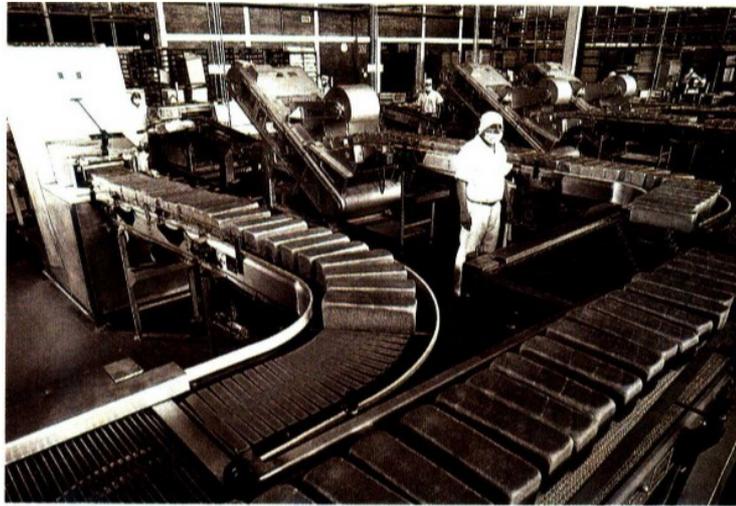
## VÍCTIMA DEL TRATADO

Aunque firmas como Bimbo, Gruma y FEMSA aprovecharon la apertura comercial, la agricultura sufrió con el TLCAN.  
% del PIB



Continúa en siguiente hoja





**Calientito.** La panificadora Bimbo, que en 1986 compró la marca Wonder, ahora vende sus productos hasta en China.