



artículos
El campo mexicano frente
a la globalización





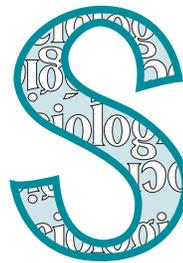
Sociológica, año 15, número 44, pp. 11-40
Septiembre-diciembre de 2000

Los bloques regionales y la agricultura: el TLCAN bajo escrutinio

*Magda Fritscher Mundt**

RESUMEN

Para muchos autores las recientes tendencias hacia la reorganización regional del mundo constituyen un poderoso aliciente para que las agriculturas nacionales pierdan su estatuto protegido y se integren finalmente al orden global. Este trabajo demuestra que, si bien para algunos países esta premisa es correcta, no constituye una tendencia general, dado que ni siempre los acuerdos regionales o intrarregionales contemplan la incorporación del sector. Por otra parte, los casos europeo y asiático son ilustrativos de cómo estos bloques tienden a reproducir a escala regional el fenómeno protector, convirtiéndose en verdaderas fortalezas, encauzadas hacia objetivos de seguridad e inocuidad alimentarias, situación nada favorable a la dinámica globalizadora.



* Profesora investigadora del Área de Procesos Rurales y Urbanos del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. Correo electrónico: mfm_2002@yahoo.com

INTRODUCCIÓN

EL PROCESO de integración de la agricultura en los bloques regionales o suprarregionales no ha seguido una pauta lineal y progresiva, como sería de esperar en un contexto de globalización. Aun en el caso de aquellos países cercanos geográficamente que han pactado acuerdos de libre comercio, se contempla poco la inclusión del agro, a diferencia de lo que ocurre con otras ramas. En todo caso, el fenómeno de inclusión o exclusión ha obedecido a factores y motivaciones propios de cada región, dependiendo del tipo de integración que se propone, de los objetivos geoeconómicos que comandan dicho proceso y de la naturaleza del liderazgo en el interior de la región. Así también, la división del trabajo agrícola dentro del bloque y el tipo de agriculturas involucradas juegan un papel importante para definir el lugar del sector en la configuración regional.

De todo ello resultan patrones heterogéneos de integración, pero sólo en pocos casos se plantea la inclusión total de la agricultura; en otros, el proyecto es parcial pues únicamente considera algunas ramas. Asimismo, ciertos acuerdos cuentan con mecanismos dirigidos a compensar las asimetrías agudizadas por dicho proceso, mientras que en algunos más, éstas se presentan en toda su plenitud, sin la preocupación por establecer medidas correctivas que busquen subsanar los desequilibrios preexistentes.

Este carácter, más bien pragmático y flexible de la integración agrícola regional, deriva en gran medida de la incertidumbre que impera en el contexto internacional respecto a la normatividad del comercio mundial de alimentos. De hecho, desde 1986, cuando inicia la Ronda

Uruguay, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) toma en sus manos la tarea de liberalizar el comercio agrícola, enfrentando para ello enormes dificultades. Hoy, la Organización Mundial del Comercio (OMC) retoma esta función en condiciones aún menos propicias, y esto se expresa en el fracaso por hacer avanzar las negociaciones en su primera reunión en Seattle, en diciembre de 1999.

Hasta mediados de la novena década, la agricultura había sido excluida de las disposiciones multilaterales sobre apertura comercial que rigen las transacciones de otros sectores productivos. De hecho, esta concesión al sector se debía a una serie de demandas *ad hoc* interpuestas ante el organismo por un gran número de países, debido al carácter "sensible" de la agricultura en términos productivos y sociales. Se consideraba que las repercusiones de la inclusión del agro en un comercio abierto podían ser catastróficas para aquellos países poco beneficiados en términos de recursos naturales, debido a que, una vez vigente el principio de las ventajas comparativas, se daría inevitablemente una redistribución espacial de actividades en beneficio de las regiones más favorecidas. La preocupación de muchas sociedades respondía no sólo a la pérdida de un factor estratégico para la seguridad nacional, como lo es la capacidad para producir su propia alimentación, sino al prospecto de desequilibrios sociales y políticos que tal situación podía generar en su interior. Dichas inquietudes quedaron contempladas en el artículo XI del GATT, mismo que reconocía para los países el derecho a la protección, los subsidios, la regulación estatal sobre la oferta y la demanda, el derecho restringido a importar, así como el uso de otras prerrogativas. Esta concesión fue hecha en primera instancia a los Estados Unidos en los años cincuenta, extendiéndose posteriormente a los demás países integrantes del organismo.

La liberalización del comercio agrícola en los términos propuestos inicialmente en el GATT en 1986 significaría la anulación de todas estas cláusulas de excepción. Dada la heterogénea situación agrícola de los países y en virtud de que la mayoría saldrían afectados, el proyecto de cambio impulsado a escala multilateral no ha podido legitimarse. Esta situación se ve agudizada por el hecho de que la división de posiciones se da fundamentalmente en el interior de los países industrializados, oponiendo Estados Unidos a Europa y a Japón. Ello explica las razones por las cuales el avance en las discusiones ha sido lento, cuando no regresivo, de igual forma que lanza luz sobre el fracaso de Seattle.

Muchos teóricos que defienden las posiciones aperturistas han considerado que la integración agrícola regional es un paso preliminar para impulsar estratégicamente el cambio de normas en el organismo multilateral. Tal como veremos, esta posición, si bien en algunos casos puede ejercer una presión en el sentido señalado, en la mayoría de los casos no cumple con dichas expectativas, en la medida en que los polos regionales principales se han ido convirtiendo en verdaderas fortalezas que, en vez de abrirse al intercambio global o multilateral, se han cerrado a éste.

Por lo demás, este trabajo busca explorar tal problemática, indicando sus causas y siguiendo sus cauces, amén de incursionar en el carácter de la integración agrícola realizada mediante el TLC, contrastando la experiencia norteamericana con la de otros bloques y registrando la posición que ocupa la agricultura mexicana dentro de dicho contexto.

LA AGRICULTURA EN EL ESCENARIO MULTILATERAL

El trato excepcional concedido históricamente a la agricultura se explica tanto por su carácter estratégico como por las condiciones precarias que enmarcan su desempeño. En tanto actividad ligada en forma inmediata a las necesidades más vitales de la población, pero además enfrentada a los altibajos naturales propios de las impredecibles condiciones climatológicas, el agro se convirtió en un espacio prioritario para las acciones estatales, necesarias para estabilizar las condiciones del abasto en cada país. En estas circunstancias, no pocas veces los flujos comerciales se vieron obstruidos por controles de la oferta alimentaria, a través de mecanismos como la prohibición para importar o exportar productos, la asignación de cuotas a los productores, el congelamiento de tierras, la compra masiva de alimentos por parte del Estado u otros procedimientos. Los precios, a su vez, tampoco obedecían plenamente a los mandatos del mercado, pues eran determinados por las necesidades coyunturales de cada país, fueran éstas de estímulo a los productores en el caso de países deficitarios o, por el contrario, de restricción si se trataba de naciones excedentarias en la producción de alimentos (Friedmann, 2000).

Ello también dio origen a un mercado mundial de productos agrícolas en el que las transacciones negociadas —en las cuales los faltan-

tes de algunos países, una vez realizadas las cosechas internas, eran cubiertos por los excedentes de otros— tenían mayor peso que los mecanismos propiamente mercantiles. Así, si bien la especialización productiva avanzó, no lo hizo en forma radical, ya que las instancias de protección y los subsidios defendían a las naciones de una situación de competencia indiscriminada. Esto permitía que todas cubrieran en menor o mayor medida la producción de aquellos bienes que consideraban básicos para sus dietas.

Si bien este peculiar proceso comercial, inaugurado en la posguerra, se pudo mantener durante el tiempo en que muchos países aún enfrentaban escasez de alimentos, dados el desorden posbélico y las vicisitudes del periodo de reconstrucción, fue difícil su preservación cuando esta situación cambió décadas más tarde. En efecto, en momentos en que la Comunidad Económica Europea empezó a producir excedentes (a mediados de los años ochenta), los cuales debía remitir al mercado internacional, el orden anterior empezó a fracturarse; Sobrevino una crisis de sobreoferta de tal magnitud que, al provocar una baja impactante en los precios, trastocó todo el orden construido anteriormente. Uno de los efectos principales de la nueva situación fue que Estados Unidos perdió la condición de liderazgo que hasta entonces mantenía sobre el sistema alimentario mundial, debiendo ahora compartirlo con los europeos (Fabiani, 1995).

A partir de entonces tuvo inicio una recia batalla comercial entre ambos polos del mundo industrial —Estados Unidos y la, entonces, Comunidad Económica Europea—, que incluyó desafíos de distinto orden, desde represalias de carácter comercial o el acceso a mercados a través de la utilización de mecanismos extracomerciales (como los subsidios a las exportaciones o los créditos a los importadores), hasta un álgido conflicto de posiciones en el interior del GATT. Esta última fue quizá la empresa de mayor peso estratégico, sobre todo para Estados Unidos, que para entonces había decidido lanzar a la arena de discusión un audaz proyecto de liberalización agrícola, tendiente a eliminar en un plazo no mayor de cinco años cualquier medida que distorsionara el comercio, en especial los subsidios a productores y exportadores, así como los varios tipos de protección vigentes en aquel entonces. El blanco era ciertamente la Unión Europea que, despojada de estos procedimientos protectores, difícilmente podría resistir una competencia con Estados Unidos por los mercados agrícolas mundiales.

LA RONDA URUGUAY: AVANCES Y RETROCESOS EN LA REFORMA AGRÍCOLA

La Ronda Uruguay, convocada en primera instancia para ocuparse de dicha problemática, se prolongó siete años sin obtener el éxito deseado por los convocantes, a raíz de la fuerte oposición que encontró entre los miembros de la Comunidad Económica Europea y Japón. Sin embargo, logró introducir cambios en las normas vigentes hasta ese momento, obligando a los países a suprimir algunas de sus prácticas anteriores, tales como la prohibición para importar o exportar, así como la restricción cuantitativa de las importaciones. A partir de entonces, todos los integrantes del organismo fueron conminados a “consolidar” sus aranceles; medida que consistía en fijarlos con los vigentes en el periodo-base de 1986-1988 (para tal efecto se calculaba la diferencia entre los precios internos y externos de aquellas fechas), para luego reducirlos según una agenda de desgravaciones pactada en esa ocasión. Los apoyos para los productores que fueran distorsionantes debían reducirse de igual forma y se recomendaba su reemplazo por otro tipo de ayuda no relacionada directamente con la productividad. Asimismo, los subsidios a la exportación debían contemplar reducciones en cantidad y valor. El comercio de aquellos productos hasta entonces cerrado a las importaciones, el cual no se deseaba “tarificar”, debía abrirse en un porcentaje inicial del 5 por ciento para luego ser gradualmente ampliado. La Ronda siguiente, a realizarse en el último año del milenio, tenía como misión profundizar este proceso de apertura, estableciendo nuevas medidas y plazos. Se calculaba que para este entonces el proceso de discusión daría lugar a acuerdos tendientes a alcanzar la liberalización completa del comercio agrícola (OECD, 1995).

Sin embargo, la puesta en marcha del nuevo proyecto dejó resultados decepcionantes, teniendo en cuenta las expectativas generadas. Ello ocurrió tanto por la extrema flexibilidad de los acuerdos, como por situaciones imprevistas que llevaron a los países a detener sus reformas e incluso a no cumplir con determinaciones previas. Una primera expresión de esta situación ocurrió al momento de fijar los aranceles “consolidados”, cuando los países presentaron tarifas muy superiores a las del periodo-base, lo cual daba origen a un proteccionismo de nuevo tipo, quizá más acendrado que el anterior (Hathaway e Ingcó, 1996). Este fenómeno, luego conocido como “arancelización

sucia”, daba cuenta tanto de la laxitud de las medidas multilaterales para cambiar la tradición proteccionista, como de la decisión de los países miembros de utilizar toda y cualquier estrategia defensiva a su alcance frente al nuevo proyecto.

Con respecto a los subsidios, muchos países promovieron reformas internas tendientes a convertirlos en apoyos directos, desvinculándolos de los precios. Las más importantes fueron las que realizaron la Unión Europea en 1992 y Estados Unidos en 1995; esta última de tintes más radicales (Fritscher, 2000a). De hecho, ello condujo a una baja importante en los subsidios distorsionantes sobre todo a mediados de la década de los noventa. Sin embargo, esta situación se revirtió por entero cuando, a partir de 1997, los precios internacionales cayeron a sus niveles más bajos, dejando en total desprotección a los productores. En estas circunstancias, ascendió de nueva cuenta el uso de subvenciones, de tal forma que en algunos casos superaron los niveles de principios de la década, anulando así los esfuerzos anteriores. De igual forma, se restableció el uso de subsidios a la exportación por parte de Estados Unidos y la Unión Europea, mismo que había sido discontinuado desde años antes (OECD, 1999b).

Un último factor de desaliento para los promotores de la reforma agrícola fue el fracaso reciente en la reunión de la OMC en Seattle, cuando no hubo acuerdo ni siquiera respecto a los términos en que debía procesarse la discusión. Ello ocurrió cuando la Unión Europea, que había proseguido con su reforma a las políticas agrícolas iniciada en 1992, presentó ante los miembros de la instancia multilateral una propuesta que debía considerar en el ámbito comercial los nuevos objetivos que la región había fijado para su sector rural. Éstos incluían como eje principal la consideración de que la agricultura es multifuncional, debiendo atender no sólo cuestiones de orden productivo-comercial, sino también las referidas a la ecología y al empleo (Cazella, Roux, 1999). Con respecto a los alimentos, se impuso la preocupación por su calidad y la exigencia de contar con códigos de inocuidad severos con el fin de proteger la salud de los consumidores. Este conjunto de planteamientos creó nuevas diferencias, ya que la puesta en marcha del proyecto implicó la aceptación de mediaciones estatales y protectoras de nuevo tipo que, a la vez, tendrían repercusiones en el comercio mundial. Tal situación provocó un nuevo enfrentamiento entre el bloque de países que, conducido por los Estados Unidos, exigía una apertura radical de las economías agrícolas del mundo y de

aquellas regiones que pretendían el reconocimiento de los nuevos objetivos. Entre estas últimas se cuentan no sólo los países europeos, sino también algunos del bloque asiático, con Japón y Corea a la cabeza (Fritscher, 2000b). Como consecuencia, hoy día priva la incertidumbre en torno a las posibilidades de retomar las pláticas multilaterales relativas al tema de la agricultura.

BLOQUES REGIONALES Y LIBRE COMERCIO AGRÍCOLA

Dado el difícil panorama mundial con respecto al tema agrícola, los bloques regionales son proclives a reproducir el mismo escenario de dificultades que experimenta el contexto multilateral para integrar la agricultura en las relaciones comerciales abiertas. Al carecer de una normatividad internacional que discipline los intercambios en el sentido de una apertura similar a la de los demás sectores, muchos países se ven impulsados a excluir de sus acuerdos al agro, o aun, a incorporarlo en forma restringida y selectiva. Sólo en los casos en que se haya producido previamente un tipo de integración regional o en aquellos en donde las relaciones de complementariedad se sobrepone a las de la competencia, se observa una mayor aceptación de la inclusión agrícola. Así también, ahí en donde los sectores agrícolas no resultan severamente dañados, la incorporación del sector ha tenido mejores perspectivas de avance. De cualquier forma, como observaremos adelante, cada región ha impreso un matiz especial a su proceso de intercambios, resultando de ello patrones diferentes de integración agrícola.

LA UNIÓN EUROPEA

Región veterana en los procesos de integración agrícola desde la creación del mercado común y de la Política Agrícola Común (PAC) a fines de los años cincuenta, tiene como norma el libre intercambio agrícola en el interior de sus fronteras. Ello no significa, sin embargo, que entre los países miembros se observe una relación de competencia indiscriminada, donde las regiones más productivas y con menores costos destruyan a las menos potentes, ya que la vigencia de precios comunes para toda la región (transformados ahora en apoyos directos) lo

impide. Dado que la PAC desde un principio consideró que los precios debían fijarse según costos de producción elevados (Tracy, 1993), incluso países y regiones considerados de menor competitividad, como Alemania e Inglaterra, no sólo han mantenido su producción cerealera, sino que se han convertido en exportadores de estos productos.

Por otra parte, el libre comercio agrícola dentro de Europa tampoco implicó la apertura de su agricultura al mundo pues, por el contrario, dicho sector cuenta con tan altos aranceles que obstruyen el ingreso de los bienes alimentarios a sus fronteras. Además, la regulación agrícola se procesa a través de instancias supranacionales, y éstas deciden las políticas y medidas que los países integrantes deben seguir año tras año. La preferencia comunitaria es otro mecanismo que ha impulsado el proteccionismo, en la medida en que los países miembros deben dar prioridad a las transacciones con la región antes de considerar el comercio con naciones externas (León, 1994).

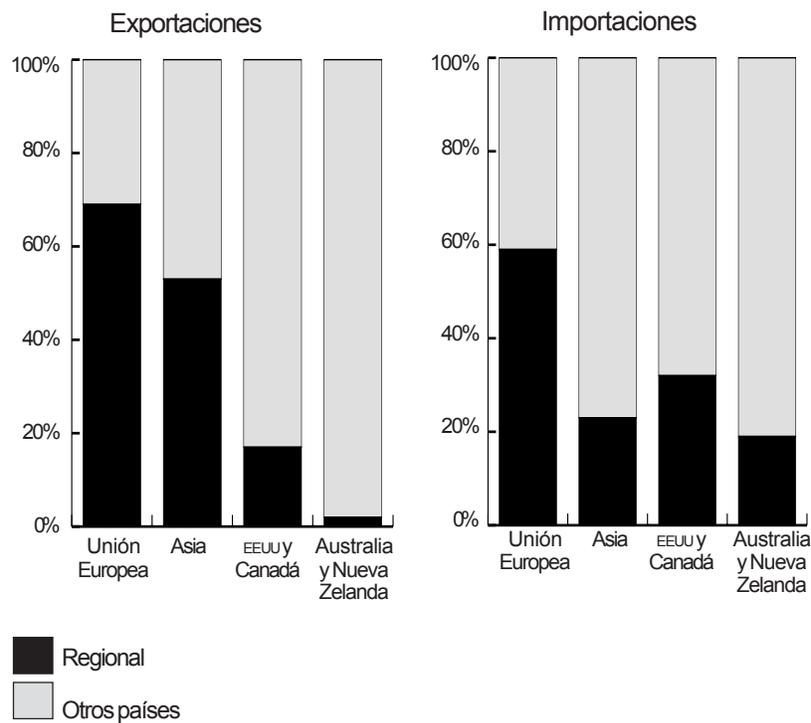
De esta forma, cualquier país que desee integrarse a la Unión Europea debe cumplir con reglamentos nada proclives a una dinámica globalizadora. Como ejemplo podemos mencionar el caso de Inglaterra, que en el momento de su adhesión al continente debió abandonar el comercio preferente con sus ex colonias y proveedores históricos para abastecerse fundamentalmente de la oferta comunitaria. Otro ejemplo interesante es el de Suecia que, tras haber realizado una profunda reforma neoliberal en sus estructuras agrícolas en 1990 (Vail, 1994), al ser admitida años más tarde como miembro de la Unión Europea, tuvo que retroceder en sus determinaciones y ceñirse a las disposiciones comunitarias.

Las reformas a la PAC en 1992 no cambiaron mucho la situación, si bien la flexibilizaron un poco. Las barreras a las importaciones son hoy menores, pero aún son altas en relación con las vigentes en el resto del mundo. Así, por ejemplo, los compromisos multilaterales de reducción de aranceles que la región estableció respecto a distintos productos para el periodo 1999-2000 registran niveles considerablemente elevados: en trigo corresponden al 92%, en azúcar al 125%, en la mantequilla al 148%, en la leche en polvo al 84% y en la carne de res al 125% (OECD, 1995). En materia de subsidios, los precios de intervención estatal han venido disminuyendo en los últimos años; sin embargo, los apoyos directos para los productores —calculados supestando al margen de la productividad—, de hecho reconocen los parámetros productivos anteriores (como el rendimiento promedio

por hectárea de las distintas regiones), con lo cual han podido salvaguardar los ingresos de los productores. Hoy, frente a la adopción comunitaria de nuevas prioridades para la agricultura, el panorama se complica, pues éstas incluyen medidas precautorias en cuanto a los alimentos importados, dadas las exigencias internas de una alimentación saludable.

Ante todo ello, la Unión Europea presenta un espectro de comercio agroalimentario poco abierto al mundo, en la medida en que un 70% de sus exportaciones se dirige hacia los mismos países del bloque europeo, ocurriendo un fenómeno similar, si bien un poco menos drástico, en el terreno de las importaciones, tal como lo ilustra la gráfica 1.

GRÁFICA 1
COMERCIO AGROALIMENTARIO POR REGIONES, 1990



Fuente: FAO, 1995; Josling, 1995.

En cuanto a la otra parte de Europa Occidental, formada por países como Noruega, Islandia, Suiza y Lichtenstein y constituida en 1960 bajo el nombre de Asociación de Libre Comercio (EFTA), el sector agropecuario nunca fue incluido y cuenta aún hoy con barreras en las fronteras de cada país (Sheffield, 2000).

Con respecto a los acuerdos de libre comercio impulsados recientemente por la Unión Europea con otros bloques o países, la agricultura no ha sido incluida más que en forma parcial. Así ha ocurrido en el caso de los pactos comerciales que ha firmado con los países europeos que integran la EFTA, mismos que sólo reconocen ciertas concesiones selectivas para productos determinados. En cuanto a los países de Europa Oriental, se han levantado restricciones previas, pero el libre comercio en granos sigue bloqueado (Sheffield, 2000). Asimismo, en sus relaciones de intercambio con los países mediterráneos o con África del Sur, la Unión Europea mantiene el veto agrícola (Josling, 1995). Con respecto al Mercosur (compuesto por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), el proyecto de libre comercio intrarregional no ha podido consumarse debido a la reiterada negativa del bloque europeo en cuanto a la inclusión de la agricultura. Ello, a su vez, constituye una exigencia *sine qua non* de los países sudamericanos para ratificar el acuerdo, dado que uno de sus objetivos centrales es ampliar la participación europea en la adquisición de sus productos agrícolas. En cuanto a México, el acuerdo también fue selectivo, a pesar de que este país no ofrece ningún riesgo de desplazamiento de productos europeos, dado que no cuenta con ventajas comparativas en el renglón de cereales, cárnicos y leche y derivados, que son los principales bienes ofertados por los europeos.

EL BLOQUE ASIÁTICO

Asia, y en especial aquella parte más vinculada económicamente con Japón, muestra una situación radicalmente diferente, pues no existen formalmente acuerdos que vinculen a los países en una unión económica similar a la europea, o en pactos de libre comercio como en otras partes del mundo. Sin embargo, recientemente se observa un proceso de recia integración económica que, comandado por Japón y en menor medida por Corea del Sur y Taiwán, mantiene a varios países del área, sobre todo los del sudeste de la región, unidos en torno

a una dinámica económica de tipo globalizante que incluye a la agricultura. Lo que resalta en este caso es un proceso de especialización económica y complementariedad en el interior de la región, que otorga a los países menos industrializados del sudeste las funciones eminentemente agroalimentarias. Esta situación se debe al hecho de que los países líderes del área, con Japón a la cabeza, carecen de recursos territoriales suficientes para emprender actividades agrícolas a gran escala, situación que choca con el notable crecimiento en la demanda alimentaria, dada la elevada capacidad adquisitiva de su población. Ello ha llevado a una fuerte dependencia de las importaciones de Occidente, y en especial de Estados Unidos, misma que ahora se busca relativizar mediante la construcción de un emporio alimentario en áreas cercanas con vocación agrícola, como lo son, en primera instancia, Tailandia, luego Malasia, Indonesia, Filipinas y China. Estos países constituyen hoy una extensión agrícola de la economía de Japón y producen casi totalmente para su mercado, con capitales de origen primordialmente nipón (McMichael, 1993). Para entender más cabalmente este proceso téngase en cuenta que, en 1994, sumando actividades directamente agrícolas con las agroindustriales, las inversiones de Japón en el exterior correspondían aproximadamente a 90 mil millones de dólares (Suzuki, 1996). Junto con Australia y Nueva Zelanda, los países del sudeste asiático apenas mencionados aportan aproximadamente el 45% de las importaciones alimentarias de este país (Daviron, 1996).

Por otro lado, una parte muy importante de las exportaciones agrícolas de los países asiáticos (alrededor del 55%) tiene un destino regional, tal como lo indica la gráfica 1, repitiendo en una escala más reducida la experiencia europea tendiente a la construcción de una economía que responda a las necesidades de autoabasto propias del bloque.

Este proceso de integración regional no implica, sin embargo, que Japón haya tenido que abrir sus mercados agrícolas en reciprocidad; situación que podría crear un fuerte impacto social en este país, dado que su margen para competir en el renglón agrícola es sumamente precario. Muy por el contrario, sus productores cuentan con altas tasas de protección, lo que no entorpece las relaciones con los países vecinos, pues éstos se especializan en productos que no compiten con los producidos en Japón. Se trata así de un proceso de globalización regional que, por sus características, ejerce un impacto favorable para ambos tipos de economías, en la medida en que se efectúa una división

del trabajo que asegura para los sectores agrarios regionales un fuerte impulso, ya que reciben capitales y tecnología, además de que poseen mercados garantizados. A la vez, para Japón y los países industrializados con escasa potencialidad en el terreno agropecuario, la posibilidad de contar con economías agrícolas aledañas que respondan a gran parte de las necesidades de sus consumidores constituye también una situación inmejorable, pues les permite tener fuentes alternativas de abasto alimentario, poniendo así un freno a su excesiva dependencia de Estados Unidos.

Por otra parte, cabe mencionar la renuencia del bloque asiático para participar en acuerdos de libre comercio con otras partes del mundo, así como para incluir la agricultura en cualquier acercamiento de este tipo. En las instancias multilaterales, países como Japón y Corea han sido los principales defensores de un comercio administrado, así como de un régimen de subsidios y protección e incluso de las viejas fórmulas no arancelarias hoy canceladas por la Ronda Uruguay. Ambos países se caracterizan por otorgar a sus productores altos subsidios: en 1998, éstos correspondieron en el primer caso al 63% del valor producido y en el segundo al 59% (OECD, 1999b). Con respecto a sus tarifas arancelarias, a principios de los años noventa eran equivalentes al 76% en Japón, en tanto los países de la Asociación de Países del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) junto con China, detentaban un promedio arancelario equivalente al 44% (Burfischer y Jones, 2000).

Con respecto a los planes de los países del Pacífico, reunidos en el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), acerca de integrar económicamente a todas las naciones del área en un comercio abierto dentro de un plazo de 20 años, incluyendo la agricultura, parece no ir más allá de una intención propositiva informal y de poco sustento, dadas las fuertes restricciones que hoy se conocen al respecto por parte de los países que ejercen el liderazgo en Asia.

LOS PAÍSES DEL GRUPO CAIRNS

Entre los países exportadores que integran el Grupo Cairns, sobre todo aquellos grandes productores históricos de bienes de clima templado como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Argentina, Brasil, Uruguay y otros, los procesos de integración y apertura agrícola han

tenido una mayor aceptación, precisamente por la fuerza que detentan en el comercio alimentario internacional. Además, junto con Estados Unidos, estos países han fungido como los paladines de la liberalización agrícola en los foros multilaterales, en tanto que fueron fuertemente afectados por los fenómenos de transformación agrícola en el ámbito europeo, cuando la región se convirtió en exportadora de alimentos. Desde entonces han perdido mercados, y esta situación se ha agudizado debido a que los estadounidenses y los europeos recurrieron al uso de los subsidios a la exportación para encontrar una salida a sus excedentes. Un factor más que propicia la inclinación de estas naciones a la integración es que han realizado previamente reformas a sus agriculturas, en el sentido de abrirlas a las fuerzas del mercado. Al respecto, cabe mencionar el fuerte cambio que tuvieron las políticas agrícolas de Australia y Nueva Zelanda, mismo que ocasionó la casi desaparición de subsidios en ambos países. Así, en 1998, el subsidio al productor (PSE) equivalía a 7% en el primer país, mientras que en el segundo representaba tan sólo el 1% (OECD, 1999b). Con respecto al bloque sudamericano, no se poseen datos precisos en materia de subsidios. Sin embargo, un estudio de Valdés publicado por el Banco Mundial (1996) nos habla de subsidios negativos entre 1985 y 1993 en Argentina, Brasil y Uruguay. Asimismo, en varios países de este bloque el proceso de apertura de fronteras se da con fuerza desde fines de los años ochenta, bajo el impulso de las políticas de ajuste de la banca mundial. Esta situación propició posteriormente la constitución de un bloque regional en el que la agricultura está incluida.

Por lo que toca a los procesos específicos de integración, cabe mencionar que Australia y Nueva Zelanda establecieron, desde la primera mitad de los años ochenta, acuerdos recíprocos de apertura en el terreno agropecuario, que han podido mantenerse con éxito hasta la fecha. Siendo países con gran capacidad en el terreno exportador, sobre todo en productos cármicos y lácteos, tienen sus mercados principales ubicados fuera de sus fronteras; por esta razón el comercio bilateral es de poca significación, tal como lo ilustra la gráfica 1. Hoy día, expulsados en gran parte de los mercados europeos por la evolución del continente hacia la autosuficiencia y luego hacia la excedencia en granos, cármicos y lácteos, estos países encuentran una fuerte compensación en los mercados asiáticos, en especial el japonés, al cual exportan con éxito gran parte de su producción. De hecho, ambos países constituyen un sustento importante para el proyecto geopolítico

de seguridad alimentaria establecido por el liderazgo nipón para contrarrestar el poder estadounidense sobre este renglón en la región. Cuentan así con fuertes inversiones de Japón en el terreno de la ganadería y se han convertido en los principales proveedores de este país en cuanto a cárnicos (McMichael, 1993).

A principios de los años noventa el Mercosur, formado por países exportadores agrícolas (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), incluyó a la agricultura aunque con algunas restricciones. Los intercambios han crecido fuertemente en el interior de la región, en beneficio fundamentalmente de Argentina y en menor medida de Uruguay, países con gran potencial en granos, carnes y lácteos. Brasil ha sido el país más afectado en sus transacciones sectoriales, sobre todo en su parte sureña, debido a que compite en condiciones desfavorables con sus vecinos (Chalout y Hillcoat, 1996). No obstante, exporta en gran escala soya, carne de pollo, jugo de naranja, café y azúcar a los países vecinos, pero sobre todo al resto del mundo, y posee hasta la fecha saldos positivos de gran trascendencia en su comercio agropecuario, mismos que en 1998 correspondieron a casi 10 mil millones de dólares (Maluf, 2000). Ello lo convierte en el primer exportador agrícola de Latinoamérica.

El éxito del Mercosur en cuanto al comercio agrícola se debió sobre todo a un proceso de sustitución de mercados realizado por Brasil, en la medida en que este país, anteriormente provisto de trigo y otros bienes por Estados Unidos, ahora los compra de Argentina. De cualquier forma, Brasil cuenta con ventajas en los productos de tipo industrial y sus prioridades en el proceso de integración se deben a su posibilidad de ampliar los mercados regionales para sus manufacturas.

Este bloque de países posee aranceles externos comunes frente al resto del mundo y aspira a constituirse como mercado común. A diferencia de la Unión Europea y del bloque asiático y a semejanza de Australia y Nueva Zelanda, el Mercosur no contempla como objetivo central una regionalización en términos agrícolas: por el contrario, sus expectativas están puestas sobre todo en los mercados multilaterales.

Es por ello que en sus procesos de negociación con la Unión Europea y Estados Unidos brega por incluir la agricultura en los acuerdos, recibiendo en cambio la negativa, dados los riesgos que para dichas potencias representa la región en virtud de su fuerza competitiva en materia agropecuaria. Es interesante observar que incluso Estados Unidos, líder mundial en la lucha por la liberalización agrícola, se ha

negado a abrir sus mercados al bloque sureño. Esta situación ha obstaculizado y retrasado las negociaciones para formar un bloque regional latinoamericano: la Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proyecto de gran interés estratégico para el país del norte.

EL BLOQUE NORTEAMERICANO INTEGRADO POR EL TLCAN

Bajo el impulso de Estados Unidos, se firmó en 1992 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, Canadá y México. Este acuerdo procura el libre flujo de mercancías, servicios y capitales sin contemplar metas presentes en otros acuerdos regionales, tales como la creación de instituciones supranacionales, la libertad de tránsito de las personas, la demarcación de fronteras externas comunes o las políticas de compensación al interior de la región. El TLC incluyó a la agricultura y para ello contó con la formulación de tres pactos bilaterales distintos, a saber: uno entre Estados Unidos y Canadá, otro entre el primer país y México y finalmente un tercer acuerdo entre Canadá y México.

a) Los pactos bilaterales

La decisión de establecer acuerdos bilaterales distintos entre los tres países se debió en gran medida a concepciones diferentes por parte de éstos, respecto al grado y ritmo que debería asumir la liberalización del comercio agrícola. Así, aunque Estados Unidos es siempre el país más interesado en la apertura regional, respetó las inquietudes de Canadá respecto a sus áreas más débiles (lácteos, aves y derivados), excluyéndolas del tratado. Asimismo se reconocieron salvaguardias de largo plazo para los productos hortofrutícolas de este país y además los estadounidenses aceptaron que los subsidios en granos poseyeran niveles equivalentes para permitir su ingreso libre de gravámenes a territorio canadiense. Estas exigencias por parte de Canadá fueron aceptadas por el país vecino en un pacto (Acuerdo de Libre Comercio [ALC]) que, puesto en marcha en 1988, antecedió de hecho al TLC, habiendo luego sido incorporado en sus mismos términos por este último acuerdo.

El comercio agroalimentario entre los dos países se basa en flujos hacia ambas direcciones, de bienes con categorías similares, en especial de granos y carnes, pues éstos provienen de un contexto agroecológico similar. Sólo en el caso de los envíos hortofrutícolas de Estados Unidos al vecino país se rompe esta situación, dada la incapacidad canadiense de producirlos en todas las estaciones, en virtud de las contingencias climatológicas que sufre. El intercambio bilateral, inicialmente favorable para Estados Unidos, ahora privilegia a Canadá, que acumula desde la segunda mitad de la década pasada saldos positivos en su balanza agroalimentaria. Esta condición de mayor competitividad de la parte canadiense constituye un freno para que Estados Unidos no descargue sus excedentes sobre él e incluso a veces es motivo de fuertes confrontaciones, sobre todo cuando los productores estadounidenses se ven fuertemente afectados por las importaciones del país norteamericano. En todo caso, el comercio agroalimentario entre ambas naciones se incrementó considerablemente a partir de la puesta en marcha del ALC.

En el caso del tratado bilateral entre Estados Unidos y México los supuestos fueron diferentes, pues en éste se incluyó totalmente a la agricultura. Pese al significativo grado de asimetrías que separa las agriculturas de ambos países y a la ausencia de flujos compensatorios (como ocurre en la Unión Europea), todos los sectores del agro mexicano fueron integrados, incluidos los más sensibles y débiles. Así, en un plazo de quince años, según dicta el acuerdo, el comercio bilateral estará totalmente abierto.

Aquí, a la inversa de lo que ocurre en el pacto bilateral entre los países norteamericanos, el mercado mexicano no presentó resistencias a las importaciones de granos y carnes, en condiciones de mercados abiertos. Ello es así por la escasa competitividad de estos bienes, producidos en condiciones desventajosas en cuanto a tierras, tecnología, economías de escala, subsidios y otros factores de producción. México constituye un mercado con grandes potencialidades para los productos estadounidenses aunque, como veremos adelante, ello se traduzca en importantes pérdidas comerciales para él.

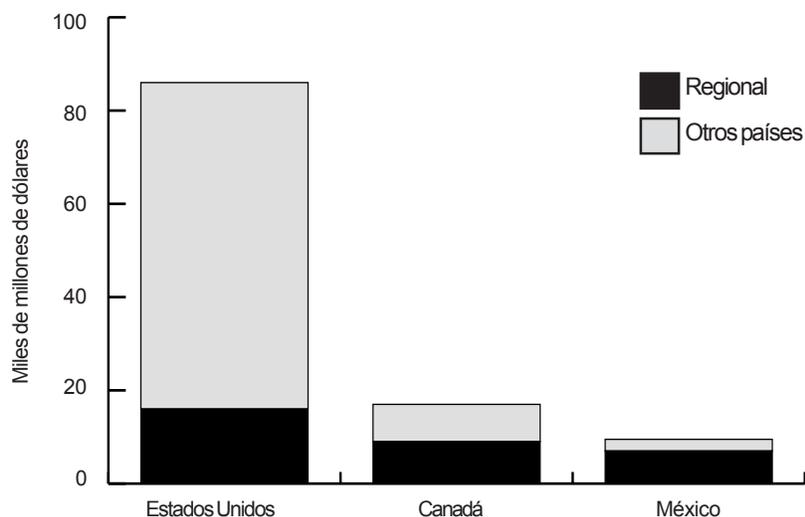
Aun frente a estas condiciones adversas, se diseñó un acuerdo bilateral poco protector para México. La agenda de desgravaciones supuestamente favorece al lado mexicano por contener plazos más largos para la mayoría de los productos, pero se trata de una situación engañosa, pues desde hace varios años las fronteras del país se han

abierto unilateralmente para los productos estadounidenses. Esta situación se deriva no sólo de políticas explícitas de la parte mexicana para acelerar el proyecto de apertura agrícola en el transcurso del período, sino de un propósito de acortar los plazos de la apertura, inscrito en el diseño mismo del acuerdo. Así, por ejemplo, si bien es cierto que se contemplan elevados aranceles para aquellas importaciones que excedan el monto establecido por las cuotas libres de importación, también lo es que éstos nunca han sido cobrados. Ello ocurre porque la parte mexicana considera estas cuotas como “mínimas”, y con ello se abre paso para que se extiendan sin límites, tal como ocurrió en los últimos años con varios productos, de los cuales el más importante es el maíz. En el caso de la contraparte estadounidense, las cuotas para los productos sensibles fueron establecidas como “máximas” y su desgravación deberá ocurrir una vez transcurrido el plazo de 15 años, lo que impide que las importaciones excedentes ingresen al país en total libertad como sucede en el caso mexicano (López Ortiz, 1995). De igual forma, las salvaguardias en el caso de México no contemplaron los productos más sensibles, como son los granos —refiriéndose tan sólo a productos laterales como la pera, la manzana, los cerdos y derivados— en tanto que en el caso estadounidense sí lo hicieron. Estos son ejemplos de cómo sorprendentemente la parte mexicana, la más frágil en la negociación, renunció de antemano a los instrumentos de protección a los cuales tenía derecho aun cuando tuvieran una vigencia temporal.

Por otra parte, el tratado bilateral entre México y Canadá refrendó las cláusulas de protección avaladas en los tratados de ambos países con Estados Unidos. Dado el escaso comercio agroalimentario entre ambas naciones, equivalente a tan sólo el 3.2% del valor sectorial comercializado por Canadá y al 6.2% del de México (Statistics Canada, 1999, Consejo Nacional Agropecuario, 1999), el acuerdo tuvo una importancia ínfima para ellas, sobre todo comparado con el de Estados Unidos, que en su acuerdo con Canadá absorbe aproximadamente el 50% del valor total de su comercio agropecuario y en el caso de México el 78%, tal como se indica en la gráfica 2.

Se observa así que la inclusión de la agricultura en el TLC obedeció de hecho a un patrón relativamente flexible de opciones, en gran medida consecuencia de una normatividad internacional aún no claramente enfocada hacia la apertura y de posiciones encontradas en el interior del bloque al respecto del futuro agrícola de cada país.

GRÁFICA 2
COMERCIO AGROALIMENTARIO DE AMÉRICA DEL NORTE, 1998



Fuente: U.S. Department of Commerce, 1999; U.S. Department of Agriculture, 1999; Statistics Canada, 1999; Presidencia de la República, 2000.

Si bien la intención de Estados Unidos en su liderazgo regional era que la incorporación agrícola se diera en una forma lo más incluyente posible, tanto por su apremiante necesidad de mercados, como por el efecto demostración que ello causaría sobre el contexto multilateral, es de hacerse notar que sólo lo logró en el caso de México. Esto se debió a varios factores entre los cuales figura la presión del vecino país y la debilidad política de México en las negociaciones, además parece haber respondido a la urgencia de la parte mexicana por consumir el TLC con el vecino país, ofreciendo concesiones inimaginables en otro tipo de circunstancias. Así, en momentos previos a la discusión sobre el Tratado en las instancias legislativas de dicho país, las ofertas en materia agropecuaria buscaban transformarse en un aliciente para atraer a sectores estadounidenses indecisos respecto a la adhesión al TLC. Asimismo reflejaban la decisión del gobierno mexicano de no desviarse de los compromisos hechos anteriormente con la banca internacional respecto a las reformas de las estructuras económicas nacionales, independientemente de los costos que ello representara.

El acuerdo con Estados Unidos en materia agrícola reforzaba así las reformas anteriores (en términos de desregulación, privatización y apertura de fronteras), dándoles visos de permanencia e impidiendo una eventual marcha atrás en un futuro mediano, en razón de los compromisos de largo plazo que asumía ahora frente al vecino país.

En el caso de Canadá, en cambio, pese a su fuerza competitiva en el renglón alimentario frente a Estados Unidos, privó la cautela. País excedentario en bienes de tipo templado, como granos y carnes, fue solidario con Estados Unidos en su batalla a favor de algunos aspectos de la liberalización mundial de los mercados agrícolas, y en especial contendió en contra de la práctica de otorgar subsidios a la exportación. Sin embargo, desde otra perspectiva, fue también un tenaz defensor de la protección de los mercados agrícolas, situación que, tal como lo menciona Theodore Cohn (1994), lo colocó en la Ronda Uruguay en una alianza de escasos alcances con Japón, Corea y Suiza, al defender el principio de la permanencia de las barreras no arancelarias, mismo que fue abrogado en dicha junta. Además, Canadá, si bien no abusó de igual forma del empleo de subsidios distorsionantes, como lo hacían Estados Unidos y Europa, hasta hoy cuenta con una fuerte intervención estatal en los mercados de granos, en especial del trigo y la cebada, con controles de la oferta y un sistema de comercialización administrado en su mayor parte por el Estado. Esta posición híbrida de Canadá frente a la polémica en torno a la liberalización agrícola, en un momento en que las reglas internacionales al respecto eran profundamente flexibles (aún no concluía la Ronda Uruguay), determinó el carácter parcial de su apertura en el caso de su acuerdo con Estados Unidos. Por otra parte, el respeto de este país hacia las demandas de su socio norteamericano expresa que las condiciones de la negociación se dieron en un terreno más equitativo.

b) Asimetrías y resultados

Cabe mencionar con mayor detalle las condiciones de profunda asimetría que separan a las agriculturas de los países del norte, de la mexicana. En el primer caso, estamos hablando de países que son grandes productores y exportadores de granos, lo que les da una ventaja adicional en la producción de ganado y cárnicos. Con grandes extensiones de tierras aptas para la agricultura y una población redu-

cida de productores; poseen una relación hombre-tierra favorable, lo que propicia economías de escala adecuadas a los patrones tecnológicos de punta. Asimismo estas agriculturas son beneficiadas con subsidios cuantiosos relevantes, sobre todo en el caso estadounidense. El agro mexicano, en cambio, carece de estas extensas áreas adecuadas al cultivo de granos y sus tierras son en gran medida áridas o semiáridas, lo que, a su vez, limita la expansión tecnológica. Su relación hombre-tierra es diez veces menor a la que detenta Canadá y ocho veces menor en relación con Estados Unidos, brecha que se incrementa si tomamos en cuenta la superficie cultivada. Las diferencias en productividad son abismales, pues mientras que el producto anual promedio por trabajador agrícola en México equivale a 2.4 mil dólares, en el caso de Canadá corresponde a 43.5 mil dólares y en el caso de Estados Unidos a 71.5 mil dólares (USDA, 1999; Statistics Canada, 1999; Presidencia de la República, 1999). Por último, en tanto que cada productor estadounidense recibió en 1998 un monto promedio de 19,000 dólares, el de Canadá lo hizo por 8,000, y el de México sólo recibió subsidios equivalentes a 1,000 dólares (OECD, 1999b).

Con estas diferencias en el seno de la región y la vigencia de relaciones comerciales abiertas, los resultados para México han sido verdaderamente dramáticos, como se verá más adelante.

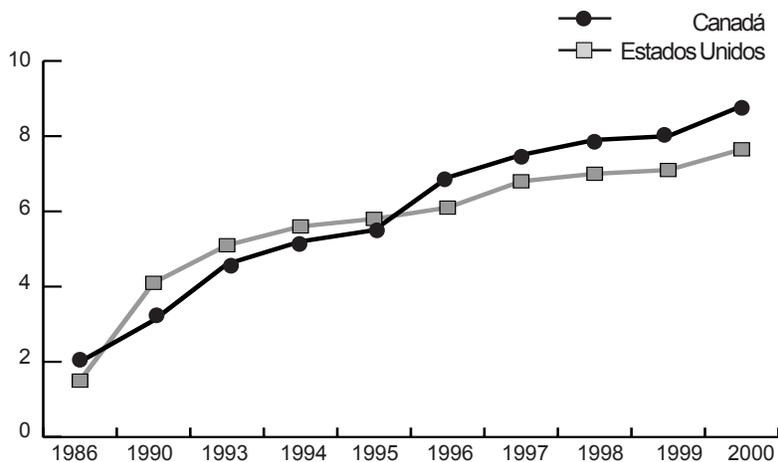
Pasados seis años de la puesta en marcha del TLC—pero de hecho muchos más si tomamos en cuenta que los procesos de integración empezaron desde antes—ya en 1988—con el ALC y los inicios de la apertura unilateral de mercados mexicanos—podemos proceder a un ejercicio de evaluación sobre las consecuencias de dicho proceso.

Como era de esperarse, los flujos comerciales en materia agropecuaria crecieron sustantivamente en el interior de la región con el arranque de los procesos de apertura agrícola. Así, entre 1986 y 1999, el valor de los intercambios regionales prácticamente se triplicó. Sin embargo, si consideramos los resultados en términos de balanza comercial, los beneficiados por este proceso fueron dos de sus miembros, Canadá, que logró en los últimos años de la década de los noventa un saldo positivo que osciló entre los 600 y los 1,000 millones de dólares sobre Estados Unidos, y este último país que, pese al déficit con aquel otro, fue ampliamente recompensado con las ganancias que obtuvo de su comercio con México, mismas que fueron constantes durante toda la década, salvo 1995, año de crisis y devaluación del peso (gráficas 3 y 4). Con ello, Estados Unidos enfrentó una circuns-

tancia favorable, pues logró incrementar sus exportaciones a la región en aproximadamente 13 mil millones de dólares (USDA, 2000), lo cual le ayudó a contener la crítica situación que afrontó en el ámbito internacional a causa de las crisis asiática y rusa, que son regiones que tradicionalmente habían respondido por la mayor parte de las compras alimentarias de este país. Tal como lo indica la gráfica 5, si bien las exportaciones estadounidenses al área vecina constituyeron tan sólo una cuarta parte de sus ventas alimentarias totales en 1998, el peso del mercado regional se incrementó fuertemente en los últimos años, teniendo en cuenta que hacia la segunda mitad de los años ochenta, éste sólo representaba el 10% del valor exportado total.

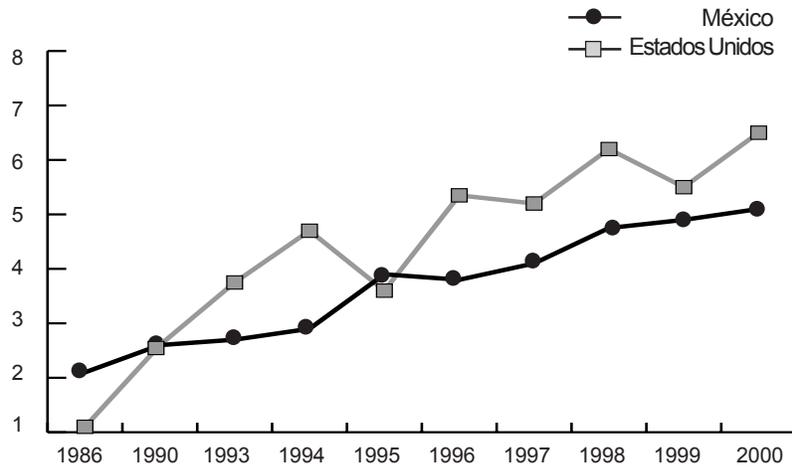
En estas condiciones, el gran perdedor en la contienda comercial es México; situación prevista y anticipada por los analistas, políticos y parte de la sociedad civil involucrada con el sector. Con nula competitividad en granos, cárnicos y derivados, productos que componen la dieta básica de la población, y con mecanismos de protección frágiles que la misma autoridad mexicana desconoce, estos alimentos ingresan masiva e indiscriminadamente al país, causando desazón y crisis en el sector rural, dedicado en su mayor parte a estos cultivos.

GRÁFICA 3
CANADÁ-ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



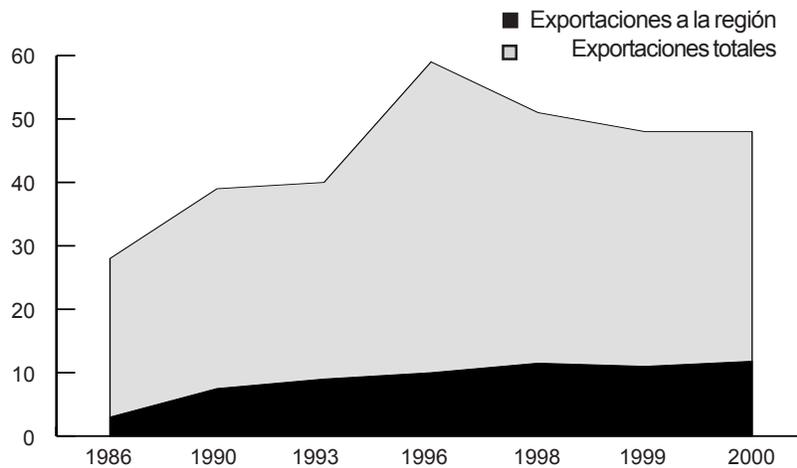
Fuente: pág web: ers.usda./FATUS/abril-2001.

GRÁFICA 4
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



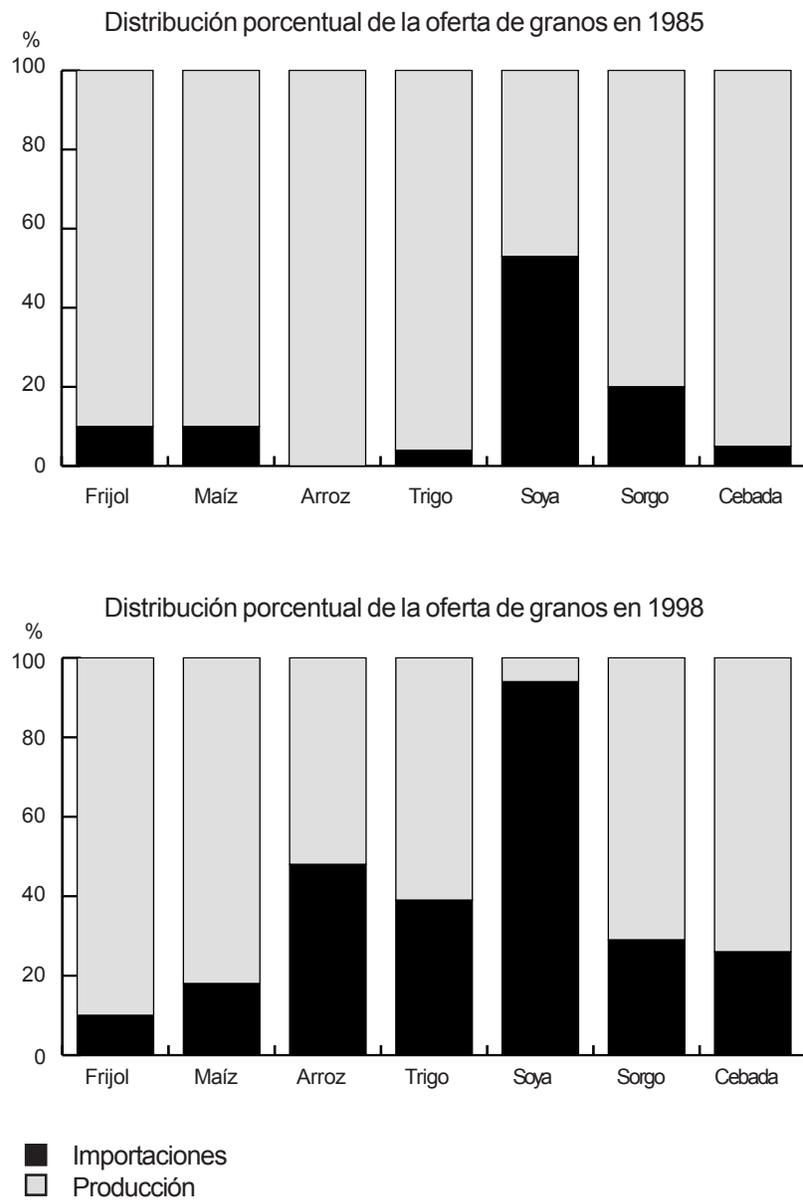
Fuente: pág web: ers.usda./FATUS/abril-2001.

GRÁFICA 5
ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS
TOTALES Y A LA REGIÓN (CANADÁ Y MÉXICO)



Fuente: pág web: ers.usda./FATUS/abril-2001.

GRÁFICA 6
GRANOS EN MÉXICO: PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES (1985 Y 1998)



Fuente: CNA, *Estadísticas básicas del sector agropecuario*, 1999.

La gráfica 6 expresa el gran incremento en el coeficiente de dependencia de alimentos externos, y en especial de granos. Por otra parte, el sector hortofrutícola mexicano, exitoso en su desempeño exportador, no puede compensar en términos de valor la pérdida de divisas causada por las importaciones. Sin embargo, lo que más pesa en esta decisión de exponer a la competencia al vulnerable sector agrícola mexicano, es la suerte de la gran mayoría de los productores volcados a la producción de básicos, que no pueden, por razones naturales, estructurales o financieras, dar una orientación diferente a su práctica productiva. Cabe destacar, además, que los cultivos exitosos en términos de competitividad apenas mencionados, ocupan tan sólo el 8% del área cultivada del país, en tanto los básicos se extienden sobre una superficie equivalente al 70% de la total cultivada. Finalmente hay que añadir que, según el análisis de Grammont (1999), las empresas beneficiadas por la actividad agroexportadora en este último periodo constituyen menos del 0.1% del total de las unidades productivas del país.

CONSIDERACIONES FINALES

Este trabajo dejó constancia de las dificultades para convertir a la agricultura mundial en un sector abierto y desregulado, que pueda desempeñarse en un marco de irrestricta vigencia de las reglas mercantiles. La larga polémica desarrollada por los países miembros en el seno de la Ronda Uruguay, el delicado equilibrio que marcó su etapa conclusiva, así como la actitud defensiva de los países frente a los acuerdos finales, expresada en el proceso conocido como “arancelización sucia”, son claros testimonios de esta situación. Asimismo, la marcha regresiva de las reformas perpetradas en los principales países en momentos tales que los precios caen drásticamente en el mercado internacional y, finalmente, el nacimiento de una nueva concepción de agricultura en el seno de los países europeos que avala medidas regulatorias para el sector agrícola, son de igual forma expresiones de esta singular trayectoria.

Por otra parte, los procesos de regionalización, concebidos por algunos autores como la fórmula mediante la cual se podrían alcanzar los objetivos de apertura agrícola obstaculizados en el escenario multilateral, tampoco parecen actuar en este sentido. Según lo visto, en

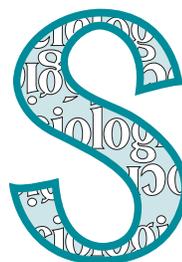
muchos casos dichas dinámicas regionales se orientan en forma opuesta a la globalización de los procesos agrícolas, al convertirse el bloque en un escenario de transacciones comerciales abiertas, pero considerablemente cerrado a los demás países. El caso europeo es un ejemplo clásico, con intrincados ordenamientos agrícolas de ámbito regional, que contemplan apoyos y aranceles en respuesta a sus necesidades y además defienden la prioridad de las transacciones del interior de la región frente a las internacionales. Además ahora se pretende adaptar todo este aparato a nuevas concepciones en torno al sector rural, que no son compartidas por otras partes del mundo. Con relación al caso asiático, se observa cómo, en forma menos ostentosa, Japón ha ido creando una fortaleza agrícola regional fuera de sus fronteras, misma que responde prioritariamente a las necesidades de seguridad alimentaria de este país y no a las exigencias de carácter global planteadas por los lineamientos multilaterales.

En contraste con los fenómenos europeo y asiático, los ejemplos de apertura agrícola protagonizados fundamentalmente por los países que pertenecen al Grupo Cairns, sobre todo los relativos a Australia-Nueva Zelanda y al Mercosur, revelan una mayor flexibilidad en sus intercambios internos. Ello se debe, sin embargo, a que por lo general comparten la predisposición para cultivar los mismos productos en condiciones ambientales similares; de hecho, la proporción regional de su comercio es minoritaria frente a las transacciones realizadas con países localizados en otras latitudes. Sus fuentes de ingreso más importantes provienen en este sentido, de los mercados que se localizan fuera de las fronteras regionales.

Esta situación recuerda de cierta forma la existente entre Estados Unidos y Canadá, si bien para este último país el TLC ha creado una mayor dependencia del mercado estadounidense, sobre todo en momentos de crisis agrícola en los mercados externos. Para Estados Unidos, no obstante, el notable crecimiento de las transacciones regionales en la última década, la región representa hoy sólo el 26% de su comercio agropecuario total, tal como lo indica la gráfica 2.

Dentro del contexto descrito, es la relación México-Estados Unidos la que revela características anómalas, dado el grado de asimetrías profundas que contiene, y la crisis que genera sobre la sociedad rural del primer país. Se trata aquí de un caso anómalo porque, a diferencia de esta última categoría de bloques regionales, en donde por su proximidad geográfica las agriculturas tienden a parecerse, aquí los

desequilibrios en términos de potencialidad productiva y recursos son insalvables. No obstante, estas asimetrías en la relación México-Estados Unidos no tienden a matizarse por medio de recursos compensatorios, como ocurre en el seno de la Unión Europea, por ejemplo. Tampoco se observa en este caso una situación similar a la japonesa, en donde la primera potencia coloca en los países periféricos aledaños la delicada misión de proporcionar seguridad alimentaria a su sociedad, razón por la cual colma a éstos de recursos en términos operativos y financieros. Aquí, por el contrario, la nación del norte es excedentaria en casi todas sus producciones, y los productos que México puede aportar en cambio no subsanan los desequilibrios causados por la invasión de sus mercados alimentarios por Estados Unidos. Todo ello revela la extrema vulnerabilidad de México, a la vez que pone en evidencia los resultados destructivos de su opción de exponerse a la libre competencia cuando, de hecho, frente a un mundo marcado por orientaciones de carácter protector, podría haber apostado en una forma menos drástica de integración con Estados Unidos. Para ello contaba no sólo con la flexibilidad de la normativa internacional, que hubiera permitido una negociación más benéfica para el país, sino también con el ejemplo de la resistencia canadiense al proyecto de integración agroalimentaria total que defendían los estadounidenses.



BIBLIOGRAFÍA

- Burfischer, Mary E. y Elizabeth Jones
2000 *Regional Trade Agreements and U.S. Agriculture*, E.R.S., U.S. Department of Agriculture, Agriculture Economic Report núm. 771.
- Cazella, Ademir y Bernard Roux
1999 "Agribusiness em questao: a emergencia da agricultura multifuncional", en *Estudos Sociedade e Agricultura*, octubre, núm. 13, CPDA, UFRGS.
- Cohn, Theodore
1994 "Canadá y las negociaciones agropecuarias del TLC: un conflicto de prioridades", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 1, enero.
- Consejo Nacional Agropecuario
1999 *Estadísticas Básicas del Sector Agropecuario 1989-1998*, México.
- Chaloult, I. y G. Hillcoat
1996 "Integration et competitivité dans le Mercosur: vers une introversion des échanges agricoles et agro-alimentaires", en *Economie Rurale* 234/235, julio-octubre.
- Daviron, B.
1996 "Quelques faits marquants de la dynamique récente des échanges de produits alimentaires", en *Economie Rurale*, núm. 234/235, julio-octubre.
- Fabiani, Guido
1995 "Un ciclo común en la evolución dos sistemas agrícolas contemporáneos", en *Ensaíos FEE*, año 16, núm. 1.
- FAO
1995 *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 1995*, Roma.
- Friedmann, Harriet
2000 "Una economía mundial de alimentos sustentável", en Belik y Maluf, *Abastecimento e Segurança Alimentar*, IE/UNICAMP, Sao Paulo.
- Fritscher, Magda
2000a "La agricultura en transición: el caso de los subsidios en los países desarrollados", en H.C. Grammont, *Políticas de Ajuste en el campo: efectos sociales y respuestas*, Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México, IICA, CD.
2000b *La apertura comercial en la agricultura: un tema de difícil resolución en la agenda multilateral*, ponencia presentada en el xx Seminario Internacional de Economía Agrícola del Tercer Mundo, octubre.
- Grammont, Hubert Carton de,
1999 *El sector agropecuario y el desarrollo rural en la perspectiva de la globalización*, ponencia presentada en el Centro de Estudios Estados Unidos-México de la Universidad de California, marzo.

- Hathaway, D.E. y M.D. Ingco
 1996 "Agricultural liberalization under the Uruguay Round", en W. Martin y A. Winters, *The Uruguay Round and the Developing Countries*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Josling, Tim
 1995 *Agricultural Trade Policy Reform: Reconciling Regional and Global Approaches* (inédito).
- León, Arturo
 1994 "La política agrícola común de la Unión Europea", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 4, abril.
- López Ortiz, Heriberto
 1995 "La conformación de la nueva agricultura mundial. El TLC y la Ronda Uruguay del GATT", en *La modernización del campo y la globalización económica*, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Maluf, Renato S.
 2000 "O novo contexto internacional do abastecimento e da segurança alimentar", en Belik y Maluf, *Abastecimento e Segurança Alimentar*, IE/UNICAMP, Sao Paulo.
- McMichael
 1993 "Agro-food restructuring in the Pacific Rim: a comparative international perspective on Japan, South Korea, the United States, Australia and Thailand", en A.P. Ravi, *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Connecticut.
- OECD
 1995 *The Uruguay Round a preliminary evaluation of the impacts of the agreement on agriculture in the OECD countries*, París.
 1999a *Agricultural Outlook 1999-2004*, París.
 1999b *Agricultural Policies in OECD Countries monitoring and evaluation 1999*, París.
- Presidencia de la República
 1999 v Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México
 2000 vi Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México.
- Sheffield, S.
 2000 "Agriculture, GATT, and regional trade agreements", en Burfischer, y Jones, *Regional Trade Agreements and U.S. Agriculture*, ERS, US. Department of Agriculture, Agriculture Economic Report núm. 771.
- Statistics Canada*
 1999 *Statistics Canada*, I.T.D., Ministry of Industry, Science and Technology, Ottawa.
- Suzuki Fukumatsu
 1996 "Le système alimentaire au Japon et la globalisation de l'économie agro-alimentaire", en *Economie Rurale*, núm. 234/235.

Tracy, Michael

- 1993 "El Espíritu de *Stresa*", en *Revista de Estudios Agro-Sociales*, vol. 165, núm. 3, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.

USDA

- 1999 *Agricultural Statistics 1999*, Washington D.C.
2000 Pag.Web: ers.usda.gov/briefing/agtrade, julio 2000.

Vail, D.

- 1994 "Sweden's 1990 food policy reform: from democratic corporativism to neoliberalism", en Ph. McMichael, *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, Cornell University Press, Nueva York.

Valdés, Alberto

- 1996 *Surveillance of agricultural price and trade policy in Latinamerica during major policy reforms*, Banco Mundial, noviembre, Washington D.C.