

- Corona Rentería, Alfonso [1996], "The Mexican economic crisis: globalization and NAFTA", 5o. *Congreso de la SAI*, cit.
- Mac Arthur, R., "Replacing the concept of high technology. Towards a diffusion based approach", Environment and Planning A22.
- Massey, D. Quintas, P. y Weild, D. [1992], *High tech fantasies: Science parks in society*. Science and Space, Londres: Routledge.
- Partridge, M. [1993], "High technology employment and state economic development policies", en *The review of regional studies*.

LA AGRICULTURA EN AMÉRICA LATINA. UNA PAPA CALIENTE*

Yolanda Tápaga Delfín*

En América Latina debemos interesarnos por revisar los patrones vigentes de producción y de comercio que hacen de la región un espacio de grandes contrastes con los procesos de las economías más fuertes del continente: Estados Unidos y Canadá.

Las diferencias no son en sí el único motivo de llamar la atención, sino las asimetrías que los elementos distintivos imprimen a la estructura del sector agropecuario, en términos de su contribución al crecimiento y, sobre todo, al desarrollo.

Por lo anterior, en estas páginas nos permitiremos examinar la situación de la región americana en su conjunto, pues se trata de tener una idea de la imbricación de los dos tipos de economía. Los vínculos entre ambos son los que nos pueden aclarar el panorama vigente hoy en los países del área latinoamericana.

REFORMAS DE LOS OCHENTA

La década pasada es un periodo de profundas reformas en los países latinoamericanos, al igual que en los industrializados de la región.

En América Latina, la crisis de la deuda en 1982 marcó el partaguas entre un periodo largo de economías cerradas, con alta protección a una industrialización permanentemente e inacabada y el tránsito acelerado hacia la desregulación de los mercados, el retiro del Estado de la gestión económica y la privatización de las empresas estatales y paraestatales. Todo con el fin de

* Este trabajo forma parte de una investigación más amplia sobre "Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México", financiada por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM.

* Profesora de la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.

liberar recursos para el servicio de la deuda, obtener una mayor eficiencia productiva exportadora y aumentar el comercio profundizando un patrón de especialización basado en las ventajas comparativas de los países.

En 1985, América Latina contaba con 7 de los 11 países más endeudados del mundo, lo que la obliga a ser radical en sus reformas—notablemente en el sector primario—a instancias de los organismos internacionales acreedores, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Para las economías del norte, las reformas tuvieron el mismo contenido de aligerar la carga que representaban los recursos dedicados a la política agrícola, aún cuando fueron menos radicales en cuanto al retiro del Estado de la protección del sector. Su orientación tampoco buscaba hacerse de mayores ingresos por la vía de aumentar el comercio, sino aumentar el comercio para seguir dando viabilidad a su enorme capacidad productiva, aun cuando se vieron obligados a subutilizarla por las condiciones imperantes en los mercados mundiales de alimentos y porque significaba grandes gastos en el manejo y la comercialización de los excedentes. Todo tratando de afectar lo menos posible el empleo agrícola y rural. Cuestión que ni siquiera se contempla en el mundo latinoamericano, a pesar del enorme peso que todavía tiene el sector en términos del empleo.

En 1990, todavía el 26,4% de la población total del subcontinente dependía de la agricultura.

CARACTERÍSTICAS DEL SUBCONTINENTE

América Latina es un área integrada por países en desarrollo, con una población de 450 millones de personas en 1994 que habitan predominantemente áreas urbanas.

Sin embargo, el sesgo urbano e industrializador de la política económica por años ha dado al sector agropecuario el carácter de extractivo y no de columna central para apoyar el desarrollo manufacturero. La protección dirigida al agro ha sido de carácter tal que se mantuvieron precios bajos de los productos del campo en beneficio de salarios industriales bajos, lo que en ausencia de auténticas políticas de crecimiento y estímulo del sector lo han

mantenido con fuertes rasgos de subdesarrollo que imprimen un carácter netamente agrícola a muchas de las naciones de la región, al no haber logrado industrializar cabalmente la economía, pero tampoco dar eficiencia a la producción primaria. Por ejemplo, hay un buen número de ellas que obtienen más de 20% de sus ingresos por exportaciones totales de productos agropecuarios, forestales y de pesca: Argentina Brasil, Uruguay, Paraguay, Colombia, Ecuador, Cuba, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Belice, San Vicente y las Granadinas, Guyana, Dominica, República Dominicana y Santo Tomás y Príncipe.

Este peso tan grande de los ingresos por comercio agropecuario no significa que la estructura productiva del sector sea eficiente, ni mucho menos responda a las necesidades de apoyar el proceso de modernización de la economía, sino a una hipertrofia—mayor o menor, según el caso—de las necesidades urgentes de divisas que condicionan una explotación de los renglones primarios en un sentido extractivo. Se llega hasta la paradoja en ciertos casos de no poder cubrir el déficit en la producción de alimentos con los ingresos de las exportaciones del sector, como sucede notablemente con Haití, Nicaragua y la República Dominicana, cuyas compras de alimentos en el exterior ascendieron al 25% de sus ingresos por exportaciones totales en 1988-1990.

Así, es necesario examinar la estructura que guardan nuestras economías en el terreno agropecuario, con el fin de comprender su inserción en los flujos del comercio internacional.

AMÉRICA LATINA FRENTE A LOS PAÍSES DEL NORTE

Sería un error limitarnos a examinar lo que sucede en el área latinoamericana y del Caribe, sin tomar en cuenta las economías más fuertes del continente. El peso de Estados Unidos es tan fuerte que no comprenderíamos la lógica regional sin incluirlo.

América en su conjunto es un continente exportador neto de productos agropecuarios, vendiendo al mundo el doble del valor de sus importaciones en este renglón. Pero al interior hay una fuerte asimetría en su estructura productiva y comercial que distingue a Estados Unidos y Canadá del resto de los países.

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN DE LA AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA
EN LA GENERACIÓN DEL PRODUCTO (PRECIOS DE 1980)

	1970	1980	1990
Argentina	6.8	7.5	6.4
Bolivia	17.9	18.4	21.6
Brasil	15.2	10.5	12.1
Chile	7.4	7.2	8.8
Colombia	21.4	19.4	16.5
Ecuador	21.0	12.1	14.4
Paraguay	35.3	29.5	29.9
Perú	15.9	10.2	14.2
Uruguay	18.4	14.5	13.4
Venezuela	3.8	4.2	4.3
Costa Rica	23.5	17.8	18.6
El Salvador	38.2	38.0	29.8
Guatemala	29.8	27.1	26.7
Honduras	28.3	21.4	21.1
Nicaragua	24.0	23.2	27.0
Panamá	12.5	9.3	9.3
Haití	45.6	33.4	40.2
México	11.2	8.2	7.2
Rep. Dom.	28.4	20.2	15.6

Fuente: CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 1995*.

En 1992 el comercio intraamericano alcanzó 720 000 millones de dólares, es decir alrededor del 40% del comercio mundial.

Los Estados Unidos venden más de una cuarta parte de sus exportaciones al resto del continente y lo mismo sucede en sentido contrario. Y en el terreno agrícola cada una de las dos partes compra casi la mitad de sus importaciones con el otro. Lo que nos habla de una *complementariedad* regional muy grande, así como de una fuerte dependencia por parte de los latinoamericanos frente a la producción de los estadounidenses y de flujos intralatinamericanos menos relevantes.

América Latina es el mercado más importante para los productos estadounidenses, así como su principal proveedor de bienes agropecuarios. Sólo México consume la mitad de las exportaciones hacia la región y es el país en el que con mayor dinamismo crecen esas ventas. Hasta el momento de la devaluación de 1994, México era el país de crecimiento mayor en las importaciones alimentarias de alto valor agregado estadouni-

densos en el mundo, y el tercer comprador sólo después de Japón y de Corea del Sur.

Estados Unidos exporta hacia América Latina granos (trigo, arroz, maíz, sorgo, trigo, oleaginosas y derivados), semillas, azúcar, ganado, cárnicos (res, puerco, aves) y lácteos. Es decir, productos básicos; además de bienes de alto valor agregado, tales como alimentos procesados, puré de tomate y bebidas (jugos y cerveza). Y el mayor crecimiento en el ritmo de sus exportaciones mundiales se registra en el área latinoamericana.

Las exportaciones del subcontinente hacia el norte consisten en hortalizas, productos tropicales, café, flores, plátanos, ganado en pie y frutas frescas no cítricas.

Ambas áreas producen y exportan lo que la otra no genera. Sin embargo, las asimetrías en el comercio de bienes agropecuarios no están dadas por el valor o el volumen solamente de lo que se vende o se compra.

El comercio mundial de alimentos hace de la producción de granos, leche y carne, el eje de las estrategias de conservación y ensanchamiento de la hegemonía de los países industrializados, que son exportadores netos de estos bienes. La lógica de funcionamiento del sector agropecuario en esos países tiene como principio básico inamovible la generación endógena de alimentos. Lo que los hace poco vulnerables a los flujos de precios y existencias de los mercados internacionales.

América Latina se ha encaminado desde los años setenta a ampliar su superficie para la producción para exportación de hortalizas, frutas, tropicales y ganado, en detrimento de los granos básicos para abastecer el mercado doméstico, salvo en el caso de países con ventajas comparativas excepcionales, como Argentina y Uruguay, donde las producciones de clima templado han sido viables al margen de la protección estatal y hasta altamente rentables. Sin embargo, esta ventaja no ha sido usada como una palanca para impulsar el desarrollo en el sector, sino con la lógica extractiva que lleva al gobierno argentino a gravar durante años —todavía hasta 1990— las exportaciones de granos y de carne con el fin de aumentar sus ingresos, deprimiendo con ello las posibilidades de un mayor crecimiento agropecuario.

SITUACIÓN ACTUAL.

El subcontinente latinoamericano se incorpora a la ola de reformas estructurales al comenzar los años ochenta, sin haber cumplido con el objetivo central de la fase sustitutiva: lograr la autosuficiencia alimentaria. Objetivo contradictorio con la política de castigar al productor en aras de mantener bajos los precios de los bienes salarrio.

A la fecha, la producción agrícola por habitante no ha alcanzado los niveles de 1981. Si bien a finales de la década (1987-1988) la producción comienza a recuperar sus niveles de crecimiento, de 1989 a 1993 la producción agrícola por habitante baja entre 2 y 3 por ciento.

La FAO estima que entre los principales productores la producción aumentó en 1993 sólo 1.3% en México, por ejemplo, y que en Colombia descendió 3%. El promedio lo elevan Argentina y Brasil con crecimientos del 8.5 y 6.7%, respectivamente. La crisis de principios de los ochenta no ha sido remontada todavía.

Por lo que toca al comercio, la década pasada se caracterizó por una baja significativa de las cotizaciones de los principales productos de exportación de la región latinoamericana, así como por un deterioro importante de los términos del intercambio agrícola. De 1980 a 1993, el poder de compra de las exportaciones agrícolas disminuyó en alrededor de 25%, aún con un crecimiento medio anual de 2% en volumen.

Si hablamos de los países con economías más débiles del subcontinente, la región centroamericana transita por los ochenta con devastadoras guerras civiles (El Salvador, Nicaragua, Guatemala), factor que se suma a importantes medidas de liberalización comercial y de desregulación de los mercados.

Las exportaciones agropecuarias se estancan prácticamente en términos regionales, aun cuando han aumentado en Costa Rica, mientras que el valor de las exportaciones en Guatemala no evolucionan y en El Salvador, Honduras y Nicaragua se contraen. Ello debido a la baja notable de los precios internacionales, fundamentalmente del café (Guatemala y El Salvador).

A partir de 1990, el volumen de las exportaciones agrícolas aumenta en 14% anual en El Salvador y 10% en Guatemala, pero el ritmo de crecimiento de sus ingresos por exportaciones

decae a —1.5% en el Salvador y 0.5% en Guatemala. Mientras que el valor de las importaciones agrícolas de la región aumenta sistemáticamente, al pasar de 530 millones de dólares en 1985 a 117 000 millones en 1993.

Las reformas en el área centroamericana han pretendido diversificar la producción agropecuaria hacia productos no tradicionales en su economía (hortalizas, flores), dada la baja registrada en los cultivos dominantes en la región: café, plátano, algodón.

Pero la participación de los nuevos bienes no es significativa. En El Salvador, por ejemplo, el fracaso es evidente, desde el momento en que 70% de sus ingresos totales de exportación siguen proviniendo del café. Nicaragua ha tenido mejores resultados, logrando que un tercio de sus exportaciones totales esté constituido por productos agrícolas no tradicionales, como cacahuete, melones, cebollas, así como camarón y langosta.

El mayor éxito en la diversificación lo han logrado en Costa Rica (plantas de ornato, piña y melón), pero sin lograr reestructurar la composición básica de sus exportaciones agrícolas, constituidas en 70% por café y plátano en lo que va de los años 90, tanto como Nicaragua y mucho más que Guatemala.

PRODUCCIÓN ALIMENTARIA

La producción de básicos no ha sido estimulada con las reformas estructurales, siendo todas las economías centroamericanas importadoras netas de alimentos. Según la FAO sólo en Costa Rica se tienen niveles medidos importantes de ingestión calorífica por día, mientras que en el resto de los países el consumo mismo de alimentos es insuficiente.

La región latinoamericana es exportadora neta de productos agropecuarios como ya se señaló, pero empieza a quedarnos claro que ese no es un factor que mecánicamente garantice un nivel estable de ingresos, si no es a costa de una dosis cada día mayor de recursos naturales orientada a las producciones de exportación sacrificando la superficie dedicada a básicos.

Por otra parte, las características de la oferta de alimentos en el mercado mundial es tal que 1993 marcó el inicio de una tendencia al alza en los precios que alcanzó su punto más alto

en 1996, señalando el inicio de una etapa de precios altos, en contraste con la tendencia de la década pasada, en virtud de las políticas generadas en los países industrializados para controlar la oferta.

Los países latinoamericanos son en su mayoría importadores netos de alimentos y con una fuerte dependencia de sus ingresos agrícolas y primarios para el financiamiento de sus necesidades presupuestales.

México, por ejemplo obtiene divisas de la exportación de petróleo, café y autopartes, en ese orden. Siendo las autopartes un producto con un alto componente de insumos importados que se compran con más divisas. Si consideramos el rubro agregado de hortalizas se trata de un producto que genera más ingresos que las autopartes, pero si lo desagregamos para considerar sólo el tomate, esta hortaliza cumple desde hace ya algunos años con el café como captadora de divisas.

Los productos primarios son fundamentales en la estructura de las exportaciones de nuestros países. Ello es expresión de dos cosas. Por un lado, de que el comportamiento extractivo de nuestras economías sigue siendo muy fuerte a pesar —o precisamente por ello— de décadas de sustitución inacabada de importaciones y de estímulos interminables al desarrollo manufacturero; por otro lado, que el débil desarrollo manufacturero nos coloca como exportadores de materias primas en sentido estricto, dejando el papel de exportadores de bienes con alto valor agregado, en el sentido de transformados, a los países industrializados.

PRODUCTOS DE ALTO VALOR AGREGADO

En América Latina la parte de productos con alto valor agregado en las exportaciones agrícolas ha alcanzado en los últimos años alrededor de un tercio, contra 10% al principio de los sesenta. Cifra que es más alta en el caso de los países más industrializados como Argentina y Brasil (50 por ciento).

Pero aun con estas cifras para Argentina y Brasil es necesario atenernos al distinto contenido de la definición de *transformado y con alto valor agregado*.

Utilicemos las definiciones del Departamento de Agricultura de Estados Unidos:

Productos agrícolas de alto valor agregado PAV: cualquier mercancía agrícola que incorpora un componente de valor agregado en su precio. Todos los productos que sin sufrir una transformación al dejar la unidad de producción donde fueron generados ven aumentado su valor por los altos costos asociados a su manejo, conservación, transporte y costos de comercialización. Aquí se incluye el ganado en pie, la leche, granos y oleaginosas procesados, frutas y hortalizas frescas. Productos que no requieren de una especialización para su transformación puesto que no son elaborados más allá de su estado de materia primas, solamente se necesitan inversiones mayores para su manejo adecuado. Por lo que no generan encadenamientos importantes en la economía que los genera, como sería claramente el caso para el ganado en pie exportado por países de América Latina para ser sacrificado y transformado en subproductos en Estados Unidos. Mismos que son reexportados a los países de origen, percibiendo Estados Unidos el verdadero valor agregado del proceso, amén del empleo que ello genera allá y deja de generar aquí.

Otros productos de alto valor agregado (OAV), tales como camarón congelado, langostá, abulón, etc.

Productos de bajo valor agregado (PBV) o materias primas: tales como maíz, trigo, soya, arroz, algodón.

En 1980, 72% 1990, 80% del valor del comercio agrícola mundial era de PAV, en 1990 era ya de 80%, como efecto de una creciente explotación de las ventajas comparativas; así como de la contracción de los precios reales de las materias primas agrícolas.

Estados Unidos es el cuarto exportador mundial de PAV, después de Holanda, Francia y Alemania. Canadá ocupa el 11o en ganado y derivados y lácteos. También Argentina, Brasil y México son importantes exportadores mundiales de PAV. Siendo Canadá y México los únicos importadores mayores de materias primas agrícolas en el continente.

En 1990, las exportaciones mexicanas de materias primas agrícolas fueron sólo de 6% y 77% de PAV y OAV, tales como frutas y hortalizas, camarones, frutas y verduras en conserva,

cerveza. Lo que retrata fielmente la estructura productiva de nuestra economía, dominada por productos sin transformar.

Sudamérica ha sido tradicionalmente un exportador mayor de PAV, así como de materias primas. Centroamérica ha exportado materias primas y OVA, pero es importador neto de ganado, debido a las importaciones caribeñas. Norteamérica es un exportador neto de materias primas, importador neto de OVA, comenzando a ser exportador neto de ganado.

A un nivel agregado, el continente es exportador neto en todas las categorías. Lo que apoya la idea de una complementación creciente en términos continentales.

Esta complementación pasa por la necesidad de internacionalizar las cadenas productivas y por lo tanto de garantizar un esquema sin asimetrías en la desintegración nacional de la cadena. Si este esquema genera dependencia en términos de decisiones, tecnología, conocimiento, mercados de insumos y para el producto final, habrá de revisarse. Obviamente sólo la diversificación en la desintegración, así como la inserción en eslabones estratégicos de la cadena, pueden dar un marco para que esto no suceda.

Un ejemplo ilustrativo para el norte del continente, tras la creciente liberalización comercial en las tres economías del área, así como contando con la beligerancia comercial de los Estados Unidos, es la previsión del gobierno estadounidense de estimular una estructura en el sector de cárnicos de bovinos más interdependiente de Canadá y México como proveedores de terneras de poco peso, en lugar de producir las domésticamente. Lo que les permitiría aprovechar su ventaja en la producción de forrajes para engorda. Mientras las otras dos economías se especializarían en la producción de forrajes de inferior calidad, aptos sólo para el mantenimiento de las vacas madres. Con lo que, sobre todo México, cortaría sus posibilidades de estructurar un sector ganadero fuerte y diversificado —con el que ya cuenta Canadá— para abastecer la demanda interna y se profundizaría la dependencia de las compras de carne en Estados Unidos, así como del diseño de la estrategia global de la cadena, el cómo, el cuánto y el a qué precio, determinando la localización espacial del hato, no en función de un diagnóstico de los recursos y las necesidades nacionales, sino de las necesidades de cercanía con Estados Unidos.

Desde luego que este sería el caso más acabado de interacción asimétrica de una economía latinoamericana con una desarrollada, la más industrializada del planeta.

Pero la especialización productiva y comercial estimulada por la etapa de liberalización que se vive desde los ochenta tiende a profundizar la estructura de especialización vigente en el subcontinente como garantía de la viabilidad del esquema global donde los industrializados aportan los productos estratégicos: alimentos, tecnología, conocimiento científico y junto con esto el poder de decisión.

PERSPECTIVAS EN EL MARCO DE LA INTEGRACIÓN CONTINENTAL.

El crecimiento demográfico de América Latina se calcula que será del 2% anual hasta el año 2 005, superior a la tasa mundial de 1.6 por ciento.

En términos absolutos, los mayores incrementos de población se registrarán en Sudamérica y en México.

Para las economías más grandes del continente esto significa un mercado potencial en crecimiento. Sin embargo, la realización de estas expectativas depende de factores tan importantes como el aumento de los ingresos per cápita y la mejora en la dieta de los latinoamericanos. Lo que pasa por un proceso redistributivo que toque a las mayorías pobres. Las que representan el 45% de la población, es decir 196 millones de habitantes.

En contraste con las necesidades señaladas, el modelo e apertura de las economías ha demostrado en América Latina ser altamente concentrador de la riqueza, por lo que las esperanzas de los estadounidenses de vender sus productos a los países latinoamericanos tendrán que seguir depositándose en la existencia de una demanda bastante inelástica en el rubro alimentario de los sectores con poder adquisitivo alto, así como en la profundización de los niveles de insuficiencia productiva de transformación y del subsector de básicos del área, que garantizarán no poder proveer un aumento en la demanda interna, en el caso hipotético de una mejora en los ingresos de la mayoría de la población.

Los países deficitarios en alimentos del subcontinente se ubican debajo de la línea recomendada por la FAO de consumo diario de calorías. Y aun economías no clasificadas como deficitarias en alimentos como Chile, Colombia, Panamá, Uruguay y Venezuela, se encuentran por debajo o ligeramente por arriba, con niveles similares a los de otros países en desarrollo como la India y China.

Sílo seguimos abordando por cifras promedio, Estados Unidos, Canadá, Argentina, Costa Rica, Cuba y México tienen un excedente de calorías per cápita de por lo menos 20%. Ración calórica comparable con la de países industrializados como Francia y Japón. Pero es evidente que parra muchos millones de mexicanos, por ejemplo, esto no tiene nada que ver con su realidad cotidiana.

El hambre y la desnutrición son elementos presentes en nuestras economías.

Según cálculos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, elevar los niveles de consumo calórico diario per cápita de los latinoamericanos a las cifras estadounidenses de 1990, requeriría cantidades adicionales de 2 millones de toneladas métricas por año de granos, 5 millones de toneladas de aceites vegetales y 31 millones de toneladas de carne. Y, además, estas cantidades tendrían que incrementarse a la par que el crecimiento poblacional para mantener los mismos niveles de consumo.

Es decir, que sólo para nivelar nuestra ración calórica de básicos se necesita un aumento considerable de los ingresos en los sectores mayoritarios de la población.

La agricultura en América Latina da empleo todavía a más del 20% de la población. Sin embargo, se trata de empleo precario, estacional, migratorio, la mayoría de las veces, con salarios inferiores a los industriales, sin prestaciones, ni seguridad en el puesto y en un número muy importante de casos sin ingresos líquidos algunos.

Lo que da un enorme grado de incertidumbre a nivel social, pues el retiro del estado de la gestión agropecuaria ha dejado al sector sin mecanismos para regular la expulsión de la fuerza de trabajo, en un momento en que el sector manufacturero tampoco genera empleos y que las maquiladoras y los servicios

no pueden absorber a la población agrícola que la modernización requiere desocupar o subemplear.

La migración legal hacia Estados Unidos, y sobre todo de indocumentados, que se traduce en remesas, así como los narcocultivos, están siendo las alternativas económicas fundamentales para la estabilidad del sector en economías tan importantes como la mexicana, la peruana y la colombiana, para no hablar del Istmo centroamericano.

Otro aspecto que habría que discutir es la adecuación de un tipo de economía a la otra. Donde los países importadores de alimentos no están en condiciones, dada su insolvencia financiera, de exigir el nivel adecuado de calidad de los productos que demandan, como sería el caso del maíz amarillo—considerado forrajero y con inferior sabor y calidad nutricional— que México compra en el exterior en ausencia del blanco de consumo tradicional. De tal suerte que los países proveedores no adaptarán sus esquemas de producción a la demanda de sus compradores, sino que seguirán imponiendo un patrón de acuerdo a la estructura de sus aparatos productivos.

Los productos de calidad son un lujo que la mayoría de los latinoamericanos no pueden pagar. Se importan los productos más baratos, menos elaborados y de calidad inferior (alzas, vísceras de pollo, res y puerco) y se exportan las producciones de mayor calidad para los mercados solventes del norte del continente y del planeta.

La integración es la tendencia universal a la que no escapa el continente. Su contenido lo hemos mencionado, amén de estarlo ya viviendo desde hace algunos años.

Esta integración tiene como actor más dinámico los Estados Unidos. Y amén de los acuerdos regionales ya existentes (ALADI, Mercosur, Mercado Común Centroamericano, Iniciativa de la Cuenca del Caribe, el Grupo de los Tres, así como varios acuerdos bilaterales de libre comercio: Chile y México, Costa Rica y México etc.) con éxito o sin él, es evidente que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) es el acuerdo más relevante en vigor en el continente, y que liga a tres economías de distinto nivel de desarrollo, quedando por el momento excluidos los demás países del continente.

El interés por adherirse al TLC ha hecho que Chile, Colombia y Venezuela hayan solicitado ya su inclusión. Pero no es

sólo cuestión de voluntad, la integración con los bloques hegemónicos pasa en la actualidad por cumplir una serie de requisitos: mercados abiertos, estabilidad monetaria, reforma fiscal que no descansa en impuestos al comercio, apertura a la inversión extranjera y una democracia vigente. En la actualidad sólo Chile cumple con el perfil.

En este escenario, el patrón de eficiencia que se ha generalizado descansa en tecnología desplazadora de fuerza de trabajo. De manera tal que decenas de millones de latinoamericanos están empezando a sobrar, pues no hay lugar para ellos en la nueva lógica económica que sólo atiende a los factores de la producción, sin interesarse en los agentes económico-sociales.

De tal suerte, mientras la región latinoamericana siga gestionando el agro al margen de considerar a la población rural, el conjunto de la economía no podrá obtener estabilidad para un crecimiento sostenido y mucho menos para el desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- FAO [1995], *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 1995*, FAO, Rome.
- *Yearbook Trade*, FAO, Statistics Series núm. 127, Rome, 1994.
- CEPAL [1995], *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1995*.
- Gómez Oliver, Luis [1994], *La política agrícola en el nuevo estilo de desarrollo latinoamericano*, Santiago, Chile, FAO, 1994.
- Trápaga Delfin, Yolanda [1997], "El comercio agroalimentario mexicano con el mundo", en: Torres Torres, Felipe (coord.), *Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- United States Department of Agriculture [1994], "Western Hemisphere Trade in High Value Agricultural Products", *Western Hemisphere Situation and Outlook Series*, Washington, D.C., USDA.

TLCs Y REGIONES DE MÉXICO.

Aspectos de carácter estructural y nacional
que obstaculizan el oportuno aprovechamiento
regional de los TLCs

Jorge R. Serrano Moreno*

INTRODUCCIÓN

Nuestro país se encuentra inmerso en la era de los TLCs. Por un conjunto abigarrado de razones, explícitas las unas e implícitas las otras, el hecho ineludible es que los mexicanos vivimos ahora respirando bajo la atmósfera de dicha era y ya no podemos esquivar, aunque lo pretendiéramos, sus vientos típicos, no de raro tendientes a borrascas tormentosas o a temperaturas frías que repentinamente se tornan ambientes "calientes"—más que cálidos [¿se recuerda entre otros el caso de los embargos atuneros?].

Pero sean lo que fueren sus características "atmosféricas", lo cierto es que los últimos gobiernos de este país, con el enorme poder que tienen en sus manos, han ido progresivamente cancelando otras posibles vías y han hecho de los TLCs, en este mundo de globalización y apertura económica, su pieza más acariciada como factor de estrategia para el futuro del país. México tiene ya firmados varios TLCs con países de Norte, Centro y Sudamérica, y ahora sigue enfrascado en el empeño con la Comunidad Económica Europea así como con otros países de Centro y Sudamérica.¹

* Investigador del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias,

UNAM.

¹ Cabe recordar de una vez que aunque los varios TLCs no tienen todos exactamente el mismo nombre, sin embargo sí se refieren todos al mismo tipo de estrategia.