

DETERMINANTES PARA LA NO RENEGOCIACIÓN del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

**Arturo León López
Elsa Guzmán Gómez**

Este documento discute algunas condicionantes para la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como parte de una política internacional sostenida por intereses comerciales de algunos grupos nacionales y los de empresas transnacionales, así como estrategias políticas de Estados Unidos y la Unión Europea, estableciendo una negociación desigual que garantiza el éxito comercial y político de los grupos y los países poderosos, lo que dificulta e incluso imposibilita su renegociación.

Palabras clave: comercio mundial, tratados bilaterales, Organización Mundial del Comercio, políticas públicas, TLCAN.

ABSTRACT

This article offers an overview of the problems to negotiate a second time the North American Free Trade Agreement. As global agriculture policy, this trade is sustained for the priorities of the biggest transnational corporations and others agencies of the United States of America. This situation it means an unequal relation between Mexico and USA, and guaranties the economic and politic success for the same foreigner hegemony groups. For that renegociate is practically impossible.

Key words: world trade, bilateral treaties, World Trade Organization, public policy, NAFTA.

RESPECTO DE LA RENEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

La globalización puede ser entendida como el conjunto de procesos de transformación espacial y de relaciones sociales generadas por las actuales transacciones y flujos transcontinentales e interregionales a través de redes de actividades, de interacción y ejercicio de poder. Lo anterior incluye la integración comercial mundial actual como parte de los procesos que mantienen la hegemonía de Estados Unidos y la Unión Europea. Así, en la actualidad el mercado mundial agropecuario involucra “políticas

de intereses geoestratégicos que sirven no sólo al nuevo orden económico del mundo, sino también al político”.¹

El devenir de las interacciones entre los países en el mercado ha seguido diversas etapas, de manera que, después de procesos de ampliación de los márgenes de intercambios entre los países, de minimización de restricciones comerciales en las fronteras, formación de tratados y organizaciones multilaterales, hoy día se han ponderado los tratados bilaterales como estrategia mundial, los cuales tienen como determinantes no sólo las condiciones de los países involucrados, sino el marco mundial del mercado internacional, con todo el peso político que involucra el poder de los países hegemónicos frente al conjunto de países dependientes.

Este documento discute, dentro del marco de la globalización, algunas condicionantes para la renegociación de los términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), considerándolo como el tratado modelo para el establecimiento de convenios de este tipo en otros países. En general, consideramos que dichas condicionantes se fundamentan en que este Tratado es parte de una política internacional sostenida por fuerzas y estrategias políticas de los países hegemónicos, intereses comerciales de empresas transnacionales y de grupos políticos y comerciales nacionales. En relación con México se hace referencia específicamente a los intereses de Estados Unidos.

Los Tratados de Libre Comercio (TLC), como espacios de negociación bilateral entre los países involucrados, se llevan a cabo directamente por los gobiernos de los mismos, representando los intereses de los consorcios comerciales poderosos, generando leyes, inversiones, políticas, etcétera, que benefician principalmente a los objetivos de los países poderosos. Estos tratados han convenido al impulso de la hegemonía mundial ya que no incluyen la diversidad de controversias y actores presentes en la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo cual favorece que los acuerdos no encuentren opositores ni contrafuerza que contravenga las posiciones de poder, es decir, los términos que se establecen en los acuerdos no dependen del conjunto de los actores nacionales, ni éstos forman parte de las decisiones del Tratado mismo. Esta negociación desigual garantiza el éxito comercial y político principalmente de los intereses de los grupos y países poderosos, lo que sostiene la gran dificultad e incluso la imposibilidad de la renegociación de los TLC y, en este caso, particularmente del TLCAN.

El TLCAN es un conjunto de tres tratados bilaterales que retoma el tratado entre Estados Unidos y Canadá de 1989, al que México se agrega. El capítulo correspondiente

¹ Elmar Alvater y Birgit Mahnkopf (2002). *Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización*, Siglo XXI Editores/UNAM, México, p.1.

al Tratado de Estados Unidos-México se destaca por la desigualdad de condiciones económicas y de poder existentes entre los dos países, pero lo que marca su peculiaridad es el funcionar como modelo de una estrategia político-comercial que se ha extendido en el mundo dentro de las condiciones actuales del comercio internacional, y como tal se encuentra sujeto a las definiciones de los grupos hegemónicos de poder. Hoy existen TLC en todo el mundo, y se vislumbran como una política mundial que ha tenido éxito en términos de control de la apertura comercial de los distintos países, como instrumentos de acumulación de actores determinados, de control de las dinámicas nacionales de los países subordinados, de explotación y acumulación de riqueza para unos cuantos grupos económicos y políticos y algunos países.

Este trabajo argumenta los diferentes procesos que condicionan el TLCAN, que se encuentran vinculados a la hegemonía del mercado mundial por parte de Estados Unidos. Estos procesos han iniciado, impulsado y desarrollado las políticas neoliberales de ampliación de la explotación y por ende de la hegemonía, mostrando parte de los cambios de la gran transformación del mundo por el mercado, en su versión actual neoliberal. El análisis se introduce con el apartado del mercado agroalimentario que muestra los nuevos elementos que dan cauce al inicio de la globalización, esto es, la confrontación entre Estados Unidos y la Unión Europea, lo que reorganiza las disputas y los términos del poder de los países hegemónicos frente al resto del mundo. La formación de la disputa de estas dos potencias se genera en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés: General Agreement on Tariffs and Trade), el cual adquiere el papel de la instancia de diferendo entre los países, estableciendo pautas, precios y políticas a nivel mundial que favorecen el acaparamiento del mercado internacional. En el siguiente apartado se aborda una segunda etapa en la organización de las disputas mundiales, la etapa de la OMC, en la que el mercado pasa de ser un ámbito de intercambio de productos a integrar un mercado de servicios, telecomunicaciones, salud, políticas públicas, etcétera; sin embargo, ante el conflicto tan férreo que se da entre los países dependientes y hegemónico no se logra consolidar y expandir el funcionamiento de la OMC, y se cae en su fracaso. Ante esto, se pasa a la etapa de dominio de los TLC, que es abordada en el apartado subsecuente; estos Tratados son considerados parte de la estrategia que, por el momento, garantiza la posibilidad de arribar a acuerdos entre los países, lo que en la OMC ya no se ha logrado. Los TLC permiten sostener la introducción y ampliación del mercado en las economías de los países y sociedades, manteniendo la relación de dominio de los países hegemónicos. En este marco, el último apartado aborda la situación nacional mexicana particular, que complementa el escenario que dificulta la renegociación del TLCAN, como los engranes locales de procesos que se encuentran determinados en las esferas mundiales. Es decir, el

planteamiento del análisis de este documento sustenta que los determinantes para la no renegociación del TLCAN empiezan y se sostienen en la hegemonía político-económica del mercado mundial, a la que los actores nacionales se engarzan, para garantizar la continuidad de dicho Tratado.

EL MERCADO MUNDIAL AGROALIMENTARIO Y LOS ESPACIOS MUNDIALES DE NEGOCIACIÓN

En etapas anteriores de la historia mundial el dominio político entre los países se había ejercido a partir de conflictos militares, guerras y procesos coloniales. Hoy, con el impulso del neoliberalismo y los procesos de desregulación y apertura de las economías nacionales, el mercado se convierte en el ámbito primordial de confrontación y diferenciación política, que marca una tendencia de mercantilización de los procesos políticos, como etapa específica del desarrollo actual del capitalismo.

El análisis de los cambios en la conformación de los mercados mundiales de los siglos XVIII y XIX, realizado por Polanyi,² lleva a reconocer una “gran transformación”; al filo del siglo XXI el complejo de procesos políticos, económicos y sociales marca la continuidad de la gran transformación sólo que con mayores impactos en la extensión, intensidad y velocidad de dicho complejo de procesos, que trasciende la esfera de los intercambios de productos hacia interacciones y ejercicios de poder.

La reconstitución del poder es la característica de la globalización actual, la cual se fundamenta en la institucionalización de las redes y centros de poderes globales, así como en el cambio de las funciones y autoridad de gobiernos nacionales. Se sustituyen los patrones tradicionales de inclusión y exclusión, restringiendo las élites económicas y vínculos con las políticas, teniendo consecuencias en los procesos de acaparamiento, control, así como en la estratificación social en términos de reorganización de la riqueza y de la pobreza, en donde particularmente los grupos en condiciones de pobreza se incrementan (actualmente 2 100 millones de personas subsisten con menos de dos dólares diarios, y 880 millones de personas con menos de un dólar al día.³ Entonces, retomando estas características, la globalización se entiende como la transformación de la organización de la sociedad.⁴

² Karl Polanyi (1957), *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica (2ª edición en español 2003), México.

³ Banco Mundial (2008). *Agricultura para el desarrollo. Informe sobre el desarrollo mundial, panorama general*, Washington, p. 1.

⁴ Alvater y Mahnkopf, *Las limitaciones de la...*, *op. cit.*

En esta nueva organización, el mercado mundial se erige como un espacio de poder y de hegemonía de algunos países, lo que va mucho más lejos de ser solamente un espacio de intercambio de productos para satisfacer necesidades. Sin embargo, dentro de las múltiples transacciones y negociaciones que este espacio implica, el mercado de productos agroalimentarios particularmente cobra relevancia frente a otras ramas de la producción, al referirse a elementos estratégicos para la subsistencia del conjunto de la humanidad. Por supuesto que las diferentes ramas de producción y comercialización tienen gran importancia económica y representan cada vez mayor proporción del flujo mundial de divisas. Así, del total del comercio mundial las exportaciones agrícolas y agroalimentarias ocupan menos del 10%,⁵ y a pesar de esto, dicha rama mantiene importancia política del orbe al tratarse de bienes prioritarios para toda población humana (el 80% de la población mundial está involucrada directamente en este mercado, considerando básicamente la demanda real, es decir, incluyendo los compradores reales), significando mercancías estratégicas en la dinámica del mercado mundial para el sustento del poder, basado en la capacidad o no de la autosuficiencia alimentaria de cada nación. De esta manera el mercado mundial agrícola representa un espacio de controversia, poder y dominio mundial, e incluso es bastión de negociación de otras ramas de la producción, como se ha visto en las negociaciones y ejes de disputa al interior de la OMC, representando la primer condicionante en las controversias actuales.

De acuerdo con la capacidad de autosuficiencia alimentaria, los países subdesarrollados requieren cubrir parte de sus demandas nacionales de alimentos en el mercado internacional, según sea la magnitud de su déficit productivo. Otros países han logrado satisfacer sus necesidades internas obteniendo autonomía en este campo, como se trata de los países hegemónicos, especialmente Estados Unidos y la Unión Europea, al contar con grandes excedentes de producción de los cuales dependen los países deficitarios. El marco de estas relaciones se ha dado dentro de instancias multilaterales para establecer reglas, acordar términos y dirimir diferencias, etcétera, marcadas por el control del mercado mundial.

Dicho control ha pasado, de estar básicamente en el poder de Estados Unidos, a la disputa con los países europeos a partir de la constitución de la Comunidad

⁵ En 2001, con datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) el cálculo del monto monetario involucrado en el comercio mundial total era de 5 984 miles de millones de dólares, mientras que lo correspondiente a la agricultura de 547 miles de millones de dólares. Documentation Française, 2008. "Enjeux des négociations: l'agriculture", *Dossier sur L'Organisation mondiale de commerce (OMC)*, 14 de febrero 2008 [<http://ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/omc/agriculture.shtml>], consultado el 3 de abril de 2008.

Económica Europea (CEE), momento en que Estados Unidos ha tenido que competir y compartir los mercados; primeramente frente a los propios países europeos quienes definieron una política de prioridad comunitaria, en la que establecieron una tarifa especial a las importaciones de terceros, poniendo en desventaja a los productos estadounidenses frente a los productos internos. Posteriormente estas potencias se confrontaron en el reparto de las demandas de los países deficitarios, limitando los márgenes de poder de la potencia americana, como hasta el momento se mantiene.

Este movimiento de la hegemonía comercial y política marcó una etapa diferente en la dinámica del comercio mundial, que abarca desde la conformación de la CEE hasta la de la OMC (1962 a 1995), en que se dieron diferentes tipos de “guerras” entre Estados Unidos y Europa: la avícola, la de la carne, de las hormonas, de la soya, las de todo tipo de subvenciones, las de los sustitutos de cereales, y la de las oleaginosas.⁶ El marco de negociación era el GATT, instancia que, en realidad, no llegó a constituirse como un organismo oficial internacional, pero dio pie a un proceso transitorio y conflictivo de liberalización del comercio internacional. Funcionó a partir de sesiones multilaterales, conformando las llamadas Rondas, que se inauguraron en 1947.⁷ Este Acuerdo surge como un convenio de la posguerra, para impulsar el desarrollo a partir de la agilización del comercio entre los países, bajo tres principios básicos de impulso al “libre mercado y mercado leal”. El primero se refiere a la reciprocidad y no discriminación entre los países. Las ventajas comerciales acordadas por un país deben alcanzar a los demás países contratantes, dando igual trato a los productos internacionales que a los nacionales; prohibir el *dumping*⁸ y las subvenciones a las exportaciones. El segundo es la disminución general y progresiva de los derechos de aduana; este principio es el que obliga a las negociaciones multilaterales a los países socios con la intención de reducir las tarifas. El tercer eje plantea la libre importación y exportación sin restricciones.

Las confrontaciones entre Estados Unidos y la CEE guían las negociaciones de todos los países participantes, aunque los otros lo hagan de manera subordinada. Estas confrontaciones se mantienen entre las acciones ofensivas, contraofensivas y defensas mutuas. Estados Unidos manifiesta claramente su condición de ser la potencia

⁶ Véase Arturo León López (1992), “El GATT y la guerra cerealera entre Europa y los Estados Unidos”, *Argumentos, Estudios críticos de la sociedad*, núm. 18, UAM-Xochimilco, México, pp. 43-60.

⁷ Rondas del GATT: Ronda de Ginebra en 1947, Ronda de Annency, Francia 1948; Ronda de Torquay, Inglaterra 1950; Ronda de Ginebra, Suiza 1956; Ronda Dillon, en Estados Unidos, 1960-1962; Ronda Kennedy 1963-1967; Ronda Tokio 1973-1979; Ronda Uruguay 1986-1994.

⁸ Se considera *dumping* a toda práctica comercial que consiste en bajar artificialmente el precio de venta de un bien para que sea competitivo en un mercado extranjero.

principal mundial, heredera de una tradición de enfrentar los conflictos, tanto en la guerra como en la negociación. Por su parte Europa, como potencia emergente, enfrenta en cada momento los conflictos, observando y adecuando sus intereses a la dinámica de las negociaciones. Cada vez, a lo largo de cada Ronda, las discusiones se hacían más complejas y competitivas, de tal manera que para 1962 se iniciaron ya las primeras acusaciones por parte de Estados Unidos a la CEE de falsear las reglas del libre comercio mundial, al constituir la unión aduanera y la zona de libre intercambio comunitaria, e impedir acceso de los productos de Estados Unidos, ante lo que la Comunidad Europea tuvo que aceptar la importación de oleaginosas estadounidenses sin derechos de aduana.

En general, puede decirse que el rubro de productos agrícolas se mantuvo como el más conflictivo en las discusiones cotidianas, anuales y periódicas multilaterales. Así, para el último periodo de reuniones del GATT (la Ronda de Uruguay 1986-1994) se planteó el objetivo de la inclusión de la reglamentación en el comercio de servicios y telecomunicaciones, que ocupaban cada vez mayor peso en el mercado mundial; sin embargo, las discusiones principales giraron alrededor de dos conflictos: la exigencia de Europa de limitar la exportación estadounidense de sustitutos de cereales; y el otro se dio cuando España y Portugal se adhirieron a la CEE y en vez de comprarle trigo a Estados Unidos lo hicieron a la propia Comunidad.

En relación con esto se puede ver que las negociaciones agrícolas en el GATT siempre se llevaron a cabo fuera de los principios establecidos y dependieron de las políticas de dichos países poderosos. Así, los principios de transparencia de las tarifas y la no subvención a la producción nacional que se argumentaban como los ejes del mercado libre, siempre fueron contrariados. Por ejemplo, en 1993 la CEE reforma la Política Agrícola Común (PAC) con lo que pretende adecuar sus prioridades a las exigencias de los acuerdos multilaterales, sin perder el impulso de la propia PAC y la influencia ganada a nivel mundial; de esta manera se elimina la subvención directa a la producción y se sustituye con apoyo directo al ingreso del productor, se establece un programa de restricción de tierras agrícolas, así como de reducción paulatina de la producción cerealera a partir de compensación por cada hectárea en descanso, para granos y leche, principales productos europeos, disminuye precios y cuotas de cada productor; como parte de las reformas se inician los proyectos de desarrollo rural, de protección del medio ambiente, programas de reforestación en tierras en descanso, de ecoturismo, de apoyo al ingreso, etcétera. Parte de los resultados refieren que se impulsó la concentración de los apoyos pasando como beneficiarios de 40% anteriormente a que 20% de los productores reciben el 80% del total. Sin embargo, se observa también que a pesar de estas reformas el monto de los apoyos se mantiene en el mismo nivel histórico de 50 000 millones de dólares anuales a la agricultura, es

decir los apoyos no disminuyen, sino que sólo por la presión general del retiro de las subvenciones, éstas se reacomodan sin abandonar el impulso productivo. Por su parte Estados Unidos, en 1996, establece la Farm Bill, política que por primera vez y a diferencia de todos los años anteriores, plantea disminución de apoyos para la exportación de productos, asimismo se modifican las formas de apoyo a los productores restringiéndolos; sin embargo, para 1998, ante la crisis que en ese momento se desató, se vuelve a apoyar grandemente con 180 000 millones, programados para los siguientes diez años, como subvenciones a los agricultores, marcando nuevamente una política que refuerza el proteccionismo, misma que hasta el momento no se ha dejado.

Así, las potencias mundiales en esos momentos sólo cambiaron el sentido de las subvenciones de manera que pudieran sostener dentro de las políticas agrícolas nacionales la protección de la alta productividad de sus agriculturas y de la comercialización de productos desde distintas estrategias. Considerando el planteamiento general del GATT, se observa que a lo largo de tres décadas (1962-1994) las negociaciones y la reconfiguración de la hegemonía mundial en el marco de dicho Acuerdo estuvieron permeadas por una contradicción de fondo, pues mientras los ejes de las negociaciones giraban en torno de la liberalización comercial total, las políticas nacionales mantenían prácticas proteccionistas y sistemas de subvenciones en los que basaban su propia fortaleza productiva y su desarrollo económico, así como el impulso y auge de sus procesos de modernización, y en última instancia de los poderes hegemónicos de las potencias mismas.

La etapa del GATT es considerada como la de la confrontación de las potencias Estados Unidos-Europa, relación que se verá modificada en los procesos subsecuentes.

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Como se fue viendo en el transcurso de las negociaciones en el conjunto de las Rondas del GATT, de los años y acontecimientos, no se lograron acuerdos entre los dos poderosos contrincantes en relación con las subvenciones agrícolas, sino al contrario, las negociaciones se entramparon, de manera que al término de la Ronda de Uruguay estos países encontraron como salida la firma de un acuerdo en donde se comprometían a disminuir paulatinamente las subvenciones agrícolas a lo largo de los siguientes diez años, respetando los mecanismos propios que cada país y bloque estableciera; de esta manera se esperaba que para 2003 existieran los medios de negociación y acuerdos para resolver las diferencias en el aspecto más importante de controversia del mercado mundial en los tiempos subsecuentes.

A partir de este momento (específicamente el 1 de enero de 1995) empezó a funcionar la OMC, sustituyendo al GATT, como acuerdo de su última reunión. Este hecho representa una etapa distinta de la integración del mercado con respecto a la que existió en el seno del GATT, ya que se formaliza la inclusión de otros rubros en el mercado además de los intercambios de productos, es decir, en los nuevos mecanismos de la OMC se agregan los servicios financieros, públicos, de comunicación y los recursos naturales. Este cambio implicó, igualmente, dar una estructura firme y presupuesto propio como organización formal al espacio de negociaciones de los 130 países miembros de ese momento, los que en la actualidad llegan a 150. Este nuevo marco institucional permitió la inclusión de ciertas negociaciones, entre ellas la agricultura y los servicios, a partir de ello se define la regla según la cual los derechos de aduana deben tener cada vez menor importancia en el comercio internacional, así como aumentar la transparencia en que las nuevas subvenciones a la exportación son prohibidas.⁹

La nueva estructura de la organización permitió escenarios distintos para las negociaciones entre los países, lo cual marcó características nuevas a la naturaleza misma del mercado, pues al mismo tiempo que obligaba a formalizaciones de propuestas y acuerdos, llevó a nuevas formas de concebir las interacciones comerciales, los productos, los procedimientos de negociación, etcétera; acrecentando las relaciones mercantiles, multiplicando las interacciones e integración comercial, la ingerencia de los poderes hegemónicos en las economías de los diferentes países, la intensidad de la explotación de la fuerza de trabajo y de los recursos naturales.

Desde la primera reunión de la OMC¹⁰ se manifestó como un elemento importante la confrontación entre distintos actores, es decir, a diferencia de la oposición entre Estados Unidos y la Unión Europea que se mantuvo en el GATT, aquí se manifiesta una alianza estratégica entre estas dos potencias contra el G-21,¹¹ lo que se mantiene

⁹ Documentation Française, *op. cit.*

¹⁰ Las reuniones o ciclos de la OMC han sido: Seattle, Estados Unidos en 1999; el ciclo de Doha comenzó con la reunión ministerial en Doha, Qatar en 2001; Cancún, México en 2003; Hong Kong, China en 2006, y Ginebra, Suiza, en 2006, en esta reunión sólo participaron los seis principales integrantes: Estados Unidos, Unión Europea, Brasil, Australia, India y Japón, a partir de la cual se dio por suspendido el ciclo de Doha. Jean Bizet (2006), *Rapport d'information N° 423 sur le déroulement des négociations à l'Organisation mondiale du commerce*, Francia.

¹¹ El grupo denominado G-21, en el que se incluían algunos países del grupo de Cairns, se había conformado en agosto del 2002 con la intención de desplegar una defensa común frente a Estados Unidos y la Unión Europea en materia agrícola. Este grupo se integró por: Argentina y Brasil (liderando el grupo), Bolivia, Costa Rica, Colombia, Cuba, Chile, China, Ecuador, Egipto, El Salvador, Filipinas, Guatemala, India, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y

a lo largo de las subsecuentes reuniones. En esta etapa se manifiestan dos polos con una clara diferencia, protagonizados, por un lado, por las potencias, y por el otro los demás países. La primera reunión tuvo lugar en Seattle, en ella se pretendía incluir grandes temas generales, como se mencionó anteriormente, tales como los servicios gubernamentales (educación, salud, telecomunicaciones, aviación, inversiones, grandes obras de infraestructura, etcétera); el conjunto de países puso a las potencias como condición para discutir los otros rubros, llegar primeramente a acuerdos sobre el acceso a los mercados y la reducción de las subvenciones a la agricultura, lo que no se había cumplido como se estableció en la etapa del GATT, pues se temía que igualmente en éstos se llegarían a los mismos términos de desigualdad en cuanto a la posibilidad de protección de la producción de unos países (las potencias) y la exigencia de liberalización para los otros. Si bien no se lograron acuerdos en la inclusión de estos aspectos, sí fueron expuestos y aceptados como transacciones posibles en el mercado mundial, de tal manera que han sido retomados posteriormente en los tratados bilaterales, en que no existen las restricciones y oposiciones de todos los países ni los procedimientos de la OMC.

Las diferentes posturas continuaron; en Doha se propuso una agenda con dos posiciones, una con temas a tratar para liberar el comercio y para solucionar la problemática del avance de los países subdesarrollados, los derechos de propiedad intelectual, el acceso a medicamentos y productos de base. Mientras, las potencias incluyeron la no discriminación de los países para permitir su inversión, así como la reducción y simplificación de procedimientos aduanales, la apertura a los mercados públicos (educación, agricultura y servicios) y la inclusión de nuevos elementos como los derechos de propiedad intelectual, negociaciones globales y acuerdos únicos.

Venezuela. Marcos Devisscher, 2003. *Agricultura y acuerdos multilaterales de comercio*. Uruguay, CLAES. El "Grupo de Cairns", formado por 14 países exportadores "reales" como Canadá, Australia, Argentina, Nueva Zelanda, Brasil, que desde 1986 reclamaba a la Unión Europea que disminuyera las subvenciones agrícolas, pues les impedía igualar los precios de los productos en el mercado internacional, protestas que respaldaba Estados Unidos como parte de la permanente competencia que había mantenido con Europa sobre este rubro, a pesar de las grandes cantidades de dinero que las políticas estadounidenses igualmente destinan a su agricultura. Los países de este grupo, grandes productores que en general han cubierto los espacios deficitarios en temporadas alternas a las producciones agrícolas de las potencias, no podían sostener los precios bajos de sus productos, en tanto no mantenían sus agriculturas subsidiadas por las restricciones para hacerlo por parte de las instituciones multilaterales. Jean Bizet. *Rapport d'information...*, op. cit.

De esta manera, la confrontación se fue dando a partir de la configuración de distintos grupos de países opositores a las potencias. Entre la primera reunión de la Organización Mundial, en 1999, y la segunda, en 2002, se constituyó el grupo que protagonizó la oposición a Estados Unidos y a la Unión Europea en materia agrícola, el cual se denominó G-21, mencionado anteriormente. Los países miembros de este grupo, habían buscado negociar de manera individual para obtener mayor acceso de manera competitiva al mercado internacional de alimentos con sus productos agrícolas y manufacturados de manera competitiva, decidieron unirse en un frente en la demanda común de disminución de las subvenciones agrícolas de los países hegemónicos, argumentando retomar el espíritu original y eje de la propia OMC, que es la apertura de fronteras y la liberalización del mercado.

De esta manera se fueron reconociendo las fuerzas de dos movimientos con intereses opuestos: uno formado por las posiciones y estrategias de Estados Unidos y la Unión Europea, y el otro por la resistencia de los países dependientes. Esta es la etapa en que se consolida la alianza de las dos potencias, que anteriormente habían sido contrincantes férreos, ahora, paradójicamente, unidos para defender su hegemonía; es decir, se unen para seguir controlando el mercado bajo sus propios términos de disputa, sin concesión al otro grupo de países, con el único elemento común de defender cada una de sus agriculturas mediante subsidios directos o indirectos para mantener la supremacía de precios bajos y participación preponderante en el mercado.

El desarrollo de las reuniones de la OMC fue incluyendo acciones de presión y amenazas de las potencias especialmente hacia los integrantes del G-21, mediante reuniones privadas, buscando la claudicación de su posición, la ruptura del bloque o resultados parciales mediante convenios bilaterales; pero dichos países lograron mantenerse firmes. Los términos de las reuniones marcan las disputas, pues mientras en Doha en la declaración final tanto Estados Unidos como la Unión Europea se comprometieron a una reducción sustancial de los subsidios para evitar la distorsión del mercado, en realidad no se fijaron acuerdos, plazos ni mecanismos para llevarse a cabo. Los resultados de las reuniones posteriores fueron más tajantes en cuanto al abandono de las negociaciones ante la imposibilidad de avanzar en los diversos temas de negociación, por no poder contar con acuerdos en el tema del fin de las subvenciones agrícolas por parte de las potencias, ante el bloque de los G-21. A pesar de las supuestas propuestas de Estados Unidos para establecer nuevas tarifas aduanales, en la reunión de Hong Kong y en la siguiente no llegaron a acuerdos. Así, aún en la última reunión de Ginebra a la que sólo asistieron los seis países principales, las potencias no se comprometieron a la disminución de derechos de aduana y mucho menos a la exclusión de las subvenciones agrícolas, dando por suspendidos los trabajos e intentos de negociaciones favorables.

Un aspecto que queda claro en la posición de los países opositores a las potencias es que el postulado del mercado libre no es lo que está en discusión, sino solamente el cabal cumplimiento de sus condiciones para todos los países. Es decir, los diferentes países y sus gobiernos siguen defendiendo los procesos de liberalización a pesar de que al menos en la última década, los procesos de ajuste estructural neoliberales han tenido consecuencias de debacle en las economías nacionales, y no han podido ser beneficiarios plenos de los procesos mercantiles llevados a cabo en este contexto, como las disputas al interior de la OMC lo demuestran.

En general, solamente la sociedad civil por medio de la protesta social (que a partir de Seattle se conformó como el movimiento mundial de los altermundistas), ha mostrado posiciones críticas a la liberalización. Estas voces previenen y difunden los peligros del mercado libre y la permanencia de la agricultura dentro de éste; denuncian el poder que los países dominantes ejercen sobre los propios campesinos de todo el mundo, exigen la posibilidad de ejercer el derecho que los estados nacionales tienen de proteger a sus poblaciones, y con estos argumentos han ido creando una fuerza de opinión pública, que igualmente se contrapone a los intereses de las potencias, y han tenido la fuerza para influir parcialmente en el detenimiento de las resoluciones a favor de ellas; sin embargo, difícilmente disminuyen el poder de los países hegemónicos en el mercado mundial.

En este momento, de acuerdo con las tendencias del mercado mundial, se observa que si bien los acuerdos en el marco de la OMC se encuentran estancados, existen otras estrategias de comercio entre los países que no detienen los flujos y negociaciones, sino por el contrario, se intensifican, como se verá más adelante con los tratados bilaterales. Esto manifiesta que la OMC ha dejado de ser un instrumento útil para dirimir los intereses de los países, y especialmente para definir los intereses de las potencias, pues éstas recurren a ella solamente cuando las negociaciones convengan a sus propios intereses, y cuando no se logran resoluciones favorables, pasan por encima. Es decir, se ha reducido el ámbito de las negociaciones entre los países, así como la capacidad de la misma estructura de la organización para lograr acuerdos entre los diversos actores, especialmente en el momento en que los contrincantes de las potencias toman fuerza para oponerse a las imposiciones. Es decir, la organización multilateral es traspasada por intereses particulares, a pesar de tener como función dirimir los intereses del conjunto de los países miembros, por tanto se considera que la vida real de la OMC está prácticamente terminada a pesar de que no está clausurada oficialmente.

Si bien la historia de la OMC está marcada por la imposibilidad de llegar a acuerdos y en la actualidad es un fracaso como espacio de negociación, en realidad ha tenido

la función de multiplicar las discusiones en torno a la obligatoriedad de los países de la apertura de frontera y liberalización de productos comerciales, de conjuntar a los países opositores a las potencias en pro del mercado libre, fortaleciendo la visión neoliberal en la economía de los países. Ciertamente, la década de existencia de la OMC coincide con los últimos años de mayor fortalecimiento y auge de las políticas económicas de corte neoliberal en el mundo, y se puede decir que ha sido el parteaguas en la transición de una economía mundial proteccionista hacia una neoliberal, como continuidad de la gran transformación, fortaleciéndose el poder de los países y grupos hegemónicos.

Para este momento ya existen en todos los países acercamientos al neoliberalismo, que dan lugar a prácticas, procesos y políticas, a distintas escalas, coincidentes con la apertura de mercados, y por tanto la aceptación o al menos familiarización con los preceptos del libre mercado de diferentes actores de la sociedad, con sus respectivas resistencias, por supuesto. Los países han adecuado sus políticas nacionales a la compatibilidad y exigencias del Banco Mundial, y a los Tratados de Libre Comercio. Esto ejemplifica los términos de la integración del mercado como proceso que conforma la globalización de hoy.

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO COMO INSTRUMENTOS DE PODER

Ante el fracaso de la OMC como instancia de discusión, negociación y aprobación de los términos de convenio del mercado mundial (por la falta de credibilidad y legitimidad ocasionados por los conflictos al interior de ella y por la imposibilidad de llegar a acuerdos favorables para las potencias, lo que manifiesta la mayor dificultad de las negociaciones multilaterales), Estados Unidos y la Unión Europea han buscado estrategias bilaterales para dar continuidad a los convenios comerciales y para poder canalizar sus productos y su control político-comercial hacia los países dependientes. Estas negociaciones bilaterales iniciadas en las mismas cumbres internacionales de las Rondas de la OMC, y fuera de ellas, han sido de tal éxito que este tipo de tratados aumentan y avanzan rápidamente.¹²

Los TLC sirven actualmente como herramienta de impulso al comercio mundial, y forman parte de una larga historia de dominación política y explotación económica para el control y acumulación de capital de unos países sobre otros. Dentro de dicha historia de dominio, estos tratados cumplen la función de impulsar un modelo de

¹² Eduardo Gudynas y Gerardo Evia (2003), *La semilla perdida. Alimentos, agricultura y desarrollo en la cumbre ministerial de la Organización Mundial de Comercio*, Uruguay, CLAES.

desarrollo al conjunto de países; si bien existen desde 1985 (fecha en que Estados Unidos firmó con Israel, en 1989 con Canadá, y en 1991 la Unión Europea firmó con Turquía), en esta última década han venido sustituyendo, cada vez más, a los acuerdos de las potencias con distintos países en instancias multilaterales, buscando con ello acuerdos comerciales de su conveniencia, en negociaciones bilaterales fuera del marco de la OMC.

El auge de los TLC, a pesar del claro objetivo de dominio, deja ver el gran interés que la mayor parte de los países tienen de establecer este tipo de acuerdos. Al igual que anteriormente todos los países buscaban formar parte de la OMC, ahora la mayoría muestran su aceptación y disponibilidad para establecer algún Tratado de este tipo, como manera de potenciar su desarrollo vía la participación en el mercado mundial, optando por la apertura de las fronteras como un elemento de crecimiento en sus economías. Esta convicción por parte de los países dependientes se hace notar desde hace tiempo, y muestra que los intereses y grupos al interior de los países son dispares, pues las decisiones de los gobiernos al firmar los Tratados se vinculan a los beneficios que obtienen pequeños grupos de poder político y económico. Así, vemos que los países dependientes han aceptado y puesto en práctica, desde hace décadas, las políticas de ajuste estructural impuestas por el Banco Mundial, dentro de sus políticas nacionales, y defienden los preceptos del mercado libre, como lo muestra el sentido de las disputas en la OMC, en que se exige la total desprotección de las producciones agrícolas.

La aceptación de esta vía de comercio ha dado lugar a que los TLC en su conjunto funcionen como verdaderas herramientas de expansión del modelo que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han impuesto en el mundo, favoreciendo los programas de ajuste estructural en todos los países. En general, dicho ajuste significa que al interior de los países se posibilite y permita la compra de empresas y procesos por parte de firmas privadas nacionales e internacionales; es decir, sostener las privatizaciones, se ejecuten recortes del gasto público; se favorezca la economía de exportación priorizándola sobre la producción de abasto nacional; se lleven a cabo reglamentaciones de aumento de intereses e impuestos en las actividades tanto de compra como de trabajo y posesión a las poblaciones nacionales; se reduzcan los subsidios en las producciones básicas, incluyendo por supuesto las agrícolas; se apoye la apertura total a las importaciones, y exista una desregulación total de los procesos mercantiles.¹³

¹³ Los programas de ajuste estructural sustentan la reestructuración económica de los países de tal manera que las deudas no impidan la acumulación; así, en 1989 se define el Consenso de Washington basado en diez condiciones: disciplina presupuestal, reorientación de los gastos públicos,

Si bien los TLC hoy en día son, por excelencia, los mecanismos mundiales de negociación bilateral ante el fracaso de los acuerdos de la OMC, tienen funciones más amplias que la mera sustitución de espacios de negociación real, ya que han favorecido las condiciones de apertura de las economías al garantizar condiciones óptimas a las intervenciones de los capitales privados nacionales y transnacionales. Con esto las empresas transnacionales han tenido puertas amplias y abiertas a su intervención en los países del sur, según les convenga. Esta posibilidad la reconocen las mismas empresas que en palabras del presidente industrial sueco-suizo de ABB dice “yo definiría la globalización como la libertad para mi grupo de intervenir donde él quiera, en el tiempo que él quiera, para producir lo que él quiera, aprovisionándose y vendiendo donde él quiera y evitando los obstáculos posibles de derechos laborales y convenciones sociales”.¹⁴ A una década de distancia se puede ver que las empresas privadas han marcado tendencias del mercado de manera importante, pues no sólo han invertido donde les conviene, sino que han incluido en el comercio internacional rubros que anteriormente eran considerados, en lo general y por los propios países, del terreno de la soberanía nacional y por tanto no negociables, tales como la agricultura, los servicios y la propiedad intelectual. Actualmente estos aspectos constituyen espacios de negociación, conflicto y poder dentro del mercado mundial.

El éxito de estos Tratados se sustenta igualmente en la trayectoria iniciada hace varias décadas en que se han ido definiendo las normas de negociación bilateral. Los Tratados Bilaterales de Inversiones surgieron en 1959, pero tienen de antecedentes a múltiples acuerdos de “comercio y amistad” entre los países, que dieron lugar en 1985 al primer TLC, como se mencionó anteriormente. En las condiciones actuales, los TLC entre países del norte y del sur resultan en general más exigentes para los segundos que los acuerdos impuestos en el seno de la OMC. El mecanismo general de este tipo de acuerdos permite que los países elijan a discreción sus socios comerciales privilegiados, es decir, que las potencias conformen sus mercados, y éstas definan normas internacionales emergentes en el convenio bilateral, que posteriormente obliguen a todos los demás países, dentro de otros acuerdos bilaterales, a aceptarlas. Por supuesto que la OMC no tiene ingerencia ni posibilidad de vigilar la operación de los tratados bilaterales. Esto fortalece la base de dominación de los

reforma fiscal, liberación financiera, adopción de una tasa de cambio única y competitiva, liberación de intercambios, eliminación de barreras a las inversiones directas extranjeras, privatización de empresas públicas, desregulación de mercados, y consideración de derechos de propiedad [<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/banque-mondiale-fmi/glossaire.shtml>].

¹⁴ Observatoire de la mondialisation, 1998. “Lumière sur l’AMI, *L’Esprit frapper*”, Francia, *Le Monde Diplomatique*.

mismos tratados, cuyo objetivo directo es dar apertura a las empresas privadas del norte, con lo que los países del sur supuestamente tienen mayor acceso a los mercados al poder vender al país desarrollado (pues en principio la disminución de aranceles haría más competitivos a sus productos), sin embargo los planteamientos equivalentes entre dos socios en desigualdad de condiciones productivas y de negociación, no los hace iguales.

Ante esto decimos que, en general, los TLC son espacios de negociación en los que las potencias no tienen que enfrentarse a la diversidad de actores y controversias existentes en la OMC, y su poder frente a los países dependientes les garantiza que los términos del acuerdo no los obliguen a retirar sus subsidios agrícolas, ni a mantener negociaciones equitativas. La primera ventaja de estos convenios es la inexistencia de un ámbito de contrapartes o fuerzas de los diferentes países y la posibilidad de condicionamiento de los países subordinados a los términos de los países que lo definan. Además, los opositores a los TLC no forman parte de los actores que influyen en las negociaciones. De esta manera, estos espacios bilaterales cuentan con la ventaja, para las potencias, de que las renegociaciones no se consideran en las agendas.

Pero no todos los Tratados de Libre Comercio son iguales, pues, dentro del gran número de ellos existen diferentes tipos que cubren propósitos distintos. Según el Banco Mundial, a mediados del 2004 había un total de 229 TLC vigentes, que involucraban a 174 países. De éstos muchos no son miembros de la OMC, lo cual nos habla del gran potencial que la negociación bilateral tiene. Además, de acuerdo con cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo a comienzos del 2007 había 5 500 acuerdos internacionales referidos a inversiones. Específicamente en América Latina se menciona que existen 81 Tratados Bilaterales vigentes.¹⁵ Estas cifras hablan de la proliferación de tratados bilaterales en estos años, rebasando los marcos de negociación de la OMC, con lo que se sostiene que este tipo de convenios se han establecido como estrategia mundial de negociación; y como tal, se adecuan y aplican de manera específica en cada caso. Es decir, existen distintos tipos de tratados establecidos para cumplir propósitos diversos, de tipo económico, geopolítico, vinculados al control de territorios por cuestiones de ocupación armada, de ingerencia política, y al control de recursos como el petróleo.

De cualquier modo, encontramos como constante en los TLC la presencia de empresarios capitalistas nacionales y transnacionales que se están reestructurando, diversificando, fusionando para abrir mejor camino en la conquista de nuevos mercados

¹⁵ Bilaterals, BIOTHAI, GRAIN (2008), *Combatiendo los TLC. La creciente resistencia a los tratados de libre comercio y los acuerdos bilaterales de inversión*, febrero.

y crecientes ganancias. Las acciones de estas empresas se complementan con los vínculos políticos que tienen o establecen con los gobiernos locales y las exigencias de adecuaciones a los marcos legales, leyes y reglamentos, para posibilitar su ingerencia y hacerlo cada vez con mayor libertad, como por ejemplo, el que las reglamentaciones ambientales no limiten su presencia, la definición de medidas que permitan legalmente la introducción de nuevos procedimientos o patentes, propiedad sobre organismos o variedades de seres vivos, etcétera.

En general, las empresas han impulsado en el mercado mundial la inclusión de elementos que anteriormente estaban considerados como aspectos de soberanía nacional, como son la agricultura, los servicios y la propiedad intelectual, e imponerles normas dentro de las reglas del comercio internacional; es decir, la preponderancia de los grupos y países con poder en la definición de las condiciones de intercambios. Dentro de los TLC estos aspectos son más factibles de introducirse, como lo muestra la lista de 20 puntos que conforma un típico TLC integral de Estados Unidos: inversión, propiedad intelectual, servicios generales, servicios financieros, medio ambiente, contratación pública, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, acceso a los mercados, transparencia, trabajo, comercio electrónico, normas de origen, aduanas, medidas de defensa comercial y soluciones de controversia. En estos aspectos se especifica la eliminación de barreras, el no etiquetado a transgénicos, el derecho de las empresas a opinar y ser informados con antelación de nuevas legislaciones que toquen aspectos de su incumbencia, etcétera. Esto garantiza la entrada de las transnacionales a los países del sur recibiendo mejores tratos, seguridad de sus propiedades, conducirse sin interferencia del gobierno, ampliación de sus monopolios comerciales, lo que desde el punto de vista político, significa la pérdida de soberanía del gobierno y del país en general frente a la garantía de ganancias de las empresas. Considerando que algunos de estos aspectos fueron declarados como no negociables en la OMC, marca el mayor potencial de los tratados bilaterales a negociar favorablemente a las potencias.¹⁶

En muchos casos el elemento económico es base importante en los Tratados, aunque no es el único, ni necesariamente el preponderante. Los tratados bilaterales también se tornan predominantemente políticos, especialmente cuando se trata de utilizar los intercambios comerciales para control de territorios estratégicos con diversos fines o, como en algunos casos, cuando los intereses económicos son mínimos, los tratados cumplen la función de acercamiento y vía de entrada a determinada región para concretar estrategias geopolíticas de control.

¹⁶ *Idem.*

Así, Estados Unidos utiliza el TLC con Israel para afianzar su poder frente a los países árabes. Asimismo, de manera directa busca establecer acuerdos con los países árabes con este mismo fin, como fue el caso del TLC Estados Unidos-Bahrain, el cual fue firmado en septiembre de 2004, pero condicionando la ratificación y entrada en vigor a que Bahrain asegurara que no apoyará ningún boicot a los bienes israelíes. Se establece vínculo comercial con Emiratos Árabes Unidos entre 2004 y 2006, con la intención explícita de unificar un TLC general con Medio Oriente en 2013. Al promover el TLC en Marruecos, Estados Unidos declara explícitamente su intención de *democratizar* a las sociedades islámicas, promoviendo su tolerancia, apertura y prosperidad, lo que significa que a través de un aliado intenta penetrar una cuña más en el mundo árabe. Esta entrada regional, además del acceso al control daría lugar a la apertura a las influencias estadounidenses y a la movilización de sus empresas en la región, como el TLC de Omán dejó patente empresas como Halliburton, Bechtel, Microsoft y Dow Chemical esperan la entrada en vigor del mismo. Para completar el escenario, se ve que los intereses diversos de Estados Unidos en esta región oriental lo llevan a condicionar los convenios económicos con países lejanos como significó la amenaza que Bush lanzó al presidente Ricardo Lagos de Chile, en 2003, para que apoyara la invasión a Irak a cambio de la firma del Tratado.

Las estrategias de Estados Unidos para penetrar a las diferentes regiones pueden tener variantes, y proceder de los tratados colectivos a los bilaterales según les convenga, por ejemplo, después de un periodo de negociación desde 2003, del TLC con la Unión Aduanera de África del Sur, compuesta por Sudáfrica, Botswana, Namibia, Lesotho y Swazilandia, buscando imponer reglas extremas para los derechos de propiedad intelectual en relación con semillas y medicamentos, así como en materia de inversiones, no llegan a ningún acuerdo, y Estados Unidos opta por buscar TLC bilaterales con cada uno de los países por separado, para lograr negociaciones a su favor más fácilmente.

Las negociaciones que Estados Unidos ha tenido con los diferentes países de América Latina para establecer tratados bilaterales, así como el intento de llevar a cabo el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) como acuerdo regional, tienen varios objetivos, pero todos se centran en mantener presencia y control en las dinámicas de la región. Así, con Colombia como aliado, Estados Unidos busca acercarse a los bloques de países opositores que se están formando, y sostener un estado de guerra en la región. Específicamente le interesa conformar una zona de amortiguamiento contra el presidente venezolano Hugo Chávez, manteniendo su presencia militar desde Colombia. Así, el interés regional básico es extender el Plan Colombia y mantener la presión al conjunto de países para la aceptación de las reglas neoliberales, o al menos el freno a las búsquedas de estrategias políticas alternativas, opositoras y

autónomas de los diferentes países frente a Estados Unidos.¹⁷ El TLC con Chile entra en vigor el 1 de enero de 2004, el primero en su género en la región sudamericana, el cual trasciende las disposiciones de la OMC y el TLCAN, ya que apunta a dar impulso al ALCA, y ayuda a los exportadores a ingresar y establecerse en la región.

Poco tiempo después, en mayo de 2004 se firmó el CAFTA, Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y América Central, después de apenas un año de negociación. En éste participaron –además de Estados Unidos–, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, a los que República Dominicana se adhirió después de haber negociado separada y bilateralmente un Tratado, convirtiendo así el acuerdo en RD-CAFTA. Este Tratado es amplio, ya que regula numerosos aspectos como la agricultura, telecomunicaciones, inversión, servicios (desde distribución de agua hasta apuestas), propiedad intelectual, ambiente, etcétera. Dentro de ellos, el Tratado otorga derechos amplios a las empresas estadounidenses para actuar en América Central, afectando a sectores productivos específicos, como los productores de azúcar, y en general representa amenazas para las economías nacionales ya que las abre a los intereses del norte. A pesar de esto, todos los países lo ratificaron rápidamente, y sólo Costa Rica y República Dominicana resistieron la puesta en ejecución del acuerdo.¹⁸

En los ejemplos mostrados y los múltiples casos existentes, se ha visto que los Tratados de Libre Comercio han sustituido las negociaciones multilaterales en el seno de la OMC, aunque en realidad ambos espacios han existido de manera paralela, e incluso alternadamente durante varios años. Mediante los diferentes tratados se han establecido las normas de funcionamiento y retroalimentación entre las negociaciones bilaterales y ámbitos multilaterales. Si bien en el seno de la OMC no existe exclusividad en las negociaciones entre dos países, sino que las normas y procedimientos se establecen para su conjunto, en los tratados bilaterales los acuerdos generales no se acatan, lo que facilita la imposición de condiciones de las potencias hacia los países dependientes. Por ejemplo, en la OMC no se ha logrado llevar a cabo los convenios de comercio mundial sobre los rubros de servicios, obras públicas, patentes, recursos naturales, ya que se han condicionados por el G-21 en las últimas reuniones hasta que las potencias se comprometan a quitar las subvenciones a sus agriculturas; sin embargo, dicha condición ya no es válida en el marco de los TLC, por lo que han podido seguir avanzando, mientras las negociaciones en la OMC se encuentran bloqueadas. A pesar de ello cuando los países tienen diferendos en las negociaciones

¹⁷ GRAIN, 2008. “El negocio de matar de hambre”, *A contrapelo*, abril 2008 [<http://www.grain.org/articles/?id=40>].

¹⁸ *Bilaterals et al., op. cit.*

bilaterales se acude a las instancias o comités particulares de la OMC para su dictaminación, pero no a las asambleas generales, funcionando como mecanismo para fortalecer los lineamientos de la apertura y para mantener la vigencia de la organización.

Hoy los TLC son los instrumentos más exitosos de la apertura comercial y para la negociación económica y política dentro de la historia de la hegemonía mundial. Entonces los Tratados son, en realidad, estrategias mundiales de control político-económico. Dentro de ellos se cuenta al Tratado existente entre México y Estados Unidos, el cual ha tenido una función importante al ser ejemplo mundial de liberación comercial, como veremos en seguida.

EL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y SUS CONSECUENCIAS EN MÉXICO

El TLCAN, al ser un tratado modelo de convenio bilateral, es retomado en este trabajo para analizar las condicionantes para la renegociación, de manera que interesa retomar los procesos y los actores nacionales mediante los cuales se integra la economía a las dinámicas mundiales. Entonces, mediante el análisis de las políticas públicas hacia el sector agrícola y los beneficiarios del impulso al comercio exterior —producto de dichas políticas—, entendemos que los procesos locales se vinculan y se recrean a los de la hegemonía mundial.

El 1 de enero de 1994, a un año del surgimiento de la OMC, Estados Unidos, Canadá y México establecen un área de negociación para garantizar la liberación de mercado en América del Norte. Aparentemente es un convenio Trilateral, sin embargo éste no se lleva a cabo igualmente entre los tres países pues, por ejemplo, Canadá restringe el rubro alimenticio, lo que México no estuvo dispuesto a realizar, al contrario, éste incluye en el Tratado todos los aspectos: privatización de recursos naturales, alimentos, recursos financieros, servicios y gestión municipal, obras públicas y educación. El apartado Estados Unidos-México no es un tratado de aliados como el de Israel-Estados Unidos (militar), ni un tratado amistoso como Canadá-Estados Unidos; sino que el Tratado Estados Unidos-México ha planteado los términos ejemplares de apertura total y desregulación en condiciones desiguales. Incluso se considera un ejemplo mundial, no sólo por ser de los primeros en este género, sino porque representa el modelo ideal en tanto abrió camino para la inclusión de diversos rubros de mercantilización, así como en la liberación total de aranceles, estableció las mayores facilidades a las empresas trasnacionales para su establecimiento, así como el derecho efectivo a las empresas extranjeras a demandar al gobierno mexicano

cualquier decisión u omisión en materia de políticas que directa o indirectamente les afecte. Esto dio lugar a la apertura sin condición para la transferencia de los excedentes productivos agrícolas de Estados Unidos a México, para la explotación de la fuerza de trabajo y la extracción de recursos de México por parte del primer país.

Los argumentos fundamentales que sostienen las ventajas de los TLC dicen que son ideados para liberalizar el intercambio, con ello está implícito que crecerá el comercio, generalmente al liberalizar el comercio se tiende a incrementar las importaciones y exportaciones de alimentos, las relaciones internacionales se expanden, incluyendo las posibilidades de las empresas de incidir en el país extranjero. Sin embargo en el caso de México, así como muchos otros, se ve que el crecimiento económico no beneficia al conjunto de la economía nacional; la comercialización de alimentos se restringe a algunos sectores como frutas, hortalizas, la leche y cereales, diferenciados en las transacciones de exportación e importación, como se verá más adelante; pero fundamentalmente se muestra que la interrelación no sólo afecta a algunos sectores, sino al conjunto de la población local ante la liberación, sustituyendo la producción local por los productos importados, lo que genera en los productores dificultades en la producción y se pierde el control del mercado local y nacional. Asimismo se ha constatado que la expansión de las relaciones internacionales afecta diferenciadamente a los distintos estratos económicos, creando perdedores y beneficiarios. Esto se debe a la gran dificultad, y la mayor parte de las veces imposibilidad, que representa para los pequeños productores competir en el marco del mercado internacional con agroempresas con capital y alta tecnología. Las diferenciaciones se dan igualmente entre países, pues procesos como la intervención de trasnacionales y las restricciones a la exportación se dan en un solo sentido: de Estados Unidos hacia México.

POLÍTICAS AGRÍCOLAS NACIONALES ACORDES AL LIBRE MERCADO

La firma del TLCAN significa para México la culminación de la política de liberación de la economía iniciada años antes, y con esto el acondicionamiento del conjunto de políticas públicas a la prioridad del comercio exterior, es decir, a la apertura del mercado.

La política agrícola depende del papel que el sector agropecuario tenga en los procesos de acumulación. Así, durante décadas la agricultura nacional cumplió la función de alimentar a la población y proporcionar materias primas para la industrialización, además de proporcionar divisas y mano de obra. A partir de las políticas neoliberales los procesos agrícolas y sobre todo los campesinos, han dejado

de tener importancia y de ser considerados como prioridad dentro del proyecto de producción y desarrollo nacional; esto se puede observar cuando la política agrícola actual no está atendiendo el mejoramiento de la infraestructura pública, ni las posibilidades de producción, lo que se muestra con la disminución del gasto programado destinado a este sector, al llegar a sólo 5.6% en 2006, cuando aún vive en el campo mexicano alrededor de 25% de la población nacional. Esto se debe a la consideración, desde la perspectiva del desarrollo tecnológico y el mercado libre, de que la mayoría de los productores agrícolas, son actualmente “ineficientes y no competitivos”, y se define que a partir de las importaciones agropecuarias de los excedentes estadounidenses, en el marco del TLCAN, se complementa lo que la producción nacional no logra cubrir de la demanda alimentaria. El capítulo agrícola del TLCAN de México implica un convenio con el mayor exportador de cereales del mundo, el cual siempre ha tenido su demanda interna cubierta, cuya producción de maíz es cada vez mayor, mismo que además es una de las potencias hegemónicas que controlan el mercado mundial desde la garantía de su propia producción y poder.

Esto, más allá de la relación histórica de dominio Estados Unidos-México, habla de que ante la firma del tratado el gobierno mexicano ha decidido tener una posición disponible e incondicional hacia la apertura y desregulación comercial, lo que va aparejado del alejamiento de los compromisos de impulso productivo, dotación y regulación de los servicios agropecuarios. Se podría decir que México no cuenta con una política agrícola definida al plantearse el retiro de la inversión y de los apoyos productivos con el desmantelamiento del sistema de paraestatales del sector agropecuario, la eliminación de precios de garantía, incluso de productos básicos, así como el sistema de financiamiento y seguro agrícola, pero no es así, ya que en realidad, las tendencias e intereses marcan que existen ejes fundamentales de la política pública que están encaminando al sector agrícola hacia la liberalización del mercado. Esto implica políticas definidas hacia la prioridad a la exportación de productos hortícolas, y la importación de productos básicos; reduciendo las políticas de desarrollo rural hacia meros apoyos asistencialistas y focalizados.

Con este eje de liberalización de la economía, el mercado se pone en el centro de la regulación de los propios recursos naturales y productivos, y de manera consecuente a esta visión, se han establecido modificaciones a la legislación sectorial tales como la del artículo 27 constitucional, en 1992, que llevó a la pérdida de protección de la propiedad social de la tierra frente a los intereses privados; eliminando las reglamentaciones de no venta, renta o enajenación, y la capacidad de realizar con ella transacciones comerciales. La política agraria se ha concentrado en los procesos de certificaciones ejidales, mediante el programa de Procede, lográndose hasta 2006

89% de núcleos agrarios certificados 26 704 de un total nacional de 29 942.¹⁹ Asimismo, se han dado otras reformas constitucionales, que favorecen los procesos de descentralización y la transferencia de recursos y servicios al mercado, el manejo de recursos a los propios usuarios sin participación estatal financiera ni administrativa, como el manejo de los distritos de riego, con los cuales deslinda participación y responsabilidad a partir de la modificación de la Ley Federal de Aguas, en 1992. Igualmente, la Ley de Desarrollo Rural Sustentable que busca la participación de los distintos sectores de la sociedad rural, para garantizar el proceso de descentralización y retiro de la función estatal. Estas acciones corresponden al acondicionamiento de los recursos nacionales al contexto de liberalización económica.

Para dar predominancia a la importación, como parte de los compromisos de México ante el TLCAN, nuestro país modificó la legislación sobre inversiones dando trato nacional a los inversionistas extranjeros, fortaleciendo sus derechos y ganancias. Así, la apertura comercial se ha abocado a garantizar una desregulación de importaciones y exportaciones lo que, lejos de favorecer a pequeños productores para insertarse a este mercado abierto, ha facilitado la entrada de producciones externas a precios menores que los nacionales, dados los subsidios a los productores en sus lugares de origen, provocando una competencia irregular aun en el mercado interno. Como contraparte, no hay protección al mercado interno.

El impulso a las importaciones agroalimentarias ha llevado a su incremento a partir de 1995, cuando llegaban a un total de 2 632 millones de dólares, ya para 2006 alcanzaron 7 268 millones de dólares.²⁰ En 2005 la producción agrícola total fue de 31 092 millones de toneladas, mientras que la importación ascendió a 17 482 millones de toneladas, cifra que equivale al 36% del consumo total.²¹ En el rubro específico de alimentos básicos, la importación ha aumentado paulatinamente desde 1994, hasta llegar a seis veces más hoy día.

Para 2005 la importación de maíz representó 28.2% del consumo total de maíz (6.7 millones de toneladas, de un consumo total de 23.1 millones de toneladas), para 2007 se importaron más de 10 millones de toneladas de maíz²² de trigo se importó la tercera parte del consumo, y de soya 90%, en el mismo año. México es el primer mercado para las exportaciones de maíz, algodón y sorgo de Estados Unidos y el tercer mercado para el trigo y la soya.²³ Esto marca la gran dependencia que

¹⁹ Procede (2007), *Estadísticas agrarias*, Procuraduría Agraria, México.

²⁰ Presidencia de la República (2007), *Primer Informe de Gobierno, Anexo estadístico*, México.

²¹ [<http://www.cnmaiz.org.mx>].

²² Incluyendo maíz quebrado [<http://www.cnmaiz.org.mx>].

²³ Charlotte Logeril y Thierry Pouch (2004), *Le commerce extérieur agroalimentaire des États-Unis 1967-2001*, núm. 936, Francia, Chambre de la agricultura, octubre.

México tiene actualmente de los granos estadounidenses, que frente a los nuevos usos que se están previendo, puede crear serios desajustes en el abasto a la demanda nacional, lo cual atentaría aún más a la débil e insegura autosuficiencia y soberanía alimentaria de nuestro país.

A lo largo de al menos una década en que la política agrícola nacional ha favorecido bajo distintos mecanismos la producción para la exportación se ha visto reflejada en la incursión importante del sector hortícola en el comercio exterior. Ya para 2006 la exportación se ha centrado en cuatro productos: jitomate, legumbres y hortalizas, frutas frescas y ganado vacuno en pie. Esto se debe a que dichas producciones corresponden a las unidades más grandes y competitivas que bajo el esquema de liberación de la economía pueden seguir funcionando de manera exitosa y mantener márgenes de acumulación que les permitan sostener el comercio hacia el exterior. Este grupo de productores incluye a unos cuantos, dentro del reducido grupo de 1 500 agroempresas modernizadas que cuentan con tecnología estadounidense, que han podido sobresalir frente a las condiciones agrocomerciales establecidas en el TLCAN; siendo estas mismas empresas capaces de financiarse tanto la producción como la comercialización de sus productos, además de ser beneficiarias de créditos, subsidios y otros apoyos por parte de programas nacionales, así como de estadounidenses. En estos procesos utilizan como mano de obra a jornaleros que con un bajo pago, bajo esquemas temporales y flexibles realizan los trabajos necesarios, que generan las ganancias y acumulación de capital de agroempresarios en el “mercado libre”. El 50% de las exportaciones mexicanas se encuentra en manos de los exportadores de frutas y verduras, entre los que se cuentan empresas como La Chiquita, Del Monte Productos, Pilgrims Pride, Herdez.²⁴

Los datos globales muestran que realmente se ha dado una intensificación de las transacciones comerciales agroalimentarias pues el comercio exterior ha crecido tres veces en el transcurso de la vigencia del TLCAN, pero la balanza comercial se ha mantenido deficitaria. Esta tendencia no ha dado lugar al crecimiento real del sector, pues entre 1989 y 1993 crecía 2.5% anual, mientras que a partir del TLCAN éste ha crecido 1.9% anual, crecimiento que igualmente es inferior al de la economía nacional global que asciende a 3.1% anual en dicho periodo.²⁵

²⁴ Víctor Quintana (2003), “La amarga experiencia mexicana en el agro. El círculo vicioso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, *Deslinde. Revista del Centro de Estudios del Trabajo*, Colombia, 10 de junio.

²⁵ Ana de Ita (2007), *Catorce años de TLC y la crisis de la tortilla*. Programa de las Américas, reporte especial, septiembre [<http://www.ircamericas.org>].

Es decir, aunque las exportaciones se incrementan, este aumento no compensa el monto e incremento de las importaciones que se realizan de granos, oleaginosas y productos agroindustriales, por lo que se considera que el comercio agroalimentario está permanentemente en riesgo de no contar con divisas para comprar los alimentos necesarios y caer en estado de vulnerabilidad económica y alimentaria. Cabe destacar que la exportación de hortalizas tiene otro factor de riesgo, pues se trata de cultivos que son altamente degradantes de los recursos en tanto su producción intensiva a largo plazo deteriora suelo y agua, así como la fluctuación de precios comerciales mantiene una situación de riesgo de una permanente pérdida económica.

BENEFICIARIOS DEL INCREMENTO DEL INTERCAMBIO DEL COMERCIO EXTERIOR

Entre 2000 y 2006, la población económicamente activa del sector agropecuario ha disminuido en un millón (de 6.6 millones a 5.7 millones) mientras que en ese mismo periodo se dejaron de sembrar 852 mil ha,²⁶ años en que los precios agrícolas y los apoyos han sido críticos para los pequeños y medianos productores. Mientras tanto, empresas que se han beneficiado de estas políticas han visto acrecentar sus ganancias, por ejemplo, las de Cargill crecieron 8%, las de General Gill's 61% y las de Monsanto 45% en 2006.²⁷ Asimismo, Bachoco, empresa productora de huevos, se ha beneficiado de la compra a bajo precio del trigo importado y sorgo libre de todo gravamen, desde el inicio del TLCAN.

Ante esto, nos preguntamos sobre quiénes se benefician de la decisión férrea de mantener al TLC, y específicamente al maíz dentro del mismo, sin apoyo y a expensas de la especulación. Si bien, la justificación es el cumplimiento cabal de las condiciones del libre mercado, en que las subvenciones a la producción se consideran distorsiones del mercado, los subsidios y ventajas en la comercialización, importación y exportación no se condenan, rubros en los que se encuentran los giros de las empresas nacionales y transnacionales, importadoras y exportadoras: Maseca, Minsa, Cargill, Arancia, Archer Daniela Midlan (ADM) que compran las cosechas a los campesinos, al ya no existir Conasupo, que anteriormente cumplía esa función. Solamente Cargill, ADM y Zen Noh controlan 81% de las exportaciones de maíz de Estados Unidos.²⁸

²⁶ Sagarpa. *Sistema de Información Agroalimentaria y pesquera* [http://www.siap.sagarpa.gob.mx].

²⁷ GRAIN, *op. cit.*

²⁸ Ana de Ita, *op. cit.* Cargill junto con Maseca son las dos empresas y grandes especuladores en México. Gruma (que incluye Maseca) compra, procesa y distribuye entre 16% y 17% del maíz que se produce en México y tiene ganancias en aumento, para el año 2005 se registraron 1 931

Las empresas beneficiadas por las tendencias actuales de la agricultura mundial y nacional no son únicamente las que se dedican a la comercialización; sino también las que producen los insumos industriales para la alta productividad. Así, una empresa mundial que particularmente influye en México en este rubro es Monsanto, empresa estadounidense, que tiene ingerencia actualmente en el ámbito de la producción de agroquímicos, semillas y transgénicos. La Ley de Bioseguridad (en México, suele llamarse Ley Monsanto) favorece la acción de la empresa y no representa una protección real a los recursos genéticos de México, en tanto la diversidad de maíz criollo, ni a las producciones campesinas.

De esta manera estamos hablando de que el TLC ha significado el ajuste del funcionamiento del sector agropecuario a la transferencia de recursos excedentes a las economías hegemónicas y en particular a las transnacionales a partir de darle prioridad a los procesos, productos y agentes que tienen posibilidad de exportar y competir en el mercado mundial y al mismo tiempo incrementar la importación de los productos básicos. Estos agentes nacionales y empresas transnacionales son los beneficiarios dentro de la dinámica nacional de la continuidad del TLCAN.

CONSECUENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES EN LA SOCIEDAD MEXICANA

Como complemento a las políticas de impulso al comercio exterior, las políticas sociales y de apoyo productivo se han minimizado tomando la forma de la forma de gastos exclusivamente asistencialistas y focalizados. La focalización reduce cobertura y costos; así en términos de las políticas de pobreza, se trata de atender a las poblaciones en condiciones de extrema pobreza centrandó la atención en problemas particulares severos, por ejemplo, desnutrición, o riesgo prenatal, etcétera. Con esto, se justifica la atención a las poblaciones rurales, pero no se resuelven los problemas de fondo, no se contemplan la perspectiva de mejorar la calidad de vida de las poblaciones, y mucho menos se plantean como generadoras de desarrollo. Los programas correspondientes a este rubro son: “Alianza para el campo” y “Alianza contigo” (Programas productivos mínimos con reducida cobertura e inversión), Procampo y

millones de pesos y en 2007, 2 379 millones de pesos [<http://www.maseca.com>]. Cargill es la filial de la empresa estadounidense más grande del mundo, se reconoce como el proveedor internacional de productos y servicios alimenticios, agrícolas y de gestión de riesgos, más importante dentro de sus funciones; mueve más de 35 millones de toneladas de productos agrícolas básicos cada año. Como parte de su actividad total del año 2006 a 2007 sus ventas aumentaron 17% y sus ganancias netas 52%, llegando a 2 343 millones de dólares [<http://www.cargill.com>].

Crédito a la palabra, (apoyos no productivos, que a pesar de aumentar aparentemente el presupuesto invertido, van restringiendo su cobertura), “Oportunidades” (Apoyos sociales, enfocados a la pobreza extrema). El efecto de estos programas en la mejoría de las condiciones de vida de las poblaciones rurales marginadas es mínimo, lo que puede entenderse ya que el gasto invertido en estos rubros es una mínima parte de la inversión en los distintos sectores del país, que además ha ido en declive, para 2003 representaba el 3.35% del gasto programable, y para 2006 ya sólo el 1.83 por ciento.²⁹

Debido a que dentro de la visión de la política actual, los gastos sociales son vistos como generadores de inflación al no representar inversiones hacia la acumulación, han sido restringidos de las partidas presupuestales nacionales a recomendación del FMI y los organismos multinacionales. Así, podemos ver que el Banco Mundial en su informe 2005 aconseja disminuir el presupuesto de Alianza para el campo, al considerar que no genera procesos rentables, y recomienda que se invierta exclusivamente en los programas de extrema pobreza. Parece que dicha recomendación del Banco Mundial está previendo la multiplicación de la tendencia de aumento de la pobreza, ante el escenario mundial y el alza internacional de precios de alimentos.

El abandono del impulso productivo y el sentido de las políticas sociales han tenido como efecto del crecimiento de las diferenciaciones sociales, y dentro de ello la persistencia y aumento de la pobreza en nuestro país.

A esta conclusión llega el PNUD en su *Informe de Desarrollo Humano 2005*, al mencionar que de acuerdo con la apertura comercial que se ha llevado a cabo en México, en que el aumento de las importaciones desarticulan los mercados nacionales y la elevación de las exportaciones de los sectores de alta tecnología, han llevado a que desde 1990 el crecimiento de la economía se estanque, el desempleo se incremente y la desigualdad se ha profundice.³⁰

En dicho informe se resaltan las dificultades que han existido en nuestro país para mejorar las condiciones de vida de su población, marcando especialmente la desigualdad existente al interior del mismo, teniendo uno de los índices más altos de desigualdad del mundo, 54.6% bajo el Índice de Gini.³¹ Esto revela la severidad de la pobreza en las zonas más marginadas expresada en el dato de que el 10% de la población más pobre participa con 1% de los ingresos nacionales, mientras que el 10% más rico con el 43 por ciento.³²

²⁹ Presidencia de la República, *op. cit.*

³⁰ PNUD (2005), *Informe de Desarrollo Humano 2005*, ONU.

³¹ *Ibid.*, p. 62.

³² *Ibid.*, p. 294.

Actualmente se cuenta a 80.4% de la población nacional como pobre, dentro de ellos es remarcable la persistencia y dominancia de la pobreza e indigencia en la población rural pues de un total de 25.24 millones de habitantes de localidades menores de 2 500 habitantes, 23.77 millones son pobres, de los cuales 17.05 son considerados indigentes.³³

Uno de los procesos que han marcado el sentido de las transformaciones actuales del panorama rural se refiere a los cambios en el tipo de ocupación laboral, lo cual puede verse en los datos de población económicamente activa. De una población económicamente activa en el sector agropecuario ya menguada en las décadas anteriores, ha pasado de 17% a 13% entre el año 2000 y el 2006, lo que además significa el abandono de casi un millón de productores de las actividades del sector agropecuario.

Este desplazamiento forzado de la población hacia actividades no agrícolas ha dado lugar al acrecentamiento de los flujos migratorios en búsqueda de empleo dentro y fuera de nuestro país. Específicamente la emigración hacia Estados Unidos se ha calculado en 400 mil individuos que salieron del país durante 2006, y ya para 2007 suman casi 11 millones de mexicanos que residen en Estados Unidos. Este conjunto representa aproximadamente 3% de la población total del país vecino, y casi 10% de los habitantes de México. En términos de remesas, la migración representa montos importantes de dinero enviado a México. En 18 años las remesas han aumentado 49 veces pasando de 494 millones de dólares en 1990, a 24 000 millones en 2006,³⁴ aunque se espera que desciendan en los próximos años ante las medidas anti-inmigrantes en ese país. Si bien los montos de remesas en términos macro significan el equivalente al segundo monto sectorial después de los ingresos nacionales por la venta de petróleo, en realidad al ser envíos familiares se destinan básicamente para el consumo, y, a excepción de casos específicos, no forman parte de una inversión hacia el desarrollo y crecimiento de la economía mexicana.

Todos estos procesos han sido objeto de amplios análisis que demuestran los resultados catastróficos de las políticas de ajuste estructural que el país ha asumido, contándose los efectos de la apertura de la frontera a múltiples productos baratos que han devastado las economías locales y familiares, así como las bases productivas de la agricultura nacional al retirar de la política agrícola todo tipo de apoyo productivo y servicio agropecuario, reduciendo las intervenciones a políticas asistencialistas y localistas, dando amplio espacio para la exportación e importación de productos en beneficio de grupos reducidos de agricultores y agroempresas. Esto

³³ Julio Boltvinik (2005), "Economía moral", *La Jornada*, 18 de septiembre.

³⁴ [<http://www.banxico.org.mx>].

dentro de las mismas tendencias en otros sectores productivos con resultados marcados en la pérdida de empleos, aumento de la pobreza y de la migración de poblaciones de sectores económicos bajos y medios.

Ante ello, dirigentes de organizaciones campesinas aseguran que existen bases jurídicas para la renegociación del Tratado en el artículo 2205 del mismo³⁵ dado el no cumplimiento de los ofrecimientos del TLCAN, pero igualmente al contrastar los resultados con los ofrecimientos de TLCAN: crecimiento de la economía, empleo, oportunidades de comercio para los productores y el retiro de reglas fitosanitarias, que no se han cumplido. Por su parte la Central Campesina Cardenista (CCC) menciona que los artículos 131 y 27 constitucionales establecen igualmente bases jurídicas para renegociar, ya que éste desprotege a los productores y la producción nacional de productos estratégicos.³⁶

Por otro lado, las autoridades mexicanas no dejan de alabar los supuestos éxitos de este Tratado y no existe ninguna declaración que plantee la voluntad de revisarlo. Por parte de la Secretaría de Economía se descarta una renegociación ya que, dice Eduardo Ramos Ávalos que ha dejado beneficios “tangibles” para México, además de que ha sido positivo para el comercio y la inversión extranjera, ya que ésta se ha multiplicado, así como para las exportaciones, pues no se concentran sólo en productos finales sino que ahora se venden más insumos y maquinaria.³⁷ Las medidas anunciadas en mayo de 2008 por el presidente Calderón para hacer frente al alza de precios de alimentos perfilan la libre importación de maíz, arroz, trigo, sorgo y soya, además de adquisiciones de frijol libres de arancel. También anuncia subsidio a empresas comercializadoras de masa y harina de \$625.00 por cada tonelada de maíz, así como convenios con tiendas de autoservicio, mientras que se define la prolongación de los programas productivos de bajo impacto como “Procampo” y “Alianza”;³⁸ estas medidas implican fortalecer aún más la apertura comercial, en el sentido de que el TLCAN ha venido funcionando.

³⁵ El artículo 2205 sobre “denuncia”, a la letra dice: “Una Parte podrá denunciar este Tratado seis meses después de notificar por escrito a las otras Partes su intención de hacerlo. Cuando una Parte lo haya denunciado, el Tratado permanecerá en vigor para las otras Partes”. Secretariado del TLCAN [http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_s.aspx?DetailID=628].

³⁶ C. Gómez Mena (2008), “El tratado es absolutamente renegociable: líderes campesinos”, *La Jornada*, México, 2 de enero, p. 7.

³⁷ Reyna Quiroz (2008), “La SE sólo ve ‘beneficios tangibles’”, *La Jornada*, México, 4 de marzo, p. 11.

³⁸ Programa de apoyos directos al campo y Alianza para el campo.

Por supuesto, por parte de Estados Unidos tampoco existe interés alguno de renegociar el acuerdo. Desde 2005 los presidentes de los tres países del TLCAN trazaron lineamientos de no cambiar las leyes ni la legislación relacionada con el acuerdo, conviniendo fortalecerlo con decisiones administrativas de los poderes ejecutivos que no pasen por los congresos y que no lleven a renegociaciones.³⁹

CONCLUSIONES SOBRE LAS DIFICULTADES DE LA RENEGOCIACIÓN DEL TLCAN

El TLCAN, al ser un convenio que se ha construido dentro de una trayectoria de poder y hegemonía mundial, difícilmente podría ser modificado desde su propio funcionamiento, o desde adentro, para rectificar sus tendencias y planteamientos, pues ni sus propios negociantes acuden a los términos de réplica que en el convenio existen. Es un instrumento de liberación de la economía y su éxito radica en que la negociación bilateral permite establecer las condiciones directamente entre los países involucrados, lo que se hace de acuerdo con las posiciones de poder de cada uno de ellos. En el caso del convenio específicamente de México y Estados Unidos, el primero tiene la férrea decisión de establecer todas las condiciones que mejor convengan a una economía completamente liberalizada, sin restricciones de inversión ni participación a empresas privadas nacionales, estadounidenses y en general de otros países; mientras que el segundo país cuenta con una base importante de dominio político sobre nuestro país que le asegura contar con el mercado y los recursos mexicanos para que sus empresas obtengan grandes ganancias económicas.

Las grandes ganancias que las empresas nacionales y transnacionales logran a partir de las actividades de importación y exportación, se basan en ventajas que los propios gobiernos les reditúan, a pesar de las condicionantes de desprotección; sin embargo, al considerar que son éstas unas cuantas empresas las capaces de importar y exportar son apoyadas como única vía de dinamización de los intercambios comerciales entre los países.

Los medianos y pequeños productores, así como los consumidores de nuestro país, se ven afectados, no directamente por los intercambios en fronteras liberalizadas, ya que no participan directamente en ellas, sino por las consecuencias de éstas, por lo que no se tienen herramientas para modificar los términos de los convenios de comercialización.

³⁹ R. González Amador (2008), “Descarta EU renegociar o abandonar el TLCAN”, *La Jornada*, México, 28 de febrero, p. 15.

El gobierno de México asume como objetivo estratégico para el desarrollo nacional el intercambio comercial, a pesar de no obtener ventajas convincentes para el país en su conjunto, más allá del de las empresas con quienes establece otros tipos de convenios. Sin embargo, no ha considerado fundamental la garantía de la alimentación a la población nacional, y mucho menos su bienestar, ni ha tenido la voluntad de no continuar negociando con la debacle de la economía nacional, el aumento de la pobreza y el hambre; a pesar de que las economías de los países poderosos han demostrado que la agricultura y especialmente la producción de alimentos requiere forzosamente de subsidios para ser sostenida.

El TLCAN, más que un convenio entre tres países, es una estrategia que se ha extendido en el mundo dentro de las condiciones actuales del comercio internacional y como tal se encuentra sujeto a las definiciones de los grupos hegemónicos del poder. De esta manera hoy existen TLC en todo el mundo y se vislumbran como una estrategia mundial que ha tenido éxito en términos de control, de apertura comercial, como instrumento de acumulación de capital para determinados autores, de control de las dinámicas nacionales de los países dependientes, de explotación y acumulación de riqueza para unos cuantos grupos económicos y políticos.

Claramente se observa que la mayor liberalización del mercado beneficia directamente a las grandes corporaciones agroalimentarias y que en la crisis alimentaria mundial actual, el alza de los precios de los alimentos básicos y la dificultad de adquirirlos por parte de los países, se debe a los procesos de ajuste estructural que han llevado a cabo y a la aceptación de las reglas del mercado libre, que como países dependientes las instancias multilaterales les han impuesto. La solución no puede ser mayor liberalización como el director de la OCDE,⁴⁰ y los gobiernos, incluido el de México, lo establecen; y si bien el TLC no puede renegociarse pues es sostenido por los partícipes y beneficiarios de éste, los cambios deben hacerse en otras instancias.

La alimentación como derecho humano no puede seguir dependiendo del mercado, ni ser el elemento estratégico para la especulación y acumulación. Por lo que el sector agropecuario debe excluirse de la OMC y los tratados bilaterales, al ser obligación de los Estados resguardar la producción, la alimentación y la soberanía.

La OMC como instancia multilateral reconocida por el conjunto de los países, debe tener la capacidad de llevar los acuerdos a los TLC, para evitar que éstos sigan

⁴⁰ “El titular de la OCDE aseguró que una reducción de 50% de los aranceles y otras subvenciones que distorsionan el comercio, tanto en la agricultura como en la industria, generaría ganancias adicionales por 44 mil millones de dólares anuales”. “Recomienda Gurría mayor liberalización del comercio contra la crisis alimentaria”. *La Jornada on line* 24 de abril de 2008 [<http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2008/04/29/recomienda-gurria-mayor-liberalizacion>].

siendo espacios de poder de las potencias sin que existan posibilidades de contrarrestarlo por parte de los “socios”. Ciertamente la historia de la OMC marca el camino de la consolidación de la liberalización de las economías del mundo, pero los años recientes están marcados por las tendencias de los tratados bilaterales que profundizan los desequilibrios de poder, especialmente por no contar con las contrafuerzas que los bloques de los países dependientes han significado para el control de las decisiones al interior de los plenos de la OMC; de esta manera dichos bloques parecen representar la única manera de detener el avance de los mecanismos de las potencias para hegemonizar el mercado y el mundo.

La promoción de bloques de países con situaciones e intereses similares, contrarios a las potencias, favorece las condiciones de defensa de las condiciones particulares de cada país, con respecto a las decisiones en defensa de sus recursos y sus soberanías, pues la búsqueda de renegociación de los Tratados Bilaterales, por el momento, no representa vías para defender los intereses de los países dependientes, ni mucho menos los de las poblaciones desfavorecidas al interior de éstos.

Finalmente, como se ha mencionado, los TLC son fuertemente cuestionados, existen múltiples posiciones de grupos sociales que pugnan por la modificación de los términos del contrato, la salida del capítulo agropecuario del convenio, o la renegociación de los términos de protección de los aranceles, dados los altos costos que para la mayor parte de la población mexicana representan las consecuencias económicas y sociales, en términos del derrumbe de las economías nacionales, desempleo, pobreza y migración de grandes grupos sociales, así como procesos de polarización social marcados por las ventajas económicas y comerciales de grupos minoritarios poderosos. Sin embargo, dichas voces de protesta al no tener espacio dentro del tratado mismo no cuentan con fuerza para lograr sus objetivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Altvater, Elmar y Mthnkopf Birgit (2002), *Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización*, Siglo XXI Editores/UNAM, México.
- Banco Mundial (2008), *Agricultura para el desarrollo. Informe sobre el desarrollo mundial, panorama general*, Washington.
- Bilaterals, BIOTHAI, GRAIN (2008), *Combatiendo los TLC. La creciente resistencia a los tratados de libre comercio y los acuerdos bilaterales de inversión*, febrero.
- Bizet, Jean (2006), *Rapport d'information N° 423 sur le deroulement des négociations à l'Organisation mondiale du comerse*, Francia.

- Boltvinik, Julio (2005), "Economía moral", *La Jornada*, 18 de septiembre de 2005.
- De Ita, Ana (2007), *Catorce años de TLC y la crisis de la tortilla*, Programa de las Américas, reporte especial, septiembre de 2007 [<http://www.ircamericas.org>].
- Delgadillo Macías, Javier (2008), "Reconfiguración territorial en México ante el proceso de liberalización económica", ponencia presentada en *IV Simposio internacional Territorios y sociedades en un mundo en cambio*. Barcelona, 23 al 28 de marzo de 2008.
- Devisscher, Marcos (2003), *Agricultura y acuerdos multilaterales de comercio*, CLAES, Uruguay.
- Documentation Française (2008), "Enjeux des négociations: l'agriculture", *Dossier sur L'Organisation mondiale de commerce (OMC)*, 14 de febrero 2008 [<http://ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/omc/agriculture.shtml>], consultado el 3 de abril de 2008.
- Dufumier, Marc (2006), "Les transnationales mettent le vivant en coupe réglée. Ce riche savoir-faire des paysans du Sud", *Le Monde Diplomatique*, Francia, abril, p. 18.
- Fazio Vengoa, Hugo (2001), "La globalización como proceso de larga duración", *Reflexión Política*, Colombia, Universidad Autónoma de Bucaramanga, num. 5, enero-junio 2001, pp. 1-20.
- FAO, Sala de Prensa (2008a), "Indicadores de la FAO para la oferta y la demanda de cereales a escala mundial", *Perspectivas de cosecha y situación alimentaria*, Roma, 13 de febrero de 2008.
- (2008b), "La producción mundial de cereales aumentará en 2008, pero los precios permanecen altos", *Perspectivas de cosechas y situación alimentaria*, Roma, 13 de febrero de 2008.
- Gómez Mena, C. (2008), "El tratado es absolutamente renegociable: líderes campesinos", *La Jornada*, México, 2 de enero de 2008, p. 7.
- González Amador, R. (2008), "Descarta EU renegociar o abandonar el TLCAN", *La Jornada*, México, 28 de febrero, p. 15.
- GRAIN (2008), "El negocio de matar de hambre", *A contrapelo*, abril 2008 [<http://www.grain.org/articles/?id=40>].
- Gudynas, Eduardo y Evia, Gerardo (2003), *La semilla perdida. Alimentos, agricultura y desarrollo en la cumbre ministerial de la Organización Mundial de Comercio*, CLAES, Uruguay.
- Hirsch, Joachim (2001), *El Estado nacional de competencia*, UAM-Xochimilco, México.
- Jennard, Raoul-Marc (2001), "OMC: bilan de la conférence de Doha", en *La Gauche*, Francia, 21 de noviembre de 2001.
- Jiménez, Armando y Reimi, María (2006), "Tendencias de la economía mundial: los nuevos actores y agentes del proceso de globalización en su dimensión económica", *Revista Venezolana de Análisis de coyuntura*, Venezuela, Universidad Central de Venezuela, vol. XII, num. 001, enero-junio 2006, pp. 11-30.
- León López, Arturo (1992), "El GATT y la guerra cerealera entre Europa y los Estados Unidos", *Argumentos*, núm. 18, UAM-Xochimilco, México, pp. 43-60.
- León López, Arturo (1999), *La política agrícola europea y su papel en la hegemonía mundial*, Plaza y Valdes-UAM.
- Logeril, Charlotte y Pouch, Thierry (2004), *Le commerce extérieur agroalimentaire des États-Unis 1967-2001*, núm. 936, Chambre de la agricultura, octubre de 2004, Francia.
- Maseca (2007), *Informe Anual 2006. Sabor sin fronteras*.
- Monsanto (2007), *Informe anual, 2007* [www.monsanto.com].

- Observatoire de la mondialisation (1998), "Lumière sur l'AMI", en *L'Esprit frapper*, Le Monde Diplomatique, Francia.
- Pérez, Matilde (2008), "Cargill ganará \$1221.5 millones en seis meses por subsidios del gobierno al maíz", *La Jornada*, México, 2 de junio de 2008.
- PNUD (2005), *Informe de Desarrollo Humano 2005*, ONU.
- Polanyi, Karl (1957), *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura económica (2ª edición en español 2003), México.
- Presidencia de la República (2007), *Primer Informe de Gobierno*, Anexo estadístico, México.
- Procede (2007), *Estadísticas agrarias*, Procuraduría Agraria, México.
- Quintana, Víctor (2003), "La amarga experiencia mexicana en el agro. El círculo vicioso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *Deslinde Revista del Centro de Estudios del Trabajo*, Colombia, 10 de junio.
- Quiroz, Reyna, J. (2008), "La SE sólo ve 'beneficios tangibles'", *La Jornada*, México, 4 de marzo de 2008, p. 11.
- Ricard, Phillippe (2008), "Les etats européens divisés au sujet des agrocarburants", Bruxelles Bureau Européen, Le Monde, 9 de mayo.
- Sagarpa. Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera [<http://www.siap.sagarpa.gob.mx>].
- Tratadis aguditis*, Argentina, Argenpress.info, 4 de noviembre de 2004 [www.argenpress.info/notaold.asp?num=015711].
- [<http://www.cargill.com>].
- [<http://www.monde-diplomatique.fr/2006/04/DUFUMIER/13338> <http://www.lemonde.fr/web/infog/0,47-0,54-1035456,0.html>] [<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/banque-mondiale-mi/glossaire.shtml>].
- [<http://www.lemonde.fr/web/infog/0,47-0,54-1035456,0.html>].
- [<http://www.lemonde.fr/opinion/article/2008/05/10/la-nouvelle-donne-alimentaire-mondiale>].
- [<http://www.BBC.org>] "La solución latinoamericana".
- [<http://newsvote.bbc.uk/mpapps/pagetools/print/news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/2007>].
- [<http://paris.apca.chambagri.fr/apca/Default.htm>].
- [<http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2008/04/29/recomienda-gurria-maypor-liberalizacion>].
- [http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_s.aspx?DetailID=628].