

Crónica dunha morte anunciada: o TLCAN e a agricultura mexicana

Luciano Concheiro Bórquez e María Tarrío García

A finais do ano pasado, o Tratado de Libre Comercio de América do Norte (TLCAN)⁽¹⁾ foi noticia novamente nas primeiras planas dos diarios mexicanos e nos noticiarios de radio e televisión, pero non se trataba soamente de que cumpría dez anos a firma do acordo (asinado en decembro de 1992 para entrar en funcionamento o 1 de xaneiro de 1994) e que os ex mandatarios de Canadá, Estados Unidos e México, estaban reunidos recordando os “bos tempos”, senón máis ben, a nota xornalística a deron milleiros de campesiños que, xunto con traballadores de diversas organizacións sindicais, se manifestaban en profundo rexeitamento ao Tratado e esixían a renegociación do capítulo agropecuario (Contreras e Carrillo, 2003:9). A imaxe simbólica que adquiriu forza neses días foi a de varios campesiños que entraron a caballo no Palacio Lexislativo e que despois se plantaron fronte a embaixada de Estados Unidos reclamando a revisión do TLCAN.

De novo o Tratado é sometido a discusión pública e son outra vez os campesiños os encargados de poñer o dedo na chaga ao berro de “¡O campo non aguanta máis!”. Ninguén esquece, tanto en México e podemos atrevernos a dicir que no mundo, que o día en que entrou en vigor este acordo, o 1 de xaneiro de 1994, os indíxenas do estado de Chiapas agrupados no Exército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) se insurreccionaron incluíndo nas súas demandas o rexeitamento ao TLCAN e á contrarreforma agraria aprobada polos lexisladores do partido nese tempo gobernante, o Partido Revolucionario Institucional (PRI), apoiados polos deputados e senadores do actual partido no goberno, o de Acción Nacional (PAN).

No que atinxe á insurrección do EZLN que dura por outras vías ata o momento actual, especialmente na esixencia dos pobos indios para que sexan recoñecidas as súas culturas e formas autóctonas –e nese sentido México debe entenderse como unha nación pluriétnica e multicultural–, o TLCAN representa moito máis ca un acordo comercial, de apertura económica, e para atraer investimento, ven a ser, no imaxinario social, a encarnación dun mundo globalizado excluín-te e que soamente proporcionou máis pobreza e maior destrución da natureza e do ambiente. Esta sensación a dez anos da sinatura do Tratado, toma corpo e forza en novos actores sociais, que nunha onda renovada dunha posmoderna alianza entre diversos sectores campesiños e de traballadores sindicalizados, se pasea pola gran cidade de México e reclama un novo trato entre o mundo rural e o urbano; un reclamo que pon en cuestión un dos piares da propia modernidade.

(1) O TLCAN foi firmado en 1992 polos gobernos de Canadá, Estados Unidos e México.

A plataforma común do movemento popular dos últimos meses do ano pasado e o que vai do presente 2003, ten como primeiro punto a “moratoria do apartado agropecuario do TLCAN”. Novamente é este acordo o que resume o sentimento dos vellos agravios sumados día a día aos novos, como di un dos máis claros analistas do mundo rural: “Se a cruz da que hoxe penden os campesiños se viña construíndo dende os oitenta, os cravos se puxeron en 1994” (Bartra, 2003:18).

Evidentemente, a evocación do movemento social para facer un balance a case dez anos de haber entrado en funcionamento o TLCAN pode considerarse un punto de partida pouco “obxectivo”; sen embargo, é demasiado relevante como para deixalo de lado e como acostumamos a dicir por estas latitudes, aos investigadores lles sucede en días como estes, que a realidade lles entra polas fiestras ou as atopamos ata na comida. Pero tamén podemos traer a colación o debate organizado pola prestixiosa revista *Foreign Policy* que saíu publicado na súa edición de setembro-outubro de 2002, onde John Cavanagh e Sarah Anderson, do Instituto de Estudos Políticos de Washington, afirman “que se ben o Tratado (de libre comercio de América do Norte) favoreceu o comercio e o investimento nos tres países, tanto os traballadores como as comunidades e o ambiente resultaron severamente afectados. En México, os salarios manufactureiros se deterioraron no período de vixencia do TLCAN, a pobreza rural se disparou, o investimento público na protección ambiental diminuíu, e a desigualdade na distribución do ingreso se afondou”. Estes analistas conclúen entón que “Nós cremos que o TLCAN é o modelo equivocado de integración hemisférica⁽²⁾”.

Pero se pode haber sospeita de parcialidade na revista norteamericana, tamén poderíamos citar un informe de hai un ano do Banco Mundial que á letra suscita que: “Se pode dicir que este sector (agropecuario) foi obxecto das reformas estruturais máis drásticas (a liberalización comercial impulsada polo GATT e o TLCAN, a eliminación de controis de prezos, a reforma estrutural sobre a tenencia da terra), pero os resultados foron *decepcionantes* (subliñado no informe): estancamento do crecemento, falla de competitividade externa, aumento da pobreza no medio rural (...) Isto supón un importante problema político debido a que a partir de 2008, o TLCAN porá ao sector en competencia aberta con Canadá e Estados Unidos⁽³⁾”.

Poderíamos soste entón, coa saudable distancia que nos brinda case unha década, que o Tratado non cumpriu coas expectativas xeradas polos gobernos que o asinaron e que a morte anunciada por diversos analistas, se fixo realidade. Non obstante, a propia realidade ten diversos ángulos e para algúns outros, o morto goza de cabal saúde. Nestes anos o comercio entre os tres países do TLCAN creceu exponen-

(2) Citado por Óscar Contreras e Jorge Carrillo na “Introducción” ao libro coordinado por eles mesmos: *Hecho en Norteamérica. Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*, 2003, p10-11.

(3) Banco Mundial, Memorando del presidente del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y la Corporación Financiera Internacional para el Directorio Ejecutivo, sobre unha Estrategia de Asistencia para el País del Grupo del Banco Mundial para los Estados Unidos Mexicanos. Unidad para Colombia –México–Venezuela. Informe nº 23849-ME, 23 de abril de 2002, pp12-13.

cialmente, México se transformou nunha das economías exportadoras máis importantes do mundo e a pesar dos pesares e dalgúns altibaixos, segue captando un importante investimento exterior directo e de carteira.

Pero, paga a pena lembrar...

O TLCAN para México foi o resultado tanto de forzas e tendencias nacionais como internacionais, onde o ritmo e o rumbo estiveron marcados pola nova magnitude do poder das empresas transnacionais e o papel de EEUU no (des)concerto mundial. Por iso pode dicirse que no esencial non respondeu ás necesidades dos habitantes de Canadá, EEUU e México, senón que é produto da estratexia dun dos polos dominantes (Castaings, 2000). No ámbito interno, tamén conta o profundo cambio do sistema político mexicano na década dos oitenta en resposta a unha etapa na que se dan profundos desaxustes no ámbito económico e se observa o esgotamento do sistema de dominación que anuncia o fin do chamado Estado de Benestar á mexicana e a transformación do Estado *desarrollista* en Estado subsidiario no que a economía sería regulamentada polo mercado, a través do paradigma neoliberal imposto polos organismos financeiros supranacionais.

O goberno mexicano pon en práctica, dende 1982, unha política de axuste e cambio estrutural⁽⁴⁾ e de privatización do patrimonio nacional semellante ás seguidas nalgúns países do cono Sur do continente na década dos setenta, soamente que no caso mexicano as transformacións socioeconómicas, de igual ou maior envergadura que as de Chile e Arxentina, non precisaron cruentos golpes de estado xa que foron suficientes os poderes presidenciais e a mobilización do aparato corporativo e do partido de Estado, así como, da vulgarmente e aberta corrupción. Estas transformacións son consideradas como os prolegómenos da globalización, tal e como se ven expresando nestes últimos anos, mentres que a década dos oitenta pasou á historia como a “década perdida” para o desenvolvemento.

A política de axuste estrutural, que se intensifica a partir de 1988⁽⁵⁾, e a reforma estrutural cunha dimensión económica que consistiu nun forte proceso de privatización das empresas paraestatais, que comeza co goberno do presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) e continuou cos gobernos posteriores. O proceso de privatización, a desnacionalización da banca, a flexibilización das leis de investimento estranxeiro e a apertura comercial, feitas en nome da globalización, fai que o patrimonio nacional pase a mans privadas nacionais e posteriormente a mans estranxeiras,

(4) Sobre a política de axuste e cambio estrutural véxase Pablo Manuel Chauca, “Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberación de la economía mexicana”, en Ernesto H. Turner Barragán et. al. coords. UAM-Azcapotzalco/Universidad Michoacana, México, 1994, pp97-107.

(5) “A partir de 1988 se realizaron profundos ajustes fiscales en México e Ecuador, así como outro intento de axuste en Arxentina”. Véxase FAO, *La política agrícola en el nuevo estilo de desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile, 1994, pp321 e ss.

coa consecuente perda da soberanía nacional, sen que a pregoada eficiencia da iniciativa privada, que xustificaba a venda dos bens da nación, se confirmara como unha realidade, aínda que si poida dicirse que algúns dos novos empresarios “nacionais” en realidade soamente foron intermediarios do capital estranxeiro⁽⁶⁾.

O máis importante, en termos da construción do “paradigma” neoliberal, é que estas medidas que os “países en desenvolvemento” debían aplicar co fin de destrabar as súas economías e superar a crise, recomendadas tanto polas institucións financeiras internacionais como polos países desenvolvidos para o “Terceiro Mundo”, foron, unha e outra vez, presentadas como inevitables⁽⁷⁾. Estes eran, así mesmo, os supostos nos que se baseaba o Plan Baker presentado na reunión anual do Fondo Monetario Internacional (FMI) e do Banco Mundial (BM), celebrada en outubro de 1985 en Corea do Sur⁽⁸⁾.

É nese contexto, que o goberno mexicano pon en marcha unha nova estratexia, un programa de liberalización comercial baixo o suposto de que a medida propiciaría un aparato productivo máis eficiente e competitivo. A apertura tivo o seguinte ritmo vertixinoso: en xuño de 1985, coa adhesión de México ao GATT, comezou o programa de liberalización comercial e a eliminación dos controis cualitativos para un gran número de fraccións arancelarias; se suprimen os permisos previos para un numeroso grupo de produtos e bens de capital. Soamente se mantiveron 908 fraccións dun total de 8 mil; en 1986, deuse a coñecer un calendario de desgravación arancelaria, cunha redución progresiva a catro anos, aínda que na práctica se realizou de maneira máis profunda e rápida que o previsto; a partir de decembro de 1987, co Pacto Nacional de “Solidariedade Económica”, que incluía a desgravación arancelaria, se abandonou a política de prezos oficiais como o elemento máis restrictivo do réxime de importación⁽⁹⁾; a partir de 1988, a economía mexicana pasara dun forte proteccionismo a unha apertura económica indiscriminada ao servizo dun proceso determinado polas transaccións entre as transnacionais e as súas filiais. Catro anos despois, en 1992, no momento da sinatura do Tratado, o 70% das exportacións manufatureiras de Canadá e o 40% das de México xa eran produto de transaccións intra-firma. O Tratado acabou de abrir toda a economía indiscriminadamente, sen incluír diferenciacións claras e políticas, sen xerarquizacións e diversos graos (Castaings, 2000:51), nin sequer se protexeu o sector bancario (Ortiz, 1998); e menos aínda se deseñaron mecanismos institucionais compensatorios para enfrontar o axuste económico e laboral na rexión.

(6) Tal pode ser o caso da venda do principal banco do país, Banamex, a Citigroup ou da empresa Transporte Marítimo Mexicano, que pasou a mans das compañías ferroviarias canadenses e norteamericanas (La Jornada, marzo de 2003).

(7) Á “inevitabilidade” se suman outras lindezas ideolóxicas como o “fin da historia” ou o “determinismo” que como di Carlos Monsiváis (2001:18), un preclaro analista político e cultural, é “un elemento primordial na psicoloxía e a cultura de América Latina e de México, (que) se vigoriza coa globalización”.

(8) JAMES A.: *Statement Before the Joint Annual Meeting of the IMF and World Bank*, Treasury News, Washington, 1985, citado por TEN KATE, Adrián en *El ajuste estructural de México: dos historias diferentes*, Comercio Exterior, vol 42, núm 6, México, xuño de 1992, p520.

(9) TEN KATE, Adrián: Ob. Cit, pp520-521.

Por iso, un dos principais focos da crítica ao TLCAN foi sen dúbida a evidente disparidade entre a economía dos “socios” do norte, especialmente entre a economía norteamericana e a mexicana e que este último país, abrírase firmando un tratado de libre comercio, colocándose unha especie de pistola na cabeza, por atoparse no marco das renegociacións da débeda externa, premido polos organismos financeiros internacionais, o Fondo Monetario Internacional (FMI) e o Banco Mundial (BM) (Huerta, 2001:38).

A pesar desas críticas, as “bondades” posibles do tratado trinacional se estendían á política, en especial ao tema da democracia, utilizando un deses lugares comúns en torno a que a globalización trae automaticamente a democracia... (Brzezinski, 1998:37-38). Se ben este non é o espacio para discutir este compoñente do “sentido común” da época en que vivimos e que teóricos “alternativos” como Amartya Sen (2001) acaban aceptando xunto con outros lugares comúns da globalización, como que esta é esencialmente “progresiva” e que o problema se reduce a unha mellor distribución da riqueza, podemos dicir que no caso concreto do contexto internacional da firma do TLCAN, o presidente mexicano nese momento, Carlos Salinas de Gortari, que vira amplamente impugnada a súa elección, “contou co apoio do réxime republicano de George Bush, moi inclinado a subestimar as irregularidades electorais e a represión política, sempre e cando se respectaran os compromisos en canto a débeda externa e políticas económicas. O autoritarismo tradicional do sistema mexicano e o liderado de Salinas se viron confirmados pola Casa Branca e o Departamento de Estado (norteamericano)...” e as modalidades que adoptou a discusión do Tratado se deron a “través dos métodos autoritarios tradicionais e no medio corporativo do sistema político” (Campuzano, 1998:39 e 41).

Tamén nos EEUU a intención era “introducir o NAFTA⁽¹⁰⁾ en secreto, pero isto non funcionou; houbo moita axitación popular, pero o Acordo⁽¹¹⁾ saíu adiante dunha ou doutra maneira. O movemento obreiro se opuxo con forza e publicou un documento coidadoso e ben argumentado, explicando a súa postura: apoiaba o Acordo de Libre Comercio Norteamericano, pero non esta versión: propoñía, pola contra, unha alternativa que non soamente fora un acordo que defendese os dereitos do inversor, senón que beneficiase á poboación estadounidense, mexicana e canadense” (Chomsky, 2001:53).

A reestructuración industrial estaba á volta da esquina

O TLCAN se negociou, como dicíamos, nunha agudización sen precedentes da competencia comercial internacional, empuxada por tendencias complementarias: o proceso de globalización e a formación de bloques económicos rexionais. EEUU que ata había pouco viñera mantendo unha estratexia multilateral,” se adheriu ao rexio-

(10) Siglas en inglés do TLCAN.

(11) Non é unha cuestión menor que en Estados Unidos se lle defina como “Acordo” e que en México sexa un “Tratado” cun recoñecemento que ten nivel constitucional. Algúns falan de que a desigualdade se da ata nos aspectos xurídicos.

nalismo comercial en boa medida como reacción defensiva ante o fortalecemento dos bloques comerciais europeo e asiático. Ao incorporar a México nunha zona de libre comercio norteamericana, e ao incluír regras para os fluxos de capital entre os países asinantes, o TLCAN sentou as bases para o afianzamento da hexemonía continental de EEUU e estableceu unha enorme plataforma trinacional mediante a cal reformular a inserción da rexión enteira no comercio internacional” (Contreras e Carrillo, 2003:13).

Se trataba, e esta é quizais unha das especificidades máis notables do TLCAN, dun marco legal que permitía ampliar o *comercio intrafirma* e os esquemas de coproducción estendidos a través das fronteiras dos tres países e xerar un eficiente proceso de integración supranacional da planta industrial. Neste sentido, a lóxica da integración basicamente estivo rexida pola disolución das barreiras ao fluxo de capitais e mercadorías requirido pola operación das empresas transnacionais (Ídem: 12).

Pero o fenómeno da reestructuración afectou ao conxunto das empresas e da estrutura económica dos tres países, en especial á de México. O TLCAN respondeu á necesaria flexibilización operativa; ao establecemento de novas zonas de concentración industrial, establecendo unha serie de zonas moi dinámicas en detrimento das vellas rexións, especialmente as da cidade de México e outras cidades no Altiplano central, que foron substituídas por un fortalecemento das cidades fronteirizas, en especial as de Tijuana e Ciudad Juárez e as cidades integradas polas chamadas autopistas do TLC arredor da zona centro-norte como as de Irapuato-León-Aguascalientes; ou o corredor Saltillo-Ramos Arizpe-Monterrey. Rexionalmente temos así, zonas de innovación, zonas de extensión tecnolóxica, e zonas atrasadas (Castaings, 2000:67). Destaca na xeografía do Tratado, un proceso de exclusión, onde o crecemento e o atraso son parte dun mesmo proceso, pero onde o territorio segregado compón a inmensa maioría do país.

Sen embargo, non pode deixarse de lado que o proceso de integración, trouxo consigo unha profunda reorganización industrial no propio EEUU, produto do Tratado, pero sobre todo para enfrontar a competencia do bloque asiático e europeo. Durante as dúas últimas décadas do século, importantes segmentos da industria automotriz e electrónica de EEUU se trasladaron a México para aproveitar diversas vantaxes comparativas como os baixos salarios e as poucas restricións ambientais, xunto con empresas asiáticas e europeas que utilizaron o país para acceder aos mercados norteamericanos. O crecemento da actividade industrial nestas dúas ramas foi, durante o TLCAN, espectacular, sobre todo na rexión fronteiriza do norte de México (Contreras e Carrillo, 2003:14).

A desigualdade nas economías facía previsible unha “converxencia á baixa” mediante un proceso de relocalización de empregos de baixa cualificación en México, coa consecuente perda de empregos en EEUU e Canadá, principal argumento da férrea oposición ao Tratado por parte dos sindicatos, especialmente os afiliados á AFL-CIO estadounidense que avogaban por un capítulo social no acordo.

Producto da reestructuración industrial que se atopaba en realidade á volta da esquina, porque fora impulsada polo menos unha década antes, nos primeiros oito

anos do Tratado, a partir de 1994, o comercio entre os tres países creceu 116% ao pasar de “297.000 millóns a 622.000 millóns de dólares. En particular, as exportacións de México aos países do TLCAN tiveron un crecemento espectacular de 225%, ao pasar de 62.000 millóns a 139.000 millóns de dólares. Así mesmo, o monto de investimento estranxeiro directo (IED) en México se triplicou, acadando un termo medio próximo aos 12.000 millóns de dólares anuais”. O ritmo de crecemento do comercio foi máis intenso entre os tres socios do Tratado que con calquera outra parte do mundo (USITC, 2001, cit por Contreras e Carrillo, 2003:15).

Agora ben, o desenvolvemento correspondeu a certas ramas e rexións, en particular nas áreas que antes do Tratado xa comezaran a abrirse á globalización, como a fronteira norte de México coa industria maquiladora (de ensamblaxe) que cando se inicia a apertura comercial en 1985 a penas ocupaban o 8% do total de traballadores no sector manufactureiro, en tanto que en 2001, o emprego ascendeu ao 30% e a súa participación na xeración de divisas creceu no mesmo período de 4 ao 20%, de pouco máis de 26.000 en 1994 a máis de 50.000 millóns de dólares en 2001. Nese ano, pouco antes do 11 de setembro e da recesión na que caeu a economía de EEUU, había en México 3.700 maquiladoras cun termo medio de 325 empregados por planta e un millón douscentos mil postos de traballo (INEGI, 2002).

Pero se ben a utilización de man de obra barata é a principal motivación para a reestructuración industrial, xurdiron outras vantaxes comparativas derivadas do novo espacio económico reforzado e promovido polo TLCAN e xeraron dúas tendencias contrastantes: a expansión das manufacturas en México non se reflectiu en maiores encadeamentos productivos locais; e, tanto en produtos altamente intensivos en man de obra como en produtos intensivos de capital, se poden identificar procesos de evolución tecnolóxica e organizativa, así como vantaxes competitivas no ámbito rexional.

Na nova modalidade de integración industrial na rexión de Norteamérica, as vantaxes competitivas, principalmente na rexión fronteiriza do norte de México, deixaron de basearse exclusivamente no uso da forza de traballo barata en procesos de produción segmentados (o chamado modelo maquilador) para asumir as plantas locais unha maior función no proceso de manufactura e nalgúns segmentos, coma os televisores ou os arneses para autos, se trasladaron a México todo o proceso de produción, a enxeñería e parte do proceso; finalmente o TLCAN favoreceu un esquema de complementariedades (“estratexia de integración complexa”⁽¹²⁾) que amplía as capacidades locais, pero este modelo está lonxe de terse xeneralizado e está en perigo pola súa alta dependencia e a competencia coas exportacións chinesas⁽¹³⁾, ademais da

(12) En contraste coas empresas transnacionais da etapa fordista, na etapa actual, as empresas da chamada globalización, soen estar moi fragmentadas, e a súa estrutura de mando e organización, gracias ás novas tecnoloxías e a comunicación, teñen un alto grado de descentralización e flexibilidade, algunhas das cales actúan como socios pares da matriz, crean tecnoloxía e desenvolven incluso produtos (Scott, 1999 citado por Contreras e Carrillo, 2003:170).

(13) Por termo medio os salarios en China son 4,5 veces máis baixos que en México, 50 centavos de dólar contra 2,67 en México; e as xornadas de traballo son aínda máis flexibles e os custes indirectos son menores.

ausencia dunha política industrial de longo prazo e entón as vantaxes detectadas en certos segmentos da industria automotriz e electrónica ou en menor medida en equipos de cómputo e confección de roupa, dificilmente se ve que puideran ampliarse a outras ramas da economía (Rozo, 2000 e Contreras e Carrillo, 2003:20).

O contrapunto: a desindustrialización e as importacións

Moi a pesar do gran crecemento observado polas exportacións manufactureiras en México, é evidente o “proceso de desindustrialización, de rompemento de cadeas productivas” e dos “altos coeficientes de importación e déficit de comercio exterior crecentes”, o que fixo altamente vulnerable este país á dinámica do mercado mundial e especificamente ao comportamento da economía de EEUU (Huerta, 2001:43-44), como pode observarse nos dous últimos anos.

Aos elementos citados anteriormente como variables para un balance do TLCAN, cómpre agregar que o conxunto da economía mexicana sufriu unha *polarización*, que no caso da industria se expresa “entre o mercado interno e externo, no que se perden os encadeamentos entre unha e outra” das industrias (Rozo, 2000:92).

A hipótese central de que as exportacións serían o motor do crecemento foi demostrada a medias, non soamente porque a forte depreciación do tipo de cambio impediu que se cumprira no curto prazo e que se ben efectivamente México se colocou non tan rapidamente como “un dos principais exportadores do planeta”, senón porque a balanza comercial resultou permanentemente negativa para este país.

Se observamos máis de preto o “boom” exportador de México se ve que este proceso inicia na primeira metade da década dos anos oitenta e se mantén con taxas elevadas xa asinado o TLCAN; non obstante, a velocidade coa que crecen as *importacións* fai que dende 1989 a balanza comercial sexa crecentemente deficitaria, e en 1994, ano da posta en escena do TLCAN, a balanza comercial tivo un déficit histórico de 23,8 mil millóns de dólares. Esta situación se mantén ata a crise de decembro de 1994 que co “efecto tequila” reverteu temporalmente esta tendencia e a balanza volve a ser a penas favorable durante dous anos, para volver a ser negativa a partir de 1997 e ao ano seguinte acumular un déficit maiúsculo ao chegar a 18 mil millóns de dólares.

Nunha análise histórica do crecemento do Producto Interior Bruto (PIB), o balance do TLCAN tamén ten outra perspectiva. Resultado da reforma agraria, o PIB crece nos anos 40 por riba do 10% anual; unha vez consolidada unha base económica para a industria manufactureira, a custa do aforro agrícola, o crecemento do PIB na etapa de substitución de importacións, entre os anos de 1961 e 1983, foi do 6,5% anual, mentres que soamente avanza ao 2,2% na seguinte década e media caracterizada pola apertura económica e cando o eixe da economía está determinado pola industria de exportación. Isto é aínda máis dramático se observamos en termos do PIB per cápita, que na etapa actual de apertura tivo un crecemento negativo de 0,17% anual, cando no período de substitución de impor-

tacións creceu a 2,91 por termo medio anual. En conclusión, a apertura e o crecemento das exportacións non contribuíron a que o PIB sexa máis dinámico; en parte debido ás características do modelo exportador mesmo, pero tamén a que por varios anos, o investimento en carteira foi superior ó investimento estranxeiro directo (IED), ata a crise de 1994-1995, e isto tivo un efecto directo na economía real facendo caer o PIB a preto de cero, por exemplo, en 1993, ano en que o investimento especulativo foi da orde de 28,9 mil millóns de dólares. Pero directamente, a industria manufacturera é a determinante no déficit da balanza comercial⁽¹⁴⁾ (Rozo, 2000:84-85 e 89), con iso queremos dicir que o sector máis dinámico no TLCAN é á vez o das grandes importacións⁽¹⁵⁾; a esta tendencia comercial negativa tamén contribúe o sector agropecuario, como veremos máis adiante.

En termos sociais, o balance do TLCAN é moito máis negativo. Mostra diso é o deterioro significativo do benestar social, expresado na evolución da distribución do ingreso e no crecemento drástico da pobreza. Máis de 42 millóns de mexicanos no ano 2000 se atopaban sumidos na pobreza, en tanto que 15 anos antes eran 30 millóns. A pobreza creceu máis que a poboación. A isto hai que sumar o considerable retroceso na distribución do ingreso: actualmente hai máis do 30% dos mexicanos en pobreza extrema en tanto que hai 15 anos, pouco antes da sinatura do Tratado, era do 15%. Sobre isto volveremos, pero para pechar esta rápida visión do Tratado no xeral, cómpre polo menos, mencionar o carácter das regras de xogo entre estes países amigos... pero non tanto.

Amigos... pero sen esaxerar

Ás vantaxes comerciais do TLCAN para EEUU e as consecuentes desvantaxes para os outros dous socios e “amigos”, en especial México, se suman as prácticas desleais de comercio internacional, produto en parte da tensión entre a liberalización do comercio e o proteccionismo nos tres países; e en maior medida, da política de trato desigual coa que actúa EEUU que seguiu reforzando a súa hexemonía a través de “cotas compensatorias⁽¹⁶⁾”, prácticas disfrazadas de “dumping”, así como por medio de diversas medidas de protección non arancelarias, en especial as ambientais.

“No TLCAN foi México o que propuxo e insistiu en que se dera un novo enfoque ás leis de prácticas desleais de comercio internacional. Sen embargo, unha vez máis non foi posible conseguir cambios positivos”, se adoptou o sistema que xa existía no tratado entre Canadá e EEUU, que se recolleu no capítulo XIX do TLCAN (Robson, et.al, 1997:17).

(14) En 1998, por exemplo, o déficit neste sector foi 25% maior que o déficit total da balanza comercial.

(15) En termos xerais case o 60% das importacións están asociadas á industria de exportación (Rozo, 2000:89).

(16) Apoios contemplados no propio Tratado, que outorgan os gobernos a certos segmentos ou sectores da economía, que como veremos máis adiante, no caso da agricultura, representa moito máis que unha “compensación”.

EEUU non desexaba a inclusión dun mecanismo para protexerse das prácticas desleais (Cruz, 2003:54), alegando, ata a data, que o capítulo XIX do TLC viola a Constitución de EEUU. Sen embargo, utilizou os paneis de controversias e en varios casos, ao perdelos, recorreu ás instancias locais facendo fracasar os termos de revisión e creando diverxencias entre as leis antidumping e os principios das “cotas compensatorias” aplicados aos membros do TLCAN e aos que non o son. Hai diversas evidencias nos paneis de controversia de que EEUU actuou na perspectiva do “máis puro proteccionismo contra o que din que combaten e rexeitan (Cruz, 2003:56), como no exemplo, que veremos máis adiante, sobre o cota de azucre e a controversia contra México dos produtores de alta frutuosa provinte do millo, agrupados na Corn Refiners Ass, por supostos acordos restrictivos. Este caso é fundamental, porque saíu a colación a existencia de dúas cartas paralelas⁽¹⁷⁾ ao TLCAN, onde nunha delas se excluía o azucre e se fixaba unha cota de exportación a México de 25.000 toneladas, cando os seus excedentes anuais son de 600.000 toneladas, argumentando motivos políticos, alleos aos tres países signatarios; e ademais, se esixía por parte dos produtores de alta frutuosa, o non cumprimento no caso de México, das cotas de importación de millo, esas si consignadas no Tratado, para poder producir xarope de millo, para a industria de refrescos nacional e desprazar así, o azucre producido no propio México.

Este tipo de apertura que levou a que o país máis forte impuxera as súas condicións, se viu reforzada aínda máis despois do 11 de setembro. “O 11 de setembro exhibe e aumenta no plano internacional a debilidade de case todos os países, entre eles México, que se atopa vinculado organicamente con EEUU pola industria, o comercio, as industrias culturais e, moi principalmente, polas migracións” (Monsiváis, 2001:15). Este feito, se ben é recente, tivo unha influencia inmediata no TLCAN, en primeiro termo, como dicíamos, produto da recesión da economía de EEUU, pero en termos políticos, porque puxo en cuestión o gran “tratado de economía somerxida” que representa a migración de traballadores mexicanos a EEUU, máis de cinco millóns anualmente que se suman aos aproximadamente 15 millóns de mexicanos que radican con maior permanencia no país do norte. Paga a pena lembrar que aínda o 8 de setembro de 2001, o presidente mexicano propuña en persoa un “ultimato” ao propio Congreso de EEUU de que ese ano debía aprobarse un acordo migratorio. Actualmente está claro que ese acordo está mais lonxe da súa sinatura.

Neste sentido, para México se fai cada vez máis urxente renegociar o TLCAN. A polémica está aberta especialmente dende o movemento campesiño e de produtores do sector agropecuario. O goberno respondeu que abrir o Tratado equivale á apertura dunha caixa de pandora, para outros en realidade o que se abriría é un ataúde, en tanto é evidente a transformación do Tratado nunha plataforma continental e a súa conversión no Acordo de Libre Comercio das Américas (ALCA) e tamén porque deu

(17) Este mecanismo secreto, como se discutiu, nega na práctica ao TLCAN mesmo, porque non foi de coñecemento público, e está guiado por motivacións ideolóxicas (no caso do azucre, a obsesiva guerra non declarada á República de Cuba).

o que podía dar, como dicía a comezos deste ano un editorialista “antes de cumprir a década, (o TLCAN é) un cacharro anacrónico e disfuncional, prematuramente obsoleto e necesitado dunha revisión maior ou un recambio⁽¹⁸⁾”.

O TLCAN e o caso da agricultura mexicana ¿Cal crise...? Se sempre vivimos en crise

Durante anos, de 1940 a 1965, o sector agropecuario cumpriu unha función importante no desenvolvemento. Por dicilo nunhas liñas, os produtos agropecuarios non pasaron do 2% da oferta total, se mantiveron prezos estables dos produtos agropecuarios por debaixo dos custes de produción, mantendo deprimidos os prezos dos produtos de consumo popular, como o millo ou o feixón; se transferiron recursos dos produtos da agricultura á industria, entre eles forza de traballo barata e abundante para a industria e os servizos mediante a emigración do campo ás cidades. Neste sentido o campo, en especial a agricultura campesiña que ocupa máis de tres cuartas partes do territorio nacional⁽¹⁹⁾, desempeñou un papel fundamental no modelo de acumulación e na estratexia do chamado “desenvolvemento estabilizador”; xunto coas exportacións agrícolas, realizadas pola agricultura capitalista que contaba así mesmo cunha oferta abundante de xornaleiros agrícolas con baixos salarios, foron o compoñente máis significativo para financiar a importación dos medios de produción industriais⁽²⁰⁾.

A partir da segunda metade da década dos sesenta, a agricultura campesiña comezou a dar mostras de crise e esgotamento. A comezos da década dos setenta, a crise é evidente, e se ve acentuada por un modelo de consumo de proteínas animais polos sectores urbanos que implica unha “gandeirización” do sector, co desenvolvemento dun modelo centrado na produción de carne, leite e os seus derivados, de corte extensivo, cun escaso número de cabezas por unidade de superficie e que ocupa terras de produción agrícola, subsidiaria do sector estadounidense en canto a produción de becerros ao destete para a exportación e un modelo de produción intensiva de carne sobre a base de grans e pastas oleaxinosas que supón a importación de elevados volumes de grans. Isto conduce a unha crise de grans básicos cun abastecemento que foi cuberto progresivamente polas importacións. Mentres a produción de

(18) David Márquez, *La Jornada*, 10 de febreiro, p28.

(19) O sector campesiño está dividido no chamado sector “social” produto da reforma agraria que ocupa cos chamados “ejidos” e “comunidades agrarias”, 104 millóns de hectáreas con superficies por termo medio de 5 hectáreas, isto é, o 54% do territorio nacional e polos campesiños minifundistas, do chamado sector privado, con menos de dúas hectáreas por termo medio que ocupan polo menos (non hai información precisa deste sector) outros 50 millóns de hectáreas, o que fai que máis das tres cuartas partes do territorio de México estean en mans dos campesiños minifundistas (ver sobre o tema: Héctor Robles e Luciano Concheiro, “Retrospectiva de la tenencia de la tierra y legislación agraria” no libro *Estudios y capacitación en el uso de recursos naturales para la transformación de las comunidades*, Ed. Colegio de Postgraduados, Estado de México).

(20) GARCÍA ZAMORA, Rodolfo: *Crisis y modernización del agro en México 1940-1990*, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1993, pp20-21.

consumo interno básico coma o millo e o feixón descenden, os grans destinados aos animais como o sorgo e a solla aumentan⁽²¹⁾.

Neste contexto de crise “permanente” do sector agropecuario, arriban a chamada globalización da economía mundial e as políticas neoliberais derivadas da mesma, que implicaron grandes transformacións do sector e as súas institucións, de maneira fundamental baixo a presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), que “en nome da *modernización* do país someteu a profundas modificacións a estrutura económica e social, o marco xurídico e a ideoloxía dominante⁽²²⁾”, fundamentalmente en tres dimensións: a) a cancelación da política proteccionista dos gobernos da “revolución”, en pro da eficiencia e competitividade do sector, para o que impulsa a apertura comercial de maneira unilateral e sen reciprocidade, reduce os aranceis e os permisos previos de importación dos produtos agrícolas e elimina a política de prezos de garantía; b) o goberno se retira da produción, comercialización e financiamento e dos servizos ao sector, cedendo espazos á iniciativa privada ou facéndoo desaparecer simplemente; e c) promove unha gran reforma xurídica, por medio dos cambios ao artigo 27 da Constitución, e as leis regulamentarias, coa finalidade de dar por rematado o reparto agrario e impulsar a privatización da chamada propiedade social e permitir a capitalización da agricultura nacional⁽²³⁾.

A reforma do marco xurídico ía permitir, segundo o goberno, que os grandes grupos de capital puideran facer negocios no sector agropecuario do país, en calquera dos subsectores: agrícola, gandeiro, forestal e incluso na administración das augas nacionais. Non obstante, o goberno prefire presentar estes cambios radicais mimetizando os termos, aos que se refire como “*unha nova e transcendente etapa da reforma agraria*”⁽²⁴⁾.

Un xogo de espellos e as asimetrías realmente existentes

Como xa dicíamos, as relacións comerciais entre México e os seus socios comerciais, EEUU e Canadá, se caracterizan por múltiples asimetrías que no caso do sector agropecuario, explican en gran medida o impacto negativo que tivo o TLCAN.

Estas asimetrías podemos sintetizalas na diametral diferenza na dotación de recursos naturais, niveis tecnolóxicos, capitalización de produtores, apoios e subsidios, que supoñen custos de produción non competitivos, maiores custes de transac-

(21) Véxase FERNÁNDEZ ORTIZ, Luis M. e TARRÍO, María: “*Ganadería y crisis alimentaria*”, Revista Mexicana de Sociología, Año L, núm 1, México, xaneiro-marzo 1988, pp51-95 e TARRÍO GARCÍA, María e FERNÁNDEZ ORTIZ, Luis M.: “*Desarrollo de cultivos forrajeros*” en Economía: Teoría y Práctica, núm 5, México, primavera 1984, pp3-57.

(22) CONCEIRO BÓRQUEZ, Elvira: *Crisis y nuevo poder en México: Los límites de un acuerdo privatizador*, en CONCEIRO, Luciano e TARRÍO, María, coordinadores, *Privatización en el medio rural. Las historias de un desencuentro*, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, 1998, p54.

(23) Luis Téllez (1993 e 1994), Subsecretario de Agricultura y Recursos Hídricos do réxime de Carlos Salinas de Gortari.

(24) Téllez, 1994 (subliñado noso).

Cadro 1. Asimetrías entre México, Estados Unidos e Canadá

	México	Estados Unidos	Canadá
Poboación (1.000)	100.368	285.926	31.015
Poboación rural (1.000)	25.555	64.539	6.535
Poboación agrícola (1.000)	23.064	6.162	766
Presión demográfica (hab/km ²)	51	30	3
Superficie total (1.000 ha)	195.820	962.909	997.061
Terras cultivables (1.000 ha)	27.300	179.000	45.700
Terra irrigada (1.000 ha)	6.500	22.400	720
PIB US\$ mil millóns (1999)	426,8 (lugar 12)	8.351,0 (lugar 1)	591,4 (lugar 9)
PIB per cápita (US\$ 1999)	4.400 (lugar 71)	30.600 (lugar 8)	19.320 (lugar 29)
Índice de GINI	53,7	40,8	31,5
Concentración do ingreso no 10% da poboación con ingreso máis alto	42,8	30,5	23,8
Rango de competitividade (lugar)	43	1	9
Crecemento competitividade (lugar)	45	1	5
Gasto en investigación agropecuaria/PIB agropecuario (%)	0,52	2,60	
Gasto público en educación (% do PIB)	4,9	5,4	6,9
Tractores/1.000 traballadores	20	1.484	1.642
Salario na agricultura (US\$/ano), 1995/1998	908	nd	30.625
Productividade agrícola (US\$/trabaxador)	2.164	39.001	nd
Deforestación (cambio anual %)	0,9	-0,3*	-0,1*
Subsidios agrícolas (% del valor da produción) 2001	22	36	25
Importación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1.000 de dólares	8.935.732	43.354.622	11.046.062
Exportación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1.000 de dólares	7.157.371	55.508.420	15.253.898
Balanza comercial, en 1.000 dólares	-1.778.361	12.153.798	4.207.837
Rendemento de millo (t/ha)	2,50	8,55	7,15

nd, non definido.

* o valor negativo significa que están forestando.

Fonte: Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial - CIESTAAM, 2003, "Desastroso Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario".

ción pola deficiente e mala infraestrutura de estradas e de almacenamento, así como pola falla de información (*véxase cadro 1*).

A estas abismais diferencias se suma a pésima e para algúns maliciosa negociación por parte do goberno mexicano do TLCAN e particularmente do capítulo agropecuario, que nin sequera tomou en conta a experiencia do TLC entre EEUU e Canadá; e sobre todo, non se excluíron os produtos máis sensibles para a súa economía, como si o fixo Canadá no caso dos produtos avícolas e lácteos; ademais non se considerou a posibilidade de revisión, suspensión, moratoria ou outros instrumentos

de protección (CIESTAM, 2003). Pero o máis importante, antes do TLCAN os niveis de apoio en EEUU e Canadá foron maiores que en México e no que vai do TLCAN, o 33% do valor da produción agropecuaria de EEUU foron subsidios e en México soamente o 16%⁽²⁵⁾. Ademais, os produtores de EEUU teñen un apoio por hectárea de 120 dólares e os de México de 45 (OECD). Os produtores de EEUU teñen explotacións por termo medio de 29 hectáreas de terra cultivable fronte a menos de dúas en México (FAO, FAOSTAT).

Vivir debaixo do elefante ...

Dicía un agricultor canadense, nos días da negociación do TLCAN, ao escoitar as condicións dos campesiños mexicanos, que non é o mesmo vivir co elefante que debaixo do elefante. Tiña toda a razón, porque máis alá das desvantaxes que xa comentamos, na práctica, os gobernos de México nin sequera aproveitaron as marxes da negociación. Un tema por demais polémico nas negociacións do TLCAN foron os grans básicos. A pesar de non ter vantaxes comparativas, México non tivo un trato de excepcionalidade, nin sequera para os dous produtos de importancia na alimentación nacional, como son o millo e o feixón⁽²⁶⁾, productos considerados extremadamente sensibles ás importacións e dos que dependen máis de dous millóns de campesiños minifundistas. Soamente conseguiu México eliminar o permiso de importación que se substitúe por un arancel *ad valorem*, que diminuíu 15% durante os primeiros seis anos, nos nove restantes serán iguais ata chegar a cero. Se estableceu unha cota libre de arancel de 2,5 millóns de toneladas con crecemento do 3% anual; millo, feixón e leite en polbo tivo cotas de importación baixo arancel cero que irá crecendo 3% anual. Non obstante, o goberno mexicano decidiu non aplicar os aranceis pactados ás importacións suxeitas a cotas como o millo, feixón e carne de porco, deixando á produción nacional desprotexida fronte aos productos estadounidenses. Soamente no caso do millo, significou unha exención de 550 millóns de dólares dende 1994 ata, aproximadamente, agosto de 1997⁽²⁷⁾. Situación que continúa na actualidade de maneira crecente debido a que aumenta a importación de grans protexidos por cotas arancelarias que son aplicadas polo goberno. Estes 550 millóns de dólares de aranceis non cobrados representaron un subsidio indirecto á materia prima, o millo, para a industria da alta frutuosa no país, mesma que representa unha competencia desleal para os produtores de caña e para a industria azucreira; de tal sorte que no caso do millo a perda fiscal durante o

(25) Cálculo propio con base en OECD, 2002. Cabe aclarar que a metodoloxía da OECD evidencia a distorsión que causa o tipo de cambio no caso de México. Ao ter un tipo de cambio notoriamente sobrevalorado, tamén os apoios ao campo se sobreestiman. Considerando un tipo de cambio en equilibrio, o subsidio ascende a 14% en 2001 en México, ou sexa, representan 39% dos apoios en EEUU.

(26) "O millo e o feixón son os productos máis importantes do sector agropecuario de México, tanto pola súa participación na produción, como pola superficie cultivable e no emprego rural", Téllez ob.cit, p141.

(27) Víctor Juárez, "Sembrador", *La Jornada del campo*, 27 de agosto de 1997, p4.

período do TLCAN é de case 2.800 millóns de dólares e no do feixón de 77 millóns de dólares, nada mais das importacións que se fixeron de EEUU⁽²⁸⁾.

O Tratado para o sector agropecuario, lonxe de resolver os seus problemas, os agravou aumentando a dependencia alimentaria do país en grans básicos, oleaxinosas, carne de bovino e porcino, leite e produtos lácteos⁽²⁹⁾.

En contraparte, como xa mencionamos, o mantemento das barreiras non arancelarias impostas por EEUU segue a obstaculizar as exportacións de México. Por exemplo, as barreiras fitosanitarias ou doutro tipo, son empregadas por EEUU para enfrontar a competencia en produtos nos que esta é eficiente, para obstaculizar a entrada de produtos ao país. Algúns dos produtos mexicanos que se enfrontan a obstáculos deste tipo son o atún por cuestións ecolóxicas, un produto no que México é moi competitivo, o aguacate e as plantas de ornato.

Nun prazo relativamente curto, a agricultura mexicana se enfrontou aos ventos de cambio que caracterizan e moven á economía no seu conxunto. A pesar da especificidade deste sector –vulnerabilidade, determinacións da natureza, riscos de erosión e perda da biodiversidade–, as tendencias modernizadoras inclúen de maneira crecente á agricultura. Paralelamente os países desenvolvidos, principalmente EEUU e a Unión Europea desataron unha guerra comercial en torno á agricultura seguindo a norma de que todo é válido sempre que non a apliquen os demais países. Subsidios, proteccionismo interno e competencia desleal son as prácticas utilizadas, principalmente por EEUU, a pesar das súas propostas de liberalización total do mercado agropecuario.

Das asimetrías á competencia desleal

Datos posteriores á negociación nos permiten entrever que a negociación para os grans básicos foi aínda peor⁽³⁰⁾ á desgravación arancelaria unilateral anterior ao TLCAN. En 1995 na mesa de negociacións da Comisión Intersecretarial do Gabinete agropecuario, parecen perfilarse certas tendencias, unha das cales sería o retiro da produción xeral de grans básicos mantendo soamente os espazos que sexan eficientes e altamente competitivos, integrados por empresas modernas amplamente capitalizadas, capaces de producir con vantaxe nun mercado internacional. Así mesmo se falaba dunha reconversión productiva no campo, incluso mediante a incorporación de

(28) Cálculos propios con base en, SECOFI, Tratado de Libre Comercio, op.cit. e USDA, ERS, Foreign Agricultural Trade of the United States (<http://www.fas.usda.gov/>).

(29) Ver TARRÍO, María e CONCHEIRO, Luciano: *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la agricultura mexicana*, en TARRÍO, María e CONCHEIRO, Luciano, coordinadores: *La sociedad frente al Mercado*, La Jornada/UAM-Xochimilco, México, 1998, pp173-222. Así mesmo, PEÑALOSA, Andrés e ARROYO, Alberto, coordinadores: *Espejismo y realidad: El TLCAN tres años después. Análisis y propuesta desde la sociedad civil*, Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, (RMALC), México, 1997.

(30) Entendemos por grans básicos o conxunto de cereais, leguminosas e oleaxinosas, considerados básicos e estratéxicos para o país.

terras á produción de produtos hortícolas –se ben a demanda xa estaba saturada–; quedarían fora da produción de grans, amplas extensións de terras do sector social que serían dedicadas a pasto, plantacións forestais, moitas de eucalipto, froiteiros e produtos exóticos: pementa, canela, vainilla, etc⁽³¹⁾.

En febreiro de 1997 se da a coñecer a concesión dun préstamo do Banco Interamericano de Desenvolvemento para revitalizar o programa de reconversión do sector agropecuario iniciado durante o goberno de Salinas. O crédito foi contratado baixo o título de Programa de Reconversión Productiva Rural en maio de 1995, para adxudicalo en dous pagos en 1996, para consolidar as reformas iniciadas no sexenio anterior. Un préstamo condicionado a cumprir cos acordos subscritos polo seu antecesor e que a petición do goberno de Zedillo debería manterse na máis absoluta confidencialidade. Un destes Acordos era facer do Programa de Apoio ao Campo un Programa permanente para lograr a reconversión productiva dos produtores de grans e a privatización dos Almacéns Nacionais de Depósito SA (ANDSA)⁽³²⁾ e Bodegas Rurais Conasupo SA (BORUCONSA). A venda afectou e desestabilizou aos produtores de grans, pero ademais deixou o país sen infraestrutura para o almacenamento de reservas técnicas ou estratéxicas, o que o fai vulnerable fronte ao exterior. EEUU nunca privatizou á Commodity Credit Corporation, entón cabería preguntarse: ¿por que se lle esixe e se condiciona aos países non desenvolvidos para que privatizen a infraestrutura de almacenamento alimentario?

Outra forma de competencia desleal é a diferenza de subsidios aos produtores. Os subsidios por termo medio dos produtores norteamericanos son de 21.000 dólares anuais por produtor, mentres que os de México son de 400⁽³³⁾. A partir da Lei de Seguridade Agrícola e Investimento Rural, aprobada en 2002, a chamada nova “Farm Bill”, os subsidios aos agricultores deste país se incrementarán entre o 70 e o 80% nos próximos anos, chegando á estratosférica cantidade de 183 mil millóns de dólares. Isto non fará mais que agravar as asimetrías entre as economías dos países integrantes do TLCAN das que vimos falando.

Hoxe, México importa máis dun quinto do millo, máis dun tercio do trigo, nove de cada dez quilogramos de arroz, máis do 90% da solla e un tercio do sorgo que se consume no país por citar soamente algúns grans básicos e en termos xerais non deixou de crecer a dependencia alimentaria (*ver Cadro 2*). Detrás destas importacións está a ruína de millóns de campesiños⁽³⁴⁾ e a perda absoluta da seguridade e soberanía alimentaria da nación.

(31) SRA. Mesa de negociación da Comisión Intersecretarial do Gabinete Agropecuario, citado por La Jornada, 26 de setembro de 1991, p41. En TARRÍO, María e DÍAZ PÉREZ, Fernando (libro do Congreso Departamental).

(32) TARRÍO, María, CONCHEIRO, Luciano e CHENHOLLS, Lucía: *Autosuficiencia alimentaria y privatización: el caso de las empresas de almacenamiento de granos*, Veredas, Revista del pensamiento sociológico, ano 1, número 1, segundo semestre de 2000, pp29-60.

(33) *El Congreso al rescate del campo. Las Cifras del agro mexicano*, Crónica Legislativa, ano 1, núm 12, 28 de abril de 2003, p12.

(34) ARROYO PICARD, Alberto et.al: *Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*, Edic RMALC, México, 2001, p100.

Cadro 2.

Ano	Importación de grans e oleaxinosas	
	Milleiros de toneladas	Índice de crecemento
1994	10.657	100,0
1995	8.662	77,0
1996	13.705	128,6
1997	10.594	99,4
1998	15.642	146,8
1999	17.795	167,0
2000	18.327	172,0
2001	19.404	182,1
2002	21.190	198,8

Fonte: Sagarpa, Centro de Estadística (35).

Algúns saldos do TLCAN para o sector agropecuario

Como comezamos dicindo, o 3 de decembro de 2002, milleiros de campesiños foron ao Palacio Lexislativo a expoñer a súa problemática; horas despois proseguiron a súa marcha cara a embaixada de EEUU; días despois, o 10 de decembro, unha mesma denuncia unía aos campesiños e produtores rurais: ¡O campo non aguanta máis!, e baixo esa convocatoria, tomaron o Palacio Lexislativo. Os antecedentes foran, nese mesmo ano, múltiples accións de maiceiros, feixoeiros, cafetaleiros, cañeiros, piñeiros, gandeiros, debedores rurais...

O 1 de xaneiro deste ano, se produciu a apertura total dunha parte dos produtos agropecuarios (excepto, por cinco anos máis, leite en polbo, millo e feixón) de EEUU e Canadá. Fronte a iso, o “31 de xaneiro de 2003 ducias de milleiros (de) campesiños chegados de todo o país tomaron a capital da República mexicana reclamando un lugar no futuro” (Bartra, 2003:13). Porque os campesiños non se *apersonan* na posmodernidade como pantasma do pasado senón como agoireiros do que pode vir.

Luciano Concheiro Bórquez é profesor Investigador da Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco (UAM-X), México DF. Xefe do Área de Investigación “Economía Agraria, Desarrollo Rural y Campesinado” e docente do Postgrado en Desarrollo Rural da UAM-X. Fillo de refuxiado político galego en México. María Tarrío García é investigadora do Departamento de Producción Económica e docente do Postgrado en Desarrollo Rural da UAM-X; integrante do Sistema Nacional de Investigadores. Nacida na provincia de Ourense, Galicia, e nacionalizada mexicana.

(35) En EDITH RUDIÑO, Lourdes: *El Financiero*, 31 de marzo de 2003, p32.

Bibliografía

- ARROYO PICARD, Alberto et.al, 2001: *Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*, Edic RMALC, México DF.
- Banco Mundial, 2002, Memorando do presidente do Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento e a Corporación Financiera Internacional para o Directorio Ejecutivo, sobre unha *Estrategia de Asistencia para el País del Grupo del Banco Mundial para los Estados Unidos Mexicanos*. Unidad para Colombia-México-Venezuela. Informe núm 23849-ME, 23 de abril, http://bancomundial.org.mx/pdf/EAP_Documento_Principal.pdf.
- BARTRA, Armando, 2003: *Cosechas de ira. Economía política de la contrarreforma agraria*. Ed Itaca, Instituto Maya, México DF.
- BLANCO MENDOZA, Herminio, 1994: *Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Una visión de la modernización de México*, Ed FCE, México DF.
- BRZEZINSKI, Zbigniew, 1998: *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*. Ed Paidós, Barcelona.
- CAMPUZANO, Felipe, 1998: *Transición y cambio político en México: un balance del sexenio salinista y la situación actual*, en TARRÍO, M. e CONCEIRO, L. (coords): *La sociedad frente al mercado*. Ed La Jornada, UAM-X, México DF, pp33-46.
- CASTAINGS, Juan, 2000: *Los sistemas comerciales y monetarios en la tríada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*. Ed Plaza y Valdés, UAM-I, México DF.
- CHAUCA, Pablo Manuel, 1994: “Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberación de la economía mexicana”, en Ernesto H. Turner Barragán et. al. coords. UAM-Azcapotzalco, Universidad Michoacana, México, pp. 97-107.
- CHOMSKY, Adam, 2001: *La cara oculta del NAFTA*, en Paradigmas y utopías, núm 3, outubro-novembro, México DF, p233-247.
- CIESTAAM, 2003: *Desastroso impacto del TLCAN en el sector agroalimentario*, Mimeo, Chapingo, Estado de México.
- CONCHEIRO BÓRQUEZ, Elvira, 1998: *Crisis y nuevo poder en México: Los límites de un acuerdo privatizador*, en CONCEIRO, L. e TARRÍO, M. (coords): *Privatización en el medio rural. Las historias de un desencuentro*, Ed UAM-X, México DF.
- CONTRERAS, Óscar e CARRILLO, Jorge, 2003: *México en Norteamérica: reorganización industrial e integración regional*, en CONTRERAS, O. e CARRILLO, J. (coordinadores): *Hecho en Norteamérica. Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Ed Cal y Arena, El Colegio de Sonora, México DF.
- CONTRERAS, Óscar e CARRILLO, Jorge, 2003: “Introducción” en O. Contreras y J. Carrillo (coordinadores), *Hecho en Norteamérica. Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Ed Cal y Arena, El Colegio de Sonora; México DF.

- CONTRERAS, Óscar e EVANS, Rhonda, 2003: *Más allá de las maquiladoras: el complejo manufacturero del televisor en el norte de México*, en CONTRERAS, O. e CARRILLO, J. (coordinadores): *Hecho en Norteamérica. Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Ed Cal y Arena, El Colegio de Sonora, México DF.
- CRUZ MIRAMONTES, Rodolfo, 2003: *Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea*. Ed UIA, UNAM, México DF.
- DE ITA, Ana, 1997: *Impunidad local en el mercado global. Los maiceros entre el filo del gobierno mexicano y el libre comercio*, ponencia presentada no Congreso de LASA 97, Guadalajara, México.
- DEAU, 1995: *Agricultural Statistic 1985*, USGPO, Ed Congressional Quarter Inc (CQI), Congressional Quarterly Almanac, Washington.
- ENCINAS, Alejandro, DE LA FUENTE, Juan, e MACKINLAY, Horacio, 1992: *TLC y sector agropecuario: la disputa por los mercados*, en ENCINAS, A., DE LA FUENTE, J. e MACKINLAY, H.: *La disputa por los mercados. TLC y sector agropecuario*, Ed Diana, LV Legislatura, México DF.
- FAO, 1994: *La política agrícola en el nuevo estilo de desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile.
- FERNÁNDEZ ORTIZ, Luis M. e TARRÍO, María, 1988: *Ganadería y crisis alimentaria*, Revista Mexicana de Sociología, año L, núm 1, xaneiro-marzo, México DF.
- FERNÁNDEZ ORTIZ, Luis M. e TARRÍO, María, 1995: *El contexto de apertura de la agricultura mexicana: De la Ronde de Uruguay al TLC*, Economía Teoría y Práctica, Nova época, núm 5, Ed UAM.
- FRISTCHER, Magda, 1991: *México y Estados Unidos: un pacto agrícola desigual*, en Polis 91, Anuario de Sociología, UAM-Iztapalapa, México.
- FRITSCHER, Magda, 1999: *Expansión y crisis de los mercados agrícolas: El dilema norteamericano*, en ENCINAS, Alejandro et.al, coordinadores: *La disputa por los mercados. Tratado de Libre Comercio y Sector Agropecuario*, LV Legislatura, Edit Diana, 1992, pp69-82.
- GARCÍA ZAMORA, Rodolfo: *Crisis y modernización del agro en México 1940-1990*, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1993.
- JAMES, A. e TEN KATE, Adrián: *Statement Before the Joint Annual Meeting of the IMF and World Bank*, Treasury News, Washington, 1985, en *El ajuste estructural de México: dos historias diferentes*, Comercio Exterior, vol 42, núm 6, México, xuño de 1992, p520.
- HARVEY, Neil, 2000: *La rebelión de Chiapas. La lucha por la tierra y la democracia*. Ed ERA, México DF.
- HUERTA, Arturo, 2001: *El ALCA: política de EUA para subordinar y dominar América Latina*, en Paradigmas y utopías, núm 3, outubro-novembro, México DF, p37-58.
- KATZ, Isaac, 1998: *La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana*. Ed Miguel Ángel Porrúa, ITAM, México DF.

- LÓPEZ ORTIZ, Heriberto, 1992: *La agricultura en el Tratado de Libre Comercio México-Canadá-Estados Unidos: Desafíos para el país*, en *El Tratado de Libre Comercio. Entre el viejo y el Nuevo Orden*, CISEUA, UNAM, México.
- MITTAL, Anuradna y ROSSET, Peter, 2003: *Perdiendo nuestra tierra: la Ley Agrícola de 2002*, en BARTRA, A.: *Cosechas de ira. Economía política de la contrarreforma agraria*. Ed Itaca, Instituto Maya, México DF, pp111-131.
- MONSIVÁIS, Carlos, 2001: *México desde el 11 de septiembre*, en revista Fractal, núm 22, outono, México DF, pp11-35.
- NOVELO, Federico, 2002: *Hacia la evaluación del TLC*. Ed Miguel Ángel Porrúa, UAM-X, México DF.
- ORTIZ CRUZ, Eteberto, 1998: *Transformación estructural y crisis de la economía mexicana*, en TARRÍO, M. e CONCEIRO, L. (coords): *La sociedad frente al mercado*. Ed La Jornada, UAM-X, México DF, pp47-70.
- PARÉ, Luisa e MADRID, Sergio (coord): *Bosques y Plantaciones forestales*, Cuadernos agrarios, número 14, nova época, México, 1997.
- PEÑALOSA, Andrés e ARROYO, Alberto (coordinadores): *Espejismo y realidad: El TLCAN tres años después. Análisis y propuesta desde la sociedad civil*, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, (RMALC), México, 1997.
- ROBLES, Héctor e CONCEIRO, Luciano, 2003: *Retrospectiva de la tenencia de la tierra y legislación agraria*, en el libro *Estudios y capacitación en el uso de recursos naturales para la transformación de las comunidades*. Ed Colegio de Postgraduados, Estado de México.
- ROBSON, William, STEIN, Dahlia e FERNÁNDEZ, Rafael, 1997: *Características del problema. Panorama general sobre controversias comerciales en América del Norte*, en LEYCEGUI, B., ROBSON, W. e STEIN, D. (coords): *Comercio a golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN*. Ed Miguel Ángel Porrúa, ITAM, México DF, pp11-38.
- ROZO, Carlos, 2000: *El modelo exportador mexicano. ¿Éxito o fracaso?*, en VILLARRREAL, D. (comp): *La Política económica y social de México en la globalización*. Ed Miguel Ángel Porrúa, UAM-X, México DF, pp79-99.
- SECOFI, 1994: *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, texto oficial, México.
- SEN, Amartya, 2001: *Juicios sobre la globalización*, en revista Fractal, núm 22, outono, México DF, pp37-52.
- TARRÍO, María e CONCEIRO, Luciano, 1998: *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la agricultura mexicana*, en TARRÍO, M. e CONCEIRO, L. (coords): *La sociedad frente al mercado*, La Jornada, UAM-Xochimilco, México DF, pp173-222.
- TARRÍO, María, CONCEIRO, Luciano e CHENHOLLS, Lucía, 2000: *Autosuficiencia alimentaria y privatización: el caso de las empresas de almacenamiento de granos*, Veredas, Revista del pensamiento sociológico, ano 1, número 1, segundo semestre, México DF, pp29-60.

- TARRÍO, María e CONCEIRO, Luciano, 1998: *Globalización y soberanía alimentaria. Una reflexión sobre los efectos de la privatización en México*, en CONCEIRO, L. e TARRÍO, M. (coords): *Privatización en el medio rural. Las historias de un desencuentro*, UAM-X, México DF.
- TARRÍO, María e FERNÁNDEZ ORTIZ, Luis M.: *Desarrollo de cultivos forrajeros*, Economía: Teoría y Práctica, núm 5, México, primavera 1984, pp3-57.
- TÉLLEZ KUENZLER, Luis (coord), 1993: *Nueva legislación de tierras, bosques y aguas*. Ed FCE, México DF.
- TÉLLEZ KUENZLER, Luis, 1994: *La modernización en el sector agropecuario y forestal. Una visión de la modernización de México*. Ed FCE, México DF.
- TEN KATE, Adrián, 1992: *El ajuste estructural de México: dos historias diferentes*, Comercio Exterior, vol 42, núm 6, México DF.
- VEGA, Gustavo, 1998: *La recuperación de la economía mexicana y el TLC: balance y perspectivas*, en MAYA, C. (coord): *México en América*. Wed Plaza y Valdés, México DF, pp37-58.
- VELA, Joaquín, 2001: *Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*, en Paradigmas y utopías, núm 3, outubro-novembro; México DF, pp135-147.
- WEEKS, John, 2001: *Imperialismo y mercado mundial*, en Paradigmas y utopías, núm 3, outubro-novembro, México DF, pp197-208.