



**Universidad Nacional Autónoma de México.
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.
División de Estudios de Postgrado en Ciencias Políticas y Sociales.
Doctorado en Ciencias Políticas y Sociales.**

***El neoproteccionismo estadounidense frente a la política comercial
de América Latina: 1980-2008. El caso de la agricultura***

T E S I S

**Que para obtener el grado de
Doctor en Ciencias Políticas y Sociales
(Relaciones Internacionales)**

P R E S E N T A:

Jorge Alfonso Monjaráz Domínguez.

Comité de tutores:

Dra. Ma. Cristina Rosas González.

Dra. Ma. Irma Manrique Campos.

Dr. Felipe Torres Torres.

Dr. Francisco Dávila Aldás.

Dr. Arturo Ortiz Wadgyamar.



México, D. F., Julio de 2012.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedicatorias y agradecimientos.

En principio agradezco a Dios, esa fuerza suprema omnipotente, por haberme dado la energía e interés por continuar persiguiendo sueños y plantearme nuevos retos en aras de convertirme en un mejor ser humano y servir mejor a mi país, pese a que con investigaciones como el espinoso tema que aborda este estudio, me he percatado que la mezquindad social, en definitiva, le concede toda la razón a Albert Einstein y sus reflexiones sobre el concepto de lo infinito.

A mis padres, por haberme dado la vida.

A mis abuelos, por haber sido más que padres, por existir, por haberme enseñado tantos valores: el de la familia, de la amistad, del compañerismo, de la honestidad, del trabajo y del esfuerzo. Por todas las huellas que en mí han dejado, gracias.

Gracias a la Dra. María Cristina Rosas González, tutora principal del trabajo, siempre tengo en mente sus invaluable lecciones como maestra, como investigadora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Máxima Casa de Estudios del país y como colega internacionalista, pero tengo en mayor estima sus lecciones como mexicana, como amiga y como la excelente persona que desde hace mucho tiempo he tenido el privilegio de conocer. Sus razonamientos despertaron mi interés por conocer a fondo la política comercial, en especial la estadounidense, lo cual me llevó por caminos que al final me condujeron hasta aquí. Gracias por todo Doctora.

De nuevo tuve el honor de contar con los siempre atinados comentarios de la Dra. Irma Manrique Campos del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Desde que puse en sus manos aquel ejemplar de mi tesis de Maestría y escuché sus reflexiones en la defensa oral que de ese trabajo realicé, despertó mi curiosidad por indagar a profundidad en el complejo asunto que aborda este estudio el que, desgraciadamente, comprueba sus predicciones sobre los terribles efectos que el proteccionismo causa en los actores, como México, con menos capacidades de maniobra que las potencias. Le agradezco haber sembrado en mí esa duda que ahora se cristaliza en una respuesta que

arroja luz sobre la verdadera relación entre el libre mercado y el nacionalismo económico.

Nunca pensé que este escrito contaría con las críticas de uno de los más importantes expertos sobre la seguridad alimentaria que tiene nuestro país, y es que las puntualizaciones y sugerencias del Dr. Felipe Torres Torres, también del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, me acercaron a una nueva perspectiva en mis reflexiones sobre el papel de las transnacionales en el comercio mundial, en el desarrollo de los transgénicos y su posible vinculación con el proteccionismo. Espero que todo ello sea utilizado en beneficio del país para anticipar posibles retos y prepararnos adecuadamente para encararlos en caso de que llegaran a presentarse.

Antes de realizar estudios de doctorado, en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales había escuchado el nombre del Dr. Francisco Dávila Aldás, pero nunca me imaginé que algún día tendría la oportunidad de intercambiar reflexiones con él respecto al peso que se le ha dado al neoliberalismo en los países latinoamericanos. Sus seminarios doctorales significaron el recinto perfecto para poner a prueba muchas de mis afirmaciones y más aún, debo decir que siempre me resultó increíble cuánta coincidencia tenían sus comentarios con los que en mis Coloquios doctorales vertían los miembros de mi Comité. Agradezco todo su apoyo y desde luego, que haya aceptado la invitación para revisar esta investigación.

De igual modo, me siento muy afortunado de contar con la experiencia y visión siempre enriquecedora del Dr. Arturo Ortiz Wadgymar del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Tuve la fortuna de que formara parte del Sínoo que revisó mi tesis de Maestría y ahora en la de Doctorado, me sigue pareciendo igualmente emocionante escuchar las ideas de un mexicano que ha dedicado su vida a reflexionar sobre la política comercial estadounidense, a desmentir las tesis neoliberales y a criticar constructivamente el modo como se conduce la economía nacional. De nuevo, muchas gracias Doctor.

A mis inestimables familiares y amigos por estar conmigo, sobre todo en los momentos difíciles por los que personalmente atravesé hacia los días en que presenté la Candidatura doctoral de esta investigación y

que de un modo u otro me acompañaron por ese difícil y triste trance, gracias a Erik, Faby, Toño, Rocío, Néstor, Guty, Miguel y a todos los demás, a todos los que no pongo porque es una gran lista, pero saben que su apoyo, paciencia, cariño y palabras son correspondidos. Gracias.

A mis maestros de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, en especial al Dr. Edmundo Hernández-Vela Salgado, no sólo por sus lecciones, sino por sus consideraciones personales, su respaldo y amistad. Al Dr. Leopoldo González Aguayo por su apoyo en la Licenciatura y la Maestría y también cuando decidí buscar un lugar en el Doctorado. Al Dr. José Luis Orozco Alcántar quien, sin saberlo, con sus cursos en la Maestría me mostró caminos desconocidos para mí en el estudio del pensamiento económico estadounidense desde la era de los padres fundadores, lo cual me llevó ahora en el Doctorado a comprender la lógica de los argumentos de Washington para mantener esa tesis vigente.

Gracias a la Máxima Casa de Estudios de este país, la Universidad Nacional Autónoma de México, Alma Mater que cual madre todos los días abre gustosa los brazos para recibir a sus hijos sin distinción de color, creencias, preferencias o religión demostrando la inclusión y tolerancia que la caracterizan y por las cuales se ha consolidado en un espacio de excelencia donde se han formado distinguidos mexicanos que de todos los modos imaginables han forjado el pasado y presente de la nación. Con mi trabajo espero estar correspondiendo a la confianza que desde hace tanto tiempo en mí ha depositado. Nunca he titubeado al señalar que personalmente ha sido y seguirá siendo un orgullo tener la Sangre azul y la piel dorada.

Finalmente y no menos importante, para ti México. Porque si bien la realidad imperante resulta adversa para nuestras metas y la política de las potencias sea impresionantemente fuerte y por momentos aplastante, y aunque las condiciones nacionales no sean las más alentadoras en este momento, mantengo la firme esperanza que un día será la unión, la reflexión, la conciencia, la seguridad, la inclusión, la diplomacia, la independencia, la soberanía, el respeto y la admiración las características por las que se te reconocerá en el mundo.

Para lograr esa titánica tarea se necesita la suma de muchos esfuerzos, este es uno de ellos porque tengo la férrea convicción que de

modo permanente podemos ser mejores y aprender que obedecer sin chistar, no siempre es lo más sensato ó adecuado cuando las órdenes son dictadas por quien se inclina por el uso de dobles raseros y políticas pendulares. Ciertamente es que lograr todas las metas que señalé, no es una empresa sencilla de alcanzar en un entorno tan intrincado como en el que hoy se halla la sociedad internacional, en definitiva es un trabajo muy complejo, pero tampoco es imposible y ya es hora de comenzar.

*También es cierto que a los peces no siempre les resulta sencillo nadar entre tiburones, pero hay que saber adaptarse y sacar provecho de la situación. No es fácil abandonar la creencia de que andando en círculos se llegará a Ciudad Esmeralda, pero habría que pensar qué caminos son más idóneos no para llegar a un destino impuesto por el Mago de Oz, ergo, hay que arribar al decidido motu proprio. Tenemos mucho que aprender y que ganar, si sólo tenemos el valor de no temer a los errores, pero a los errores propios, no a los causados por complacer a los deseos extranjeros. Al final todo se resume en una frase que condensa la vida de Emiliano Zapata: *prefiero morir de pie, que vivir arrodillado.* La elección es nuestra.*

A veces sentimos que lo que hacemos es tan sólo una gota en el mar, pero el mar sería menos si le faltara una gota.

*Madre Teresa de Calcuta (Agnes Gonxha Bojaxhiu) (1910-1997).
Religiosa macedonia.*

Sólo hay dos cosas infinitas: el Universo y la estupidez humana. Del Universo no estoy seguro, pero en la segunda se puede ver cómo nos destruimos solamente para demostrar quién puede más.

La vida es muy peligrosa. No por las personas que hacen el mal, sino por las que se sientan a ver lo que pasa.

Si tu intención es describir la verdad, hazlo con sencillez y la elegancia déjasela al sastre.

Albert Einstein (1879-1955). Científico alemán.

Desde que era joven se me metió México en la carne, en la sangre y en los huesos; una gotita de luz insignificante, me metí dentro de la patria. Por ella, quiero seguir viviendo, para servirla con amor, con un amor inmenso, para contribuir a hacerla cada vez más justa, más libre y respetada.

Jesús Silva Herzog (1892-1985). Economista mexicano.

Tengo el deber de exponer las cosas como son, no como deberían ser.

Alexander Hamilton (1755-1804). 1er Secretario del Tesoro de Estados Unidos.

El largo plazo es una guía confusa para la coyuntura. En el largo plazo todos estaremos muertos. Los economistas se plantean una tarea demasiado fácil, y demasiado inútil si en cada tormenta lo único que nos dicen es que cuando pasa el temporal el océano está otra vez tranquilo.

John Maynard Keynes (1883-1946). Economista inglés.

La economía, que con demasiada frecuencia es un instrumento de engaño, puede servir también como instrumento de ilustración si la consideramos como el medio con el que nos esforzamos por hacer una ciencia viable a partir de criterios morales.

Robert Heilbroner (1919-2005). Economista estadounidense.

The people who were trying to make this world worse are not taking the day off. Why should I?

Bob Marley (1945-1981). Músico jamaicano.

ÍNDICE

Índice de siglas.....	13
Índice de cuadros, gráficos e imágenes.....	21
Cuadros.....	21
Gráficos.....	22
Imágenes.....	23
Introducción.....	25
Capítulo 1.- El proteccionismo clásico y el nuevo proteccionismo (ó neoproteccionismo).....	35
1.1.- Concepto, historia y desarrollo del proteccionismo y del neoproteccionismo: ¿y el libre comercio?.....	43
1.2.- Aceptación de las prácticas desleales comerciales internacionales más usadas actualmente por las potencias.....	61
1.2.1.- Discriminación de precios (dumping y antidumping).....	63
1.2.2.- Subvenciones (subsidios y cuotas compensatorias).....	69
1.3.- Las negociaciones sobre prácticas proteccionistas en el seno del GATT-OMC: ¿avances para los PED?.....	76
1.3.1.- Alcances de los Acuerdos Antidumping (AAD) y de Subvenciones (AS): el neoproteccionismo y la agricultura....	78
1.3.2.- El Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMFS) y el Acuerdo sobre Aspectos Técnicos (AOTC): sus vínculos con el sector agrícola.....	85
Capítulo 2.- La negociación del sector agrícola en el GATT: ¿América Latina y EEUU socios o competidores?.....	91

2.1.- El papel de la agricultura en el comercio internacional hasta 1995...	98
2.2.- La posición agrícola de EEUU y su agenda comercial en el GATT...	112
2.3.- La postura agrícola de América Latina y su agenda comercial en el GATT.....	122
2.4.- La relevancia de EEUU y AL en el comercio agrícola internacional.	128
2.5.- Estado final de las negociaciones agrícolas durante la era del GATT.....	137
 Capítulo 3.- El comercio agrícola entre América Latina y EEUU.....	 149
3.1.- La importancia comercial de la agricultura para AL y los obstáculos para el desarrollo latinoamericano.....	155
3.2.- La transcendencia del sector agrícola para EEUU.....	169
3.3.- Las agendas agrícolas de América Latina y EEUU en los foros multilaterales: ¿divergencias o convergencias?.....	173
3.4.- El comercio agrícola entre EEUU y Latinoamérica en la era del GATT y en la era de la OMC ¿progreso, estancamiento o retroceso?.....	179
 Capítulo 4.- Proteccionismo clásico y neoproteccionismo agrícola en el comercio entre América Latina y EEUU.....	 193
4.1.- Prácticas desleales comerciales internacionales más usadas por EEUU: su impacto en la agricultura latinoamericana.....	197
4.1.1.- Dumping y antidumping.....	207
4.1.2.- Subsidios y cuotas compensatorias.....	216
4.2.- El proteccionismo comercial agrícola de EEUU antes y después de la OMC ¿continuidad o cambio?.....	227
4.2.1.- Los aranceles escalonados: ¿cooperación o arraigo?.....	229
4.2.2.- Efectos de los TLCs en la agricultura de América Latina: ¿nuevos temas, nuevos retos?.....	237

Capítulo 5.- Futuro de la agricultura de América Latina ¿nuevos <i>escudos neoproteccionistas</i> o éxito en la liberalización del sector?.....	249
5.1.- El declive del multilateralismo y el auge del regionalismo-bilateralismo: ¿pérdidas o ganancias para América Latina?.....	257
5.2.- Alcances de los recientes tratados de libre comercio entre EEUU y AL ¿oportunidades o desafíos para el sector agrícola?.....	275
5.3.- Proteccionismo y neoproteccionismo en los TLCs latinoamericanos: ¿razones lógicas ó argumentos debatibles?.....	288
5.3.1.- El <i>desarrollo económico</i> de las personas.....	293
5.3.2.- La <i>seguridad económica</i> de las empresas.....	298
5.4.- Latinoamérica y su búsqueda por erradicar el neoproteccionismo agrícola estadounidense.....	310
5.4.1.- El concepto de equivalencia.....	311
5.4.2.- Postura de EEUU ante posibles regulaciones multilaterales alternas a la OMC.....	317
5.5.- El futuro del neoproteccionismo agrícola: ¿progresión o derrumbe?	323
5.5.1.- Seguridad, democracia y combate al terrorismo internacional en EEUU ¿ <i>armaduras neoproteccionistas</i> contra AL?.....	324
5.5.2.- Ecología y estándares: ¿más barreras para el comercio agrícola entre América Latina y EEUU?.....	330
Conclusiones.....	339
Fuentes de información.....	355
Bibliografía.....	355
Hemerografía.....	368
Documentos, informes y estudios institucionales.....	389
Ciberografía.....	396

Índice.

ÍNDICE DE SIGLAS:

A

AA:	Acuerdo sobre la Agricultura de la Organización Mundial de Comercio.
AAD:	Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial de Comercio.
AC:	América Central.
ACP:	Grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico.
AD:	Medidas ó leyes <i>antidiscriminación de precios (antidumping)</i> .
AGP:	Acuerdo Generalizado de Preferencias o GSP por sus siglas en inglés.
AL:	América Latina.
ALC:	América Latina y el Caribe.
AMNA:	Negociaciones de la Ronda de Doha sobre Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas, ó Non Agricultural Market Access, NAMA por sus siglas en inglés.
AMSFS:	Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial de Comercio.
AOTC:	Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial de Comercio.
ARRA:	Siglas en inglés de la Ley Federal de Recuperación y Reinversión de 2009 de EEUU.
AS:	Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio.
ATV:	Acuerdo sobre Textiles y Vestido de la OMC.

B

BA:	Barreras arancelarias.
BAMC:	Siglas que agrupan a las economías más importantes de América Latina, a saber Brasil, Argentina, México y Chile.

Índice de siglas.

- BIRF:** Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento (ó Desarrollo por lo que también se usa el acrónimo BIRD).
- BM:** Abreviatura de Banco Mundial como también se le conoce a las instituciones del Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento.
- BNA:** Barreras no arancelarias.

C

- CAFTA:** Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos (siglas del inglés Caribbean Free Trade Agreement & Dominican Republic and United States of America).
- CARICOM:** Siglas en inglés de la Comunidad del Caribe ó Caribbean Community.
- CC:** Cuotas compensatorias.
- CCA:** Comisión del Codex Alimentarius.
- CEE:** Comunidad Económica Europea, antecesora de la Unión Europea.
- CEPAL:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CESA:** Siglas en inglés de la Ley de Estados Unidos sobre Energía Limpia y Seguridad de 2009.
- CFSAN:** Siglas en inglés del Centro de Inocuidad de los Alimentos y la Nutrición Aplicada de EEUU.
- CIPF:** Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.
- Cuadrilateral:** Grupo de las cuatro principales potencias comerciales mundiales: Estados Unidos, Unión Europea, Japón y Canadá.

E

- EAP:** Estimación de la ayuda a los productores de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos.
- ECOSOC:** Siglas en inglés del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas ó Economic and Social Council.

Índice de siglas.

EEUU: Estados Unidos de América.
ETN(S): Empresa (s) transnacional (es).

F

FAO: Siglas en inglés de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
Farm Bill de 2002: Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos de 2002.
Farm Bill de 2008 Ley de Agricultura, Nutrición y Bioenergía de Estados Unidos de 2008.
FDA: Siglas en inglés de la Agencia de Administración de Alimentos y Medicinas de EEUU.
FMI: Fondo Monetario Internacional (International Monetary Fund, IMF por sus siglas en inglés).
FSIS: Siglas en inglés del Servicio de Inocuidad e Inspección de los Alimentos.
FSMA: Siglas en inglés de la Ley de Modernización de la Inocuidad Alimentaria.

G

G-7: Grupo de los 7 países más industrializados del mundo.
G-24: Grupo de los 24 países más ricos del mundo.
GATT: Siglas en inglés del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ó General Agreement on Tariffs and Trade.
GEI: Gases de Efecto Invernadero.
GF: Guerra Fría.

H

HACCP: Siglas en inglés del Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control.

I

IDH: Índice de Desarrollo Humano, concepto acuñado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

IDR: Índice de Dobles Raseros de OXFAM.

IED: Inversión extranjera directa.

IEI: Inversión extranjera indirecta.

I GM: Primera Guerra Mundial.

II GM: Segunda Guerra Mundial

IPC: Ingreso per cápita.

ITA: Siglas en inglés de la Oficina de la Administración de Comercio Internacional de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos.

L

Ley Bioterrorista: Ley sobre la seguridad de la salud pública, preparación y respuesta contra el Bio-Terrorismo de EEUU (en inglés *Bioterrorist Act*).

M

MCCA: Mercado Común Centroamericano.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

MCE: Mercado Común Europeo.

MGA: Medida Global de la Ayuda del Acuerdo de la Agricultura de la OMC.

N

NIC's:	Siglas en inglés para designar a los Nuevos Países Industrializados ó Newly Industrialized Countries.
NOG:	Nuevo orden global.
NOM:	Nuevo orden mundial.
NMF:	Nación más favorecida.

O

OCDE:	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos.
OEA:	Organización de Estados Americanos.
OIC:	Organización Internacional de Comercio.
OIE:	Organización Mundial de Salud Animal (siglas usadas para su antecesora la Oficina Internacional de Epizootias).
OMC:	Organización Mundial de Comercio conocida también como Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
OMS:	Organización Mundial de la Salud.
ONG:	Organización no gubernamental.
ONU:	Organización de las Naciones Unidas.

P

PAC:	Política Agrícola Común de la Unión Europea.
PEA:	Población económicamente activa.
PEAA:	Población económicamente activa agrícola.
PED:	Países en desarrollo.
PD:	Países desarrollados, sinónimo de PI.
PGF:	Post Guerra Fría.
PI:	Países industrializados, sinónimo de PD.
PIB:	Producto interno bruto.

Índice de siglas.

PMD:	Países menos desarrollados.
PNB:	Producto nacional bruto.
PNUD:	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo ó United Nations Development Program, UNDP, por sus siglas en inglés.
PT:	Población total.

R

RR.II.	Relaciones Internacionales.
RU:	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.
RVE:	Restricciones voluntarias a las exportaciones.

S

SELA:	Sistema Económico Latinoamericano.
SRAS:	Síndrome Respiratorio Agudo Severo (en inglés SARS)

T

TED:	Trato especial y diferenciado.
TLC/TLCS:	Tratado de Libre Comercio/Tratados de Libre Comercio.
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio de América del Norte ó North American Free Trade Agreement, NAFTA por sus siglas en inglés.

U

UE:	Unión Europea.
UNCTAD:	Siglas en inglés de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ó United Nations Conference on Trade and Development.
URSS:	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas ó Unión Soviética.
USDA:	Siglas en inglés del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

Índice de siglas.

USDHHS: Siglas en inglés del Departamento de Salud y Servicios Humanos de Estados Unidos.

USITC: Siglas en inglés de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos.

USTR: Siglas en inglés del Representante Comercial de Estados Unidos.

Índice de siglas.

ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICOS E IMÁGENES

Cuadros.

Núm.	Título	Pág.
1.	Los subsidios de las potencias: al margen de las normas de la OMC.....	73
2.	Los recursos del poder.....	95
3.	Tipos arancelarios de los principales participantes en el comercio: 1913-1925 (en porcentajes).....	106
4.	Adhesiones de los países latinoamericanos al GATT-OMC.....	125
5.	Importaciones agrícolas de AL y EEUU: 1980-2002.....	130
6.	Exportaciones agrícolas de AL y EEUU: 1980-2002.....	130
7.	Destino de las exportaciones de AL en el año 2000.....	134
8.	Productos exportados por AL en el año 2000.....	135
9.	Principales actores del comercio agrícola.....	136
10.	Consolidaciones arancelarias de los PI en productos agropecuarios: 1987-2000 (en porcentajes. Cobertura basada en líneas arancelarias)...	140
11.	Compromisos arancelarios agropecuarios de los PED en la Ronda Uruguay.....	140
12.	Recursos de poder de algunos países de Latinoamérica (incluido el grupo BAMC) y EEUU.....	153
13.	Simulaciones de propuestas de reducción de subsidios internos.....	179
14.	Exportaciones agrícolas de ALC por destino: 1990-2008.....	182
15.	Total de solicitudes de AD y CC presentadas en EEUU: 1980-1998.....	209
16.	Sanciones de regulación comercial aplicadas por EEUU: 1980-1998....	209
17.	Regiones que motivan sanciones AD y CC en EEUU: 1980-1998.....	210
18.	Sectores por los que EEUU aplica derechos AD y CC: 1980-1998.....	210
19.	Sanciones vigentes en EEUU por AD y CC contra países de ALC.....	215
20.	Índice de <i>dobles raseros</i> : principales potencias.....	234

Índice de cuadros, gráficos e imágenes.

21.	Intereses agrícolas de algunos miembros de la OMC.....	251
22.	Procesos de integración regional en ALC, 1986-1995.....	258
23.	Saldo comercial entre México y sus principales socios comerciales: 1993-2009.....	267
24.	Balanza comercial EEUU-Brasil, 1995-2011.....	269
25.	Balanza comercial EEUU-Argentina, 1995-2011.....	271
26.	Balanza comercial EEUU-México, 1995-2011.....	272
27.	Balanza comercial EEUU-Chile, 1995-2011.....	273
28.	Chile: principales socios comerciales, 2009.....	281
29.	Algunos indicadores agrícolas de Chile y EEUU en 2001.....	281
30.	Argentina: principales socios comerciales, 2009.....	286
31.	Brasil: principales socios comerciales, 2009.....	287
32.	México: principales socios comerciales, 2009.....	287
33.	Las 10 empresas más poderosas de EEUU, 2010.....	307
34.	Productos latinoamericanos frecuentemente detenidos en EEUU.....	328
35.	Latinoamérica: Frutas y vegetales afectados por los rechazos en EEUU.....	329

Gráficos.

Núm.	Título	Pág.
1.	Exportaciones agrícolas mundiales: 1961-2003.....	102
2.	Comercio agrícola de los países desarrollados: 1961-2003.....	103
3.	Comercio agrícola de los países de América Latina y el Caribe: 1961- 2003.....	104
4.	Comercio mundial de productos agrícolas por regiones en el año 2000 (en porcentajes).....	121
5.	Porcentaje del comercio agrícola y del comercio total de mercancías para los PED, 1961-2003.....	123

Índice de cuadros, gráficos e imágenes.

6.	Comercio agrícola para ALC: 1961-2003.....	124
7.	Proporción del comercio agrícola mundial para PED: 1961-2003.....	133
8.	BAMC y EEUU: población económicamente activa agrícola 2000-2005 (personas).....	160
9.	BAMC y EEUU: población total 1980-2007 (personas).....	161
10.	BAMC y EEUU: población económicamente activa agrícola y población total (2007).....	164
11.	BAMC: porcentaje de la PEAA frente a la PEA: 2005-2008.....	165
12.	Países BAMC y EEUU: superficie agrícola total (en Km2).....	167
13.	Exportaciones de ALC hacia el mundo: 1980-2008.....	181
14.	Comercio agrícola de ALC con EEUU: 1990-2008.....	185
15.	Comercio agrícola Argentina-EEUU: 1990-2008.....	186
16.	Comercio agrícola Brasil-EEUU: 1990-2008.....	187
17.	Comercio agrícola Chile-EEUU: 1990-2008.....	188
18.	Comercio agrícola México-EEUU: 1990-2008.....	190
19.	EEUU: investigaciones por AD y CC para el periodo 2001-2009.....	212
20.	Antidumping y cuotas compensatorias de EEUU por sector, 2000-2012.	213
21.	Medidas AD y CC de EEUU vs BAMC, por tipo, 2012.....	214
22.	Balanza de EEUU en comercio de bienes y servicios como porcentaje del PIB, 1990-2008.....	229
23.	Diferencial de aranceles impuestos por la <i>cuadrilateral</i> contra exportaciones de PED y PMD.....	233

Imágenes.

Núm.	Título	Pág.
1.	Mapa del proteccionismo mundial, 2008-2011.....	206

Índice de cuadros, gráficos e imágenes.

INTRODUCCIÓN.

Washington (respaldó) con éxito a una sarta de clientes “ideales” en los países más grandes y económicamente más ricos de América Latina. Carlos Menem en Argentina privatizó más empresas públicas por medio de decretos ejecutivos (más de mil) que ningún otro presidente en la historia del país. Fernando Henrique Cardoso en Brasil privatizó las empresas estatales más lucrativas, incluyendo la mina de acero del Vale del Doce por 400 millones de dólares (su valor de mercado en 2006 es de más de 10.000 millones de dólares con beneficios anuales que exceden el 25%), bancos, telecomunicaciones, petróleo y muchas otras empresas estatales que se convirtieron en monopolios de propiedad extranjera. En México, tras unas elecciones fraudulentas Carlos Salinas privatizó más de 110 empresas públicas, abrió las fronteras para subvencionar las exportaciones agrícolas estadounidenses –lo que arruinó a más de un millón y medio de campesinos y productores de maíz, alubias, arroz y de aves de corral– y firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que autorizaba a Estados Unidos a apoderarse de los sectores del comercio al por menor, del sector inmobiliario, la agricultura, la industria, la banca y de las comunicaciones. Esquemas similares de adquisiciones extranjeras se hicieron evidentes por toda la región, especialmente en Ecuador, Chile, Perú, Bolivia y Colombia donde se privatizaron y desnacionalizaron lucrativas empresas de gas, petróleo y mineras.

James Petras. Sociólogo estadounidense.

El epígrafe con el que inicia esta explicación, refleja algunos de los resultados derivados del neoliberalismo que acometió a América Latina y el Caribe (ALC) durante la pasada década de los ochenta y que marcó, para siempre, su historia. Los errores cometidos en las negociaciones a fin de lograr una ampliación de la deuda externa durante el decenio 1970-1980 pasaron la factura a la región, iniciando así la que fue, casi con certeza, la etapa más devastadora a nivel socioeconómico de la que se tenga memoria para esas naciones.

Esos dos complejos lustros también significaron un viraje brusco de 180 grados en términos de política económica pues, a raíz del entorno tan complejo que el subcontinente encaró, sus gobiernos se vieron compelidos a renunciar a la estrategia empleada hasta entonces para impulsar el crecimiento y desarrollo incluyendo, en principio, al modelo de sustitución de importaciones. Los problemas desatados por las

moratorias en las que uno tras otro fueron cayendo, suscitaron un entorno especialmente difícil para la región entera, pues todo ello alentó la desconfianza de inversionistas –nacionales, extranjeros, privados y gubernamentales– y también de las instituciones financieras multilaterales que, *de la noche a la mañana*, decidieron retirarles el apoyo y no conceder recursos *frescos* para que pudieran hacer frente a sus obligaciones, condición ineludible para ampliar su capacidad de renegociar las cláusulas de los empréstitos que habían contratado.

La avidez de nuevos fondos por parte de los latinoamericanos significó la oportunidad perfecta para revivir una idea que había sido planteada en 1776 –más de 200 años atrás– por el economista escocés Adam Smith en su bien conocida obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, pero que había fenecido debido a los excesos cometidos en los mercados internacionales que condujeron al estallido de la “Gran Depresión de 1929: darle toda la libertad posible a las *fuerzas del mercado*. Resulta un tanto paradójico que aquella conducta que afectó especialmente a Estados Unidos (EEUU) ahora fuera impulsada precisamente por ese país, si bien no resultaba extraño que ese planteamiento tuviera como principales defensores a presidente estadounidense de entonces, Ronald Reagan y la primera ministra inglesa Margaret Thatcher.

Aunque mucho se decía que ese camino era *sumamente conveniente para el crecimiento de las economías latinoamericanas*, esa tesis les despertó distintos grados de suspicacia, en especial porque sus *promotores y voceros oficiales* más acérrimos, no se caracterizaban precisamente por su *samaritanismo* internacional. Por desgracia el *conejillo de indias* electo para echar a andar ese experimento era una región en crisis, Latinoamérica, la cual por su condición tenía nulas posibilidades de resistirse a que en ella se sometiera a prueba la *viabilidad y conveniencia* de la proposición que afirmaba que había una real posibilidad de hacer funcionar la *maquinaria económica* sin encarar obstáculo alguno, pero para que esto ocurriera era preciso dejarle al mercado la importante tarea de *autorregularse*, pues la “*mano invisible*” era *más eficiente que el “puño duro interventor” gubernamental* que, con sus deficiencias, precisamente era el causante de la terrible etapa por la que esa región atravesaba.

Sin embargo, a la par de la presión ejercida por las potencias con Washington y Londres en primer lugar, entre los países industrializados también había echado raíces una vieja política que, igual que la del libre mercado, había sido explicada y defendida 200 años atrás por el economista y político estadounidense Alexander Hamilton: el nacionalismo económico, también conocido como proteccionismo. Hamilton a su vez influyó en el pensamiento de otro prominente economista, el alemán Friedrich List, quien se convertiría en el más destacado adalid del proteccionismo al otro lado del Atlántico, y en especial en su nación, tierra desde la cual esa idea se esparció por toda Europa volviéndose un provechoso y poderoso instrumento económico, sobre todo, en momentos críticos y, en especial, frente al mercado internacional.

Ambos hombres se convirtieron en los cimientos sobre los cuales se construyó la escuela que anteponía la ineludible necesidad de proteger la economía interna a cualquier otra tesis, por más innovadora y prometedora que pudiera parecer. Y ese nacionalismo se fortalecía frente a dos escenarios: un entorno crítico que pudiera poner en riesgo la permanencia de los sectores productivos y corporaciones del país; o ante la presión ejercida por potencias cuyas esferas productivas y empresas más desarrolladas buscaban la apertura de otros mercados, pugnando por el libre intercambio y bajo la bandera de la libre competencia, idea rechazada por naciones más atrasadas que, de adoptarla, entonces encararían precisamente lo que deseaban evitar, la amenaza de ver aplastados y extintos a sus productores ante fuerzas externas.

Desde que Hamilton expuso sus razonamientos, el proteccionismo se convirtió en una política que se ha mantenido intacta sirviendo eficientemente a la estrategia comercial estadounidense. Su historia es muy larga: ha envejecido viendo morir uno a uno a los 44 presidentes de ese país y todo apunta a que *no desaparecerá en un corto tiempo*. Ha sido uno de los más esenciales pilares para valorar sus vínculos económicos, y ha echado hondas raíces desarrollando, con el pasar del tiempo, una impresionante e indiscutible capacidad de resistencia, evolución y adaptación, con lo cual se han ideado y perfeccionado los *escudos comerciales* que tanto y tan bien han servido a Washington.

Precisamente es en los efectos y consecuencias del proteccionismo comercial estadounidense es en lo que se concentra este estudio. Su relevancia es inherente a

los intereses latinoamericanos, sobre todo por sus efectos en el renglón agrícola que ha sido, es y seguirá siendo esencial para el subcontinente entero. Lo anterior es por una razón sencilla pero terrible: las políticas de liberalización a las que se hizo referencia con anterioridad, y que fueron estructuradas por el *Consenso de Washington*, orillaron a estos gobiernos a adoptar un esquema de amplísima libertad para los negocios extranjeros que decidieran instalarse en sus territorios, casi podría decirse que se les presionó para que *accedieran gustosa y voluntariamente a entregar sus sectores económicos en “bandeja de plata” a los capitales extranjeros.*

A cambio el *Consenso* les ofreció un *atractivo paquete de promesas*: ser otra vez sujetos de confianza, recibir financiamiento para el crecimiento y desarrollo, hallar mayor equidad en las políticas de intercambio, mejorar el acceso a los principales mercados de consumo, buen comportamiento por parte de las potencias, de negociar multilateralmente los renglones en los que eran más competitivas esas economías más débiles y una larga lista de etcéteras que, al final, no fueron cumplidas. O no lo fueron en el sentido en el que se dijo. Y entre los compromisos violados se halla la equidad y lealtad en los negocios agrícolas, la supuesta facilidad que existiría en los intercambios de este tipo y el abatimiento de los apoyos nacionales a dicho sector, asuntos que no se ventilaron ó resolvieron ni en la agenda internacional del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), ni en la de la Organización Mundial de Comercio (OMC), o sí lo hicieron, los resultados no son los que se habían anunciado, ni los que se esperaban.

Así, se comprueba con claridad que las *buenas intenciones* de los países desarrollados encabezados por EEUU no se han materializado en modo alguno, por el contrario, los desafíos se han agravado pues, por principio de cuentas el proteccionismo agrícola estadounidense está vigente y es cada vez más utilizado por esa nación.

A cambio de la liberalización, Washington ha *impulsado* el libre intercambio por la vía de Tratados de Libre Comercio (TLCS) que despojan a los países en desarrollo de sus pocas medidas de defensa comercial, realidad que tiene un profundo y negativo impacto sobre la agricultura latinoamericana al ser el fiel reflejo de los *dobles raseros* que dominan la política comercial de las potencias: *libre comercio para los pobres y “escudos” comerciales para los ricos.*

Y es que aunque teórica y discursivamente el libre mercado parecería un hecho casi tangible, el entorno actual guarda una gran distancia de ese ideal, pues contrario a lo que Estados Unidos pregona, la economía política internacional se halla bastante alejada de los postulados de Adam Smith y David Ricardo, antes bien, la economía no determina a la política, la verdad es exactamente la opuesta, la historia está plagada de ejemplos donde ciertos gobiernos abusan de su preminencia en el sistema internacional; se lanzan amenazas de uso y utilización efectiva de la fuerza o de represalias para abrir mercados; se impone un acorralamiento de naciones a fin de que no tengan salida alguna más que acceder a los deseos de los países más fuertes; se sufre ante un orden multilateral contaminado y dominado por la presencia económica de unos cuantos; deben seguirse reglas que se estructuran para salvaguardar los intereses de las potencias y sobre todo de sus corporaciones; hay un uso conveniente de las ambigüedades de las leyes reconocidas por la mayoría de los países a fin de mantener la defensa comercial y suprimir las *armaduras* de los actores más vulnerables, entre muchas otras terribles condiciones.

La causa de tanta agresividad es lo arraigada que se encuentra la idea de la defensa de los sectores nacionales hasta las últimas consecuencias, sin importar que los productores internos sean ineficientes y que según la lógica del neoliberalismo, *el mercado que todo lo gobierna*, deberían desaparecer ante la competencia, sea nacional o extranjera. Eso no existe en la mentalidad estadounidense y menos para permitir que su mercado comience a ser acaparado por productores extranjeros. El resultado de esta irracional actitud es la persistencia del proteccionismo, su adecuación a nuevas condiciones y su gradual transformación hacia medidas de nuevo cuño mejoradas que nadie pueda criticar, enjuiciar, ni erradicar. O que sea casi imposible hacerlos.

A fin de demostrar tales afirmaciones, en el primer capítulo de este trabajo se hace una revisión de los conceptos del proteccionismo clásico y del nuevo proteccionismo, haciendo un alto en su historia y formas más *agresivas* en la actualidad, precisamente el llamado *neoproteccionismo* ó proteccionismo de *segunda generación*. Se verá cómo a pesar de que discursivamente las potencias argumentan que la existencia del libre mercado es indiscutible, la realidad opera en sentido muy distinto.

Asimismo se pasará revista a los alcances que hipotéticamente se buscan con algunos acuerdos del GATT-OMC como el antidumping y de subvenciones para confirmar que las cifras arrojan un creciente uso de esas medidas, pese a que la lógica indicaría que deberían estarse reduciendo. También se hará referencia a las medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas para comprender, más adelante, cómo estarán cambiando *las armaduras comerciales* a mediano y largo plazos.

En el segundo apartado se ofrecerán detalles de la negociación agrícola a lo largo de la historia del GATT, y se hará un recuento de los constantes tropiezos de los países en desarrollo frente a la intransigencia de los industrializados.

Además se comprobará que las posturas entre Latinoamérica y Washington son duales. A veces, como cuando se dedican a impulsar y apoyar al libre cambio –por interés o por obligación–, se comportan como socios. Pero cuando se trata de defender las metas esenciales para su futuro bienestar económico, se convierten en rivales.

La historia del GATT es la mejor prueba de esto último y el terreno agrícola es la disputa más agria que han mantenido en términos comerciales: mientras por un lado se demuestra la intransigencia y negativa estadounidenses –y de otras naciones poderosas– a negociar el asunto a través de la vía multilateral, lo cual ha causado efectos negativos sobre una gran parte de la población mundial –incluida desde luego la latinoamericana–, a la par y por razones políticas propias de la Guerra Fría que Washington mantuvo con Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, toleró y alentó por mucho tiempo la política agraria y alimentaria de la incipiente Unión Europea que hoy, más de 60 años después, sigue teniendo consecuencias devastadoras.

Asimismo se explicarán los impactos de la ausencia de América Latina del GATT, realidad que aunada a enfrentamientos, viejas rencillas y disputas propias de la región, redujeron la fuerza y coordinación en la acción de todos los países al sur del Río Bravo condenándolos a ser incapaces de ventilar en ese foro sus asuntos más apremiantes, de ahí que no pudieran sumarse a las voces que presionaban por una efectiva liberalización agrícola, renglón que, como podrá observarse en esa parte, si bien ha declinado considerando el comercio global de mercancías exportadas por los involucrados, su relevancia ha crecido bastante en términos de valor.

Además se mostrarán las medidas adoptadas por esas economías con el fin de agradar a las potencias. Se describirá y examinará la celeridad y alcance de la liberalización, así como los renglones privilegiados. En contraste, se examinarán las concesiones hechas por las potencias, el perfil que tomó la política comercial de éstas últimas y las consecuencias que ello produjo sobre la diversificación en los vínculos entre esa región y otros mercados, incluyendo obviamente el análisis intrarregional.

En la tercera parte se pasará revista al balance del comercio regional entre Latinoamérica y Estados Unidos para comprender la trascendencia del sector para los involucrados. Asimismo se hará referencia a las motivaciones que tienen unos y otros para ofrecer amparo a sus productores nacionales y los recursos a su disposición para hacerlo, pues de entrada puede señalarse que pese a que Brasil, Argentina, México y Chile, el “grupo BAMC”, son las economías más grandes y dinámicas de la región, disponen de recursos más limitados para competir en los mismos términos agrícolas de cara a los estadounidenses.

No obstante, la relevancia del sector es distinta para el BAMC y EEUU. Eso se observará al medir la presencia de la actividad agrícola en la población total y la población económicamente activa. También se hará referencia a la superficie agrícola total en todos esos actores, donde cabe destacar que las condiciones y futuro de Washington frente a los latinoamericanos son totalmente opuestos y ello le plantea retos al primero con los que tendrá que lidiar en el futuro próximo.

Las divergencias entre los Estados sometidos a escrutinio comienzan a acrecentarse al examinar los montos de los apoyos internos estadounidenses y algunos de los principales cultivos beneficiados. Asimismo al realizar el recuento en la relación agrícola, se observará que EEUU ha sido el primer o segundo socio de la región en esta esfera y que en el BAMC, con la excepción de México, los estadounidenses reconocen a competidores de gran calibre que les provocan fuertes déficit que desean parar, aunque tengan que recurrir al proteccionismo para conseguirlo.

En el cuarto capítulo se escudriñará el estado actual del proteccionismo estadounidense en general, y de la esfera agrícola en particular. A través de la exposición de cifras acerca del antidumping (AD) y las cuotas compensatorias (CC) de los últimos años, se ofrecerá una panorámica del comportamiento de estas medidas en

Introducción.

la política comercial de Washington tanto a nivel general y en especial para Latinoamérica, así como sus consecuencias.

Además se expondrán datos duros a fin de probar que la tesis de que el proteccionismo se vuelve más agresivo en tiempos críticos es una realidad tangible. En estos momentos los estadounidenses miran con más recelo a China como rival de gran peso en todos los terrenos, que a la región al sur del Río Bravo, de ahí que resulte lógico que buena parte de las investigaciones por AD y CC se concentren en buscar atenuar la fuerza de Pekín antes que la de Latinoamérica.

Asimismo se darán a conocer las razones para evitar tomar esta tendencia como un triunfo, en realidad es bastante anticipado poder declarar una victoria desde AL. La razón de esto se halla en las leyes proteccionistas aprobadas en las últimas dos administraciones estadounidenses que se detallan en esa parte del trabajo. Asimismo se recuperan otras medidas, algunas incluso derivadas de debates mundiales al amparo de la Ronda Uruguay del GATT.

Ante tal situación, mucho se ha hablado de la conveniencia y necesidad de mejorar y ampliar los alcances de los Tratados comerciales, sin embargo, aquí se ofrecerán algunos argumentos y hechos comprobables de los efectos reales de los mismos a fin de revelar si la anterior apreciación es correcta o no. Esto se logra al valorar los costos y los beneficios, además de su posible evolución y afectación tomando como punto de partida las obligaciones que de ellos emanan para los involucrados entre los que no se reconoce desigualdad de ningún tipo, ni en el terreno teórico jurídico, ni en términos efectivos.

Finalmente en el último apartado buscará establecer una posible evolución del fenómeno en el futuro. Para hacerlo debe retomarse el debate mundial acerca de las esferas más vulnerables antes sus embates, de ahí que se haga un recuento de las posturas agrícolas de los principales actores de este asunto en el seno de la OMC y los debates suscitados en la Ronda de Doha.

Debido a que el multilateralismo se halla en un *impasse*, observable en la Ronda Uruguay del GATT y acentuado en la *Ronda del Desarrollo* de la OMC, muchos países miraron al bilateralismo-regionalismo como la salida ideal, sin embargo, con el apoyo de algunos argumentos ya expuestos, se mostrará el balance final de esa relación, y para

hacerlo se valorará el caso mexicano y, a la vez, se harán referencias a los alcances de los TLCs en los procesos de integración, haciendo énfasis en las particularidades de negociaciones entre partes asimétricas.

A fin de ahondar en este punto, se explorarán algunos resultados de los casos de Chile y México con los estadounidenses, puntualizando algunos de los logros y facturas que éstos han generado a fin de arrojar un poco de luz acerca de cuáles tienen mayor peso a la hora de someter a prueba la tesis del libre comercio. Asimismo será indispensable referirse a las implicaciones que las reglas de dichos acuerdos, tienen en relación al proteccionismo de los involucrados.

Sobre esto último, en el capítulo hay referencias obligadas sobre algunos argumentos empleados por Washington para establecer medidas proteccionistas, la función social en esos términos y el trasfondo verdadero de tales propuestas.

Es preciso ahondar en esa situación, razón por la cual es ineludible comprender el papel de las corporaciones, sus vínculos con la política económica federal en EEUU y las tácticas desplegadas, a fin de conservar el poder de las empresas prácticamente intacto y resguardado de los embates extranjeros. También se hará referencia a los montos de ayuda liberados y al modo de repartir dichos apoyos en el sector agrícola estadounidense.

Es lógico asumir que todo ello de un modo u otro, incide en América Latina y sus productores hoy, y también lo hará en el futuro. Por tal razón, es imprescindible poner de manifiesto los alcances y relevancia del multilateralismo para la región, las posibilidades reales de las instituciones internacionales para servir de árbitros en las diferencias de interpretación de la ley y el modo como son utilizadas las normas mundiales, tanto por los estadounidenses como por los latinoamericanos, a fin de valorar su incidencia sobre el debate del proteccionismo.

También será indispensable intentar dilucidar el camino que tomarán las *barreras comerciales* en el futuro, todo ello a partir del examen de los nuevos temas que son totalmente ajenos a la economía, pues pertenecen más a otras esferas como la política, la ecología, la seguridad ó incluso la tecnología, todos los cuales están despertando importantes debates cuyo seguimiento es obligatorio de ahora en adelante, debido a que se está ventilando la conveniencia de vincularlos a los intercambios, de triunfar esta

Introducción.

propuesta, es de esperar que a mediano y largo plazos asuntos como el medio ambiente y la seguridad nacional servirán para valorar los lazos comerciales, todo lo cual, en definitiva, determinará los giros y transformaciones que al respecto, caben esperarse en este terreno en los años por venir.

Finalmente se expondrán las conclusiones generales del estudio.

CAPITULO 1

Haciendo uso de restricciones –mediante elevados derechos de aduanas o prohibiendo en absoluto la introducción de los géneros extranjeros que se pueden producir en el país– se asegura un cierto monopolio del mercado interior a la industria nacional consagrada a producir estos artículos. En consecuencia, la prohibición de importar ganado en pie o carne salada de países extraños, asegura a los ganaderos nacionales el monopolio de sus productos, o sea un privilegio exclusivo en las carnes que se consumen en el reino (...) Es seguro y evidente que este monopolio del mercado interior constituye un gran incentivo para aquellas industrias particulares que lo disfrutaban, desplazando hacia aquel destino una mayor proporción del capital y del trabajo del país que de otro modo se hubiera desplazado.

Adam Smith (1723-1790). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.

Señores, durante siglos, Inglaterra ha usado el proteccionismo, lo ha llevado hasta sus extremos y le ha dado resultados satisfactorios. No hay duda de que a ese sistema debe su actual poderío.

Después de esos dos siglos Inglaterra ha creído conveniente adoptar el libre cambio, por considerar que ya la protección no le puede dar nada. Pues bien, señores, mi conocimiento de mi patria me hace creer que dentro de doscientos años, cuando Norteamérica haya obtenido del régimen protector todo cuanto éste pueda darle, adoptará definitivamente el libre cambio.

Ulysses S. Grant (1822-1885). 18º Presidente de EEUU.

1.- El proteccionismo clásico y el nuevo proteccionismo (ó neoproteccionismo).

Al terminar la II Guerra Mundial (II GM) la comunidad internacional creó un conjunto de instituciones económico-financieras-comerciales cuya misión consistía en regular y vigilar el adecuado funcionamiento del sistema económico que se hallaba colapsado en todo el orbe a causa de esa conflagración. Como resultado de las negociaciones y pláticas de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, mejor conocida como la Conferencia de Bretton Woods, celebrada entre el 1 y el 22 de julio de 1944 en New Hampshire, Estados Unidos (EEUU), vieron la luz el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y

el Desarrollo (BIRF), conocido también como el Banco Mundial (BM), cuyas misiones estaban orientadas hacia la creación de una nueva estructura económica, la concesión de créditos para la reconstrucción y conseguir la estabilidad entre los tipos de cambio, entre otras atribuciones.

Posteriormente en Londres en 1946 y en Ginebra en 1947 tuvieron lugar reuniones preparatorias previas a la realización de la Conferencia de La Habana que se efectuó entre noviembre de 1947 y marzo de 1948, de la cual surgiría el único convenio comercial multilateral que daría vida al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), el cual vio la luz debido a que no hubo consenso para aprobar la Carta de La Habana que estipulaba, de modo similar al FMI y el BM, la creación de lo que hubiera sido la Organización Internacional de Comercio (OIC), la cual fue abortada ya que había generado desconfianza entre los participantes porque la Carta le concedía amplias atribuciones regulatorias que fueron vistas como una amenaza a la soberanía, en especial, por las potencias. Décadas más tarde, en 1995, el GATT sería reemplazado por la actual Organización Mundial de Comercio (OMC), no obstante, de modo similar al de las instituciones de Bretton Woods, el Acuerdo General tuvo un rol esencial respecto a una esfera muy específica y sensible de la economía mundial: el comercio.

A lo largo de su historia y pese a que adolecía de muchas de las atribuciones que se le habían otorgado a la malograda Organización Internacional de Comercio (OIC), el GATT desempeñó un papel decoroso y bastante activo en la eliminación de las barreras arancelarias clásicas que existían a nivel mundial y que generalmente son asociadas ó identificadas como parte del llamado *proteccionismo clásico* (también llamado *viejo proteccionismo*), cuyo objetivo era precisamente dificultar ó impedir el libre tráfico de bienes y servicios a nivel internacional utilizando medidas cuantitativas para tal fin.

Pese que pareciera que el panorama anterior era alentador, por desgracia, paulatinamente fueron complicándose las negociaciones y acuerdos que se tomaban al amparo de la institución. Esto era el reflejo del progresivo fortalecimiento de la comunidad internacional después de haber superado la catástrofe que representó la II GM pues, a la par de la recuperación económica e industrial, aparecieron nuevos

competidores por los mercados internacionales y, considerando el avance en la desarancelización del comercio, era imperioso e inaplazable que las potencias se prepararan para los embates que la nueva situación representaba.

Como resultado de ello, surgieron nuevas tácticas de defensa comercial que entorpecieron el sistema de intercambio que fueron bautizadas como *el nuevo proteccionismo ó neoproteccionismo*. Éste se manifiesta a través de un amplio abanico de medidas encaminadas a lograr una obstaculización del comercio más allá de lo estrictamente cuantitativo, enfocándose hacia términos sobre todo *cualitativos*, aunque en ocasiones se expresa en mecanismos de otra índole. Todos estos *escudos* se convirtieron en motivo de cada vez más continuos, agrios y fuertes enfrentamientos entre los países y, debido a que progresivamente el problema adquirió mayores dimensiones, la gravedad del asunto fue tal que se volvió una prioridad consolidar una reforma comercial integral que con el paso de las décadas se traduciría en la creación de la OMC.

Pero además de las dificultades intrínsecas del sistema comercial multilateral, no deben pasarse por alto una serie de cambios que, con la imposición del nuevo liberalismo capitalista, comenzaron a gestarse en el mundo durante las décadas de 1970-1980. A raíz de esas transformaciones el esquema económico-financiero-comercial internacional actual resulta bastante complejo y, entre otros aspectos, puede destacarse que hoy en día pugna, entre otras premisas, por consolidar un esquema de libre comercio respecto al tráfico de mercancías y servicios. Dicha pretensión surgió durante los mandatos de Ronald Reagan y Margaret Thatcher como presidente de EEUU y primera ministro de Reino Unido (RU), respectivamente. Cuando ambos estuvieron al frente del gobierno de sus países, recuperaron algunas tesis económicas que habían quedado enterradas bastante tiempo atrás, cuando al final de la II GM, la reestructuración del mundo arrojó como resultado la creación de un sistema sí, imperfecto, pero que por lo menos pudo garantizar que operaran algunas regulaciones esenciales frente al poder de los actores económicos más fuertes, como las empresas transnacionales e incluso frente a las potencias de la época.

La política que impulsaron Reagan y Thatcher en la esfera económica puede resumirse en una palabra: neoliberalismo,¹ noción que rescata viejos debates acerca del crecimiento y desarrollo económicos defendida por ciertos economistas desde la era de la Revolución Industrial, la cual se impuso mundialmente desde la pasada década de los ochenta, de tal forma que hoy prevalece la tendencia a creer ciegamente –por lo menos en una buena parte de América Latina y el Caribe (ALC)– que, una de sus tesis, el libre comercio, es *la vía ideal que conduce indudablemente a todos los países, ricos y pobres, hacia un camino de prosperidad, donde el desarrollo y crecimiento económicos van de la mano constituyendo el principal eje y característica económica que comparten quienes creen en ese postulado.*

Como resultado de lo señalado, en muchas partes del mundo, como América Latina (AL), comenzó a plantearse al libre comercio como el gran objetivo que debía formalizarse no sólo al amparo de las negociaciones multilaterales, sino por otras vías

¹ Los antecedentes del liberalismo son muy remotos, al grado que los especialistas consideran que es posible realizar una división histórica de las etapas por las que atravesó antes de conocer su expresión actual. Así pues se hacen distinciones que indican la existencia del protoliberalismo y del liberalismo moderno, también llamado *liberalismo clásico*, incluso podría hablarse de liberalismo contemporáneo. En primera instancia, el protoliberalismo da cuenta del pensamiento antiguo, en Grecia y Roma; en tanto que el moderno, se considera tiene su origen en Europa hacia el siglo XVII, y adquiere fuerza innegable en el siglo XIX, aunque con los problemas económicos y políticos mundiales, su influencia queda reducida significativamente sobre el destino económico internacional en la primera mitad del siglo XX. Sin embargo, nuevamente, cobraría relevancia en las décadas de 1970 y 1980, conocido desde entonces como liberalismo contemporáneo, que se refiere básicamente a lo que actualmente se propone en la materia que, ciertamente, es la recuperación de las ideas denominadas *clásicas* del liberalismo moderno y, por ello hoy es denominado como neoliberalismo. Propone desde sus antecedentes, la limitación del Estado en los asuntos sociales más trascendentales y, a la par, defiende el derecho de los individuos a actuar libremente; en tanto que el Estado, de acuerdo a teóricos como Carl Schmitt, estaría llamado únicamente a crear una división de poderes dentro de cada nación, establecer la demarcación de la autoridad y las esferas de competencia de cada una de ellas –lo que actualmente se denomina como poder ejecutivo, legislativo y judicial– para, de este modo, crear un sistema político donde exista un juego de pesos y contrapesos; todo con la finalidad de garantizar la libertad individual, es decir, que el Estado tiene como encomienda principal crear el ambiente político para que los individuos actúen en aras de lograr el beneficio económico general. Económicamente el neoliberalismo enarbola la competencia entre las empresas y entre los individuos; considera adecuado que cada uno busque su beneficio personal, porque con ello contribuirá a que los demás imiten esta actitud, de modo que todos serán beneficiados. Califica al Estado como un pésimo y corrupto administrador; defiende el progreso tecnológico porque ello redundará en mayor productividad y se autocalifica como un sistema justo, porque puede volver empresario multimillonario a cualquiera que *aplique estas y algunas otras políticas*. Para revisar el tema a fondo se recomiendan entre otros textos: José Guilherme Merquior, *Liberalismo viejo y nuevo*, México, FCE, 1993, 216 pp.; Friedrich A. Hayek, *Camino de servidumbre*, España, Alianza Editorial, 2003, 302 pp.; Henri Lepage, *Mañana el liberalismo*, Madrid, Espasa Calpe, 1982, 287 pp.; Pedro Montes, *El Desorden Neoliberal*, Madrid, Trotta, 1996, 206 pp.; Arturo Ortiz Wadgymar, *Política económica de México 1982-2000. El fracaso neoliberal*, México, Nuestro Tiempo, 2000, 187 pp.; Ludwig Von Mises, *Liberalismo*, Buenos Aires, Unión Editorial, 1975, 247 pp.; Immanuel Wallerstein, *Después del liberalismo*, México, Siglo XXI/UNAM/CIICH, 1996, 268 pp.

como los tratados de libre comercio (TLCS) en todas sus modalidades: bilaterales, trilaterales, subregionales, regionales e incluso continentales.

Sin duda el tema conlleva un peso innegable para las relaciones económicas internacionales, considerando que especialistas en el tema como Ricardo Torres Gaytán indican que el libre comercio tiene como finalidad conseguir que el Estado y sus ciudadanos realicen intercambios con otras entidades en el mundo, ello con el fin de colocar más allá de las fronteras aquellos bienes y servicios cuya producción es más barata, sencilla y rápida, a causa de que poseen ciertas ventajas respecto a otros países y, al mismo tiempo, se aspira a obtener productos y servicios en renglones en los cuales el país en cuestión tiene desventajas comerciales.

Evidentemente, como señala Torres Gaytán, la teoría económica se justifica a través de y por la política económica y, en materia de comercio internacional, permite orientar y guiar las decisiones de política comercial; sin embargo, toca a los hombres de Estado determinar los objetivos, estrategias, tácticas y herramientas que habrá de cubrir el país, en función de las circunstancias históricas, políticas, económicas, tecnológicas y geográficas tanto del país, como del resto de los actores de la sociedad internacional.²

Es por ello que a la par de la promoción teórica del libre comercio, es frecuente observar que en realidad los líderes de países industrializados (PI) cuyo poder queda al descubierto en todo momento, son quienes dirigen la política comercial y, por todo tipo de causas, han recurrido y recurren a nuevos instrumentos y herramientas para controlar el flujo de mercancías y servicios provenientes de sus *socios comerciales* sin importar que con ello el libre comercio sea puesto en tela de juicio.

Por supuesto es menester señalar que no son los únicos que adoptan tales posiciones, empero, por el poder que detentan los PI, sus acciones suelen tener impactos más profundos sobre las relaciones comerciales, que las que pueden tener países en desarrollo, si bien esto último no importa, ya que para las potencias todo está justificado por un objetivo claro: salvaguardar los intereses nacionales que son los únicos que pueden juzgar y dirigir la política de un país, considerando que la moral universal no es aplicable a los actos de los Estados, en sencillas palabras, no importa el

² Cfr. Ricardo Torres Gaytán, *Teoría del Comercio Internacional*, México, Siglo XXI, 2000, págs. 3-4.

juicio que se haga respecto a la defensa del interés nacional si de ese modo puede mantenerse el control del hombre sobre el hombre, sin importar pasar por encima de aquello que es *deseable* en tanto se obtenga lo que sí es *posible ó necesario*.³ Ese fue uno de los grandes motivos que produjeron el colapso del GATT y el nacimiento de la OMC, si bien los avances en ésta última tienden a reproducir las experiencias de los últimos días del GATT como podrá verse posteriormente.

Por lo dicho, el libre comercio como teoría ha quedado expuesto a la crítica fundamentada en la práctica. Robert Gilpin, entre otros autores, ha señalado atinadamente que pese a la poderosa inclinación entre los economistas a respaldar al libre comercio y los mercados abiertos, la protección comercial no ha desaparecido totalmente y más bien, se ha configurado como un comportamiento persistente en la economía mundial y que, paradójicamente el libre comercio se ha convertido en una excepción, pues es el proteccionismo el que ha regido a lo largo de la historia económica.⁴

Desde luego, con un tema tan controvertido hay todo tipo de seguidores y detractores de la teoría del libre comercio. Obviamente pueden señalarse ventajas y desventajas del modelo, pero pese a que con el paso del tiempo la teoría librecambista ha evolucionado, en materia agrícola sigue explicándose por la teoría de la ventaja comparativa planteada en 1817 por David Ricardo en su obra *Los principios de la*

³ Para el caso de Estados Unidos, el poder es un instrumento que refleja innegablemente los intereses del país y es el presidente el responsable de que dichos intereses lleguen a buen puerto. De acuerdo con los teóricos realistas, el interés definido en función del poder es el que fija la política y es a partir de él que se introduce un orden sistemático en la política nacional. Los realistas consideran que muchos líderes pueden estar movidos por buenas intenciones, pueden tener buenos motivos, pero sus acciones no necesariamente estarán bañadas de bondad o tendrán un éxito político, ya que, por ejemplo, en política exterior, el estadista tiene que distinguir y elegir entre su *deber oficial*, que consiste en pensar y actuar en función del interés nacional, y su *deseo personal*, que tiende a la corporización en todo el mundo de los propios valores morales y los principios políticos. Así pues, el realismo político que caracteriza a Estados Unidos, no es indiferente hacia los ideales políticos o los principios morales, empero sí exige una nítida diferenciación entre lo *deseable* y lo *posible*, entre lo que es deseable en todas partes y en cualquier tiempo y lo que es posible bajo ciertas circunstancias de tiempo y lugar. Así pues, puede decirse que el diseño y ejecución de la política exterior (y todos los elementos que quedan bajo su sombra) debe ser racional, objetivo y carente de emociones. Al mismo tiempo tiene como misión minimizar los riesgos y maximizar los beneficios y sobre todo, responder a la identidad de intereses que tiene el Estado y sus gobernados, precisamente para reforzar el poder. Al respecto se recomienda la obra realista clásica de Hans J. Morgenthau, *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz*, Buenos Aires, Grupo Editorial Latinoamericano, 1992, primera parte.

⁴ Ver Robert Gilpin, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, New Jersey, Princeton University Press, 2001, Capítulo 8.

economía política y tributación que, con el tiempo, se enriqueció con los desarrollos de Eli Heckscher y su trabajo de 1919 “The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income” y de Bertil Ohlin con su *Interregional and International Trade* de 1933 que dieron origen a la teoría de la dotación de los factores.

En pocas palabras la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo enfatiza el lado de la oferta del mercado, pues creía que la base para el comercio tenía como punto de partida las diferencias de costos entre naciones a raíz de las ventajas naturales y adquiridas que poseían y acentuó las diferencias de costo relativas. De este modo, según su punto de vista, aun cuando una nación tuviera una desventaja de costo absoluta en la producción de *dos (ambos)* productos, existía la base para comerciar y beneficiarse mutuamente. El país *menos eficiente* debía especializarse y exportar el producto en el que era relativamente menos ineficiente (es decir, donde su ventaja absoluta fuera menor). En tanto, la economía más eficiente debía especializarse y exportar el producto en el que era relativamente más eficiente, *ergo* donde su ventaja absoluta fuera mayor.⁵

En cuanto a la segunda, la dotación de factores afirma que la base inmediata del comercio es la diferencia entre los precios del producto relativos previos al comercio (precios de autarquía) de las naciones que comercian. Esos productos están sujetos a las fronteras de posibilidades de producción y de los gustos y preferencias (condicionales de la demanda) de los países que practican el comercio. Como las fronteras de posibilidades de producción, a su vez, dependen de la tecnología y de la dotación de recursos, los determinantes finales de la ventaja comparativa son la tecnología, la dotación de recursos y los gustos y preferencias. La teoría de dotación de factores asume que la tecnología y los gustos y preferencias son similares entre los países y, en consecuencia, enfatiza las diferencias relativas en cuanto a la dotación de factores como determinante de última instancia de la ventaja comparativa. Es menester señalar que es la *razón* de

⁵ Ver Robert J. Carbaugh, *Economía internacional*, México, Cengage Learning, 2009, Capítulo 2.

dotación de factores, más que la cantidad absoluta de cada factor disponible, lo que determina la ventaja comparativa.⁶

Por ello, de acuerdo con esos desarrollos teóricos las naciones tendrían que exportar el producto para el cual ocupan una gran cantidad de un factor que en su territorio es relativamente abundante, e importarán los productos cuya producción utilice el factor relativamente escaso. Así pues, países como Brasil ó México que poseen una abundancia relativa de mano de obra, principalmente deberían exportar camisas, zapatos, textiles y productos agrícolas, mientras que Estados Unidos, con su abundancia relativa de capital debería exportar maquinaria y químicos.

No obstante, la realidad dista mucho de la teoría. Evidentemente cuando un país posee recursos amplios de poder, los pone de manifiesto para defender sus intereses. Para nadie es un secreto que EEUU ha señalado en reiteradas ocasiones que tiene intereses, no amistades, pues cuando el beneficio nacional es imperativo, los buenos deseos quedan en segundo término. De acuerdo con el realismo estadounidense, sería deseable poner en práctica un libre comercio *ideal* de acuerdo a los términos teóricos, pero ¿es posible que éste exista sin que nadie intente actuar de modo desleal?

Como las posibilidades son casi nulas, EEUU tiene que elegir entre lo deseable y lo posible sin perder de vista que debe salvaguardar sus intereses, de ahí que continúe aplicando una política de *suma cero* al más clásico estilo de la *Guerra Fría*, sólo que ésta vez en el terreno económico: si yo pierdo, los demás ganan y viceversa. Bajo esta premisa ¿cuál es la elección preferida por la superpotencia? Todo apunta a una respuesta lógica, por ello, la teoría del libre comercio se ha transformado en una gran falacia enarbolada por naciones poderosas que, con el paso del tiempo se ha convertido en un discurso demagógico desgastado que no tiene parangón con las prácticas comerciales efectivas de las potencias y que ha producido el hartazgo en buena parte de la sociedad internacional y cuyas consecuencias están comenzando a experimentarse, como podrá observarse más adelante.

⁶ *Ídem*, págs. 68-69.

1.1.- Concepto, historia y desarrollo del proteccionismo y del neoproteccionismo: ¿y el libre comercio?

El GATT y su sucesora la OMC han enfocado sus esfuerzos y recursos hacia la erradicación de prácticas desleales en el comercio internacional. Como ya se indicó, en la época del GATT, esas prácticas u obstáculos al comercio eran básicamente cuantitativos, por lo cual las barreras se medían en porcentajes, cuotas y cantidades, todo lo cual tenía una traducción en los montos y volúmenes de las importaciones y exportaciones que cada nación realizaba, enmarcado todo ello por aranceles y cuotas. A esto es a lo que se conoce, entre otros modos, como *proteccionismo clásico* ó *viejo proteccionismo*, considerando que era relativamente sencillo realizar una medición del comercio así como imponer obstáculos al mismo y, en consecuencia, maniobrar al respecto en respuesta a la búsqueda de los intereses nacionales de cada país.

Ese tipo de restricciones comerciales tienen una larga data, su origen se halla en la llamada escuela nacionalista de la economía política⁷ cuya

(...) idea central es que las actividades económicas están y deben estar subordinadas a la construcción del Estado y a los intereses de éste (...) Los nacionalistas económicos ponen el acento sobre el costo del comercio para los grupos y los Estados particulares y favorecen el proteccionismo económico y el control del Estado sobre el comercio internacional.⁸

Desde luego, el elemento central de esta vieja idea proveniente de la escuela mercantilista, es reforzar y consolidar el poder del Estado frente a sus pares en las Relaciones Internacionales, así pues

⁷ Algunos de los más conocidos políticos y pensadores que se inscriben en esta corriente, son el estadounidense Alexander Hamilton, cuyas ideas tuvieron eco en Europa en el siglo XIX, en intelectuales como el alemán Friedrich List. En Estados Unidos las ideas de Hamilton están de una u otra forma, vigentes en la práctica; ello sin olvidar que en muchas ocasiones, como durante el mandato del presidente Grant, se han rescatado y aplicado los postulados *hamiltonianos*.

⁸ Robert Gilpin, *La economía política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1987, pp. 43 y 194.

(...) se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía (...) Era, pues, una política que tendía a prestar apoyo a una filosofía nacionalista, y el principal medio para alcanzar esa meta era lograr una balanza comercial favorable, cuyo saldo produjera los (entonces) codiciados metales preciosos.⁹

De esta antigua corriente de defensa comercial se desarrollaron dos *vertientes* de pensamiento: el *proteccionismo benigno* y el *proteccionismo maligno*. El primero, se refiere básicamente a que resulta imprescindible que el Estado se mantenga a la defensiva, interpretando dicha noción, como la búsqueda del resguardo de los intereses económicos nacionales como una condición básica esencial que posibilita y refuerza la existencia de la seguridad nacional y, a la vez, garantiza la supervivencia del Estado mismo.

El nacionalismo económico (...) en su modalidad más benigna o defensiva, intenta proteger la economía contra fuerzas externas adversas, tanto económicas como políticas. El nacionalismo económico defensivo a menudo se registra en las economías menos desarrolladas o en aquellas economías avanzadas que han comenzado a declinar; sus respectivos gobiernos imponen medidas proteccionistas y similares para proteger sus industrias nacientes o en decadencia y para salvaguardar los intereses internos.¹⁰

Dicho en otros términos, si el Estado se halla en declive y sus empresas no pueden lidiar exitosamente con la competencia –que hoy en día es uno de los valores que defiende el liberalismo–, y por ende, esto le inflige daños, la respuesta que parece más *natural* es la imposición de barreras al comercio, tal como sucede con la política de las grandes potencias,¹¹ como Estados Unidos.¹²

⁹ Torres G., *Teoría...*, op. Cit., págs. 31-32.

¹⁰ *Ídem*, p. 45.

¹¹ Esta idea hace referencia a una situación muy clara: el proteccionismo tiene épocas de auge y algunas donde pierde adeptos. Lo que interesa decir, es que el uso de *escudos comerciales* crece en épocas de

En cuanto al segundo tipo, fundamentalmente defiende la idea de que la economía internacional es un campo fértil para la expansión imperialista del resto de los Estados del mundo, y para fortalecerse a partir de la competencia desleal, en otros términos esto significaría que buscarían su engrandecimiento a costa de las pérdidas de los demás, ganándoles terreno a partir del uso de todo tipo de métodos y recursos disponibles, pues

(...) el nacionalismo (maligno implica...) la implementación de la guerra económica. Este (tipo) prevalece fundamentalmente en las potencias en expansión, y el ejemplo clásico es la Alemania nazi.¹³

En el seno de estas ideas subyacen ciertos sub-tipos que sin duda aluden de una u otra forma a la división principal. Antes de continuar es preciso destacar una característica de esta política: el proteccionismo debe ser comprendido como un conjunto de medidas que le permitan a la nación que lo utiliza, desarrollar ó mantener a flote el sector o sectores que defiende, esa es su principal función. Ahí radica la necesidad de abordar los sub-tipos a los que se hizo alusión.

Por un lado, existe una corriente que defiende al proteccionismo que argumenta que esta política es indudablemente útil pues, en su visión, ésta es una forma de lograr el desarrollo y crecimiento de los sectores productivos nacionales frente a la competencia extranjera, en cierta medida esta noción sería parte de una *política*

crisis. Cuando un Estado se enfrenta a una situación económica adversa o cuando algún sector productivo no es capaz de afrontar los retos que le presenta la competencia extranjera, recurren a medidas proteccionistas para atenuar esa situación crítica. Esta realidad ha sido señalada por economistas destacados que, por ejemplo, han señalado que "(...) la razón más apremiante para el auge de los alegatos sobre el comercio desleal no es más que la erupción de las presiones proteccionistas de los años ochenta, a raíz de la segunda crisis petrolera y de la recesión mundial...", Jagdish Bhagwati, *Obstáculos al comercio internacional*, México, Gernika, 1994, p. 21.

¹² Connotados especialistas señalan que EEUU se encuentra en una fase *natural* donde su declive como potencia mundial está explicado por el crecimiento de la competitividad de sus principales rivales económicos, Japón y la Unión Europea, de ahí que se sostenga que éste es un síntoma de una crisis inminente, y que es obvio que por ello se apoye en herramientas de todo tipo para atenuar su pérdida de terreno, por ejemplo, con una mayor utilización del proteccionismo y del neoproteccionismo para poder *regular* su comercio internacional, de ahí que algunos analistas apunten "quizás el factor más importante, responsable en particular de la neurosis estadounidense en este frente, haya sido la relativa declinación de Estados Unidos dentro de la economía, que provocó lo que hace algunos años bauticé como el síndrome del gigante empequeñecido", Bhagwati, *Obstáculos...*, *Ibíd.*, p. 22.

¹³ *Ídem*, págs. 45-46.

proteccionista benigna. Así pues, se sostiene que ésta debe ser una *protección temporal* que permita el desarrollo de sectores productivos incipientes, mismos que, de no gozar de dicho *paraguas*, indudablemente perecerán cuando tengan que encarar la competencia extranjera, pues ésta muchas veces es más fuerte y eficiente y, por ende, puede eliminar con cierta facilidad a aquellas actividades que se encuentran en gestación ó en clara desventaja. Esta posición es comúnmente conocida como *proteccionismo desarrollista* ó *proteccionismo industrial*, es decir, para quienes la defienden su fin no es la protección en sí misma, sino que ésta constituye un vehículo para lograr que potenciales sectores exportadores se fortalezcan y, posteriormente, una vez que hayan alcanzado cierta madurez y fuerza, puedan competir con sus exportaciones en el mercado internacional una vez que el *escudo proteccionista* haya sido desmantelado.

Para lograr tal fin, es imprescindible la intervención directa e indirecta del Estado que, en concordancia con lo dicho, además de promover las exportaciones y limitar las importaciones, tiene la importante tarea de proteger a las empresas comerciantes ejerciendo un control riguroso respecto a los bienes y servicios que son objeto de dicho intercambio. De esta posición por ejemplo, se desprendió la política colonialista de las potencias en siglos pasados, de modo que la posesión de territorios bajo su dominio les permitió tener mercados cautivos para colocar sus exportaciones, que desde la era de la Revolución Industrial, básicamente se circunscriben a sus productos manufacturados, y a cambio de esto se importan alimentos y materias primas de dichos territorios de ultramar.

Del otro lado se encuentra una posición prácticamente opuesta a la anterior. Las tesis clásicas del librecomercio sostienen que en una época de libre comercio y libre competencia, ésta última noción debe primar sobre cualquier política ya que debe dejarse que la célebre *mano invisible*, cuya misión es regular a las fuerzas del mercado, sea la que determine qué empresas y sectores son lo suficientemente fuertes como para competir. Así, quienes no cumplan con esas condiciones, deben ser eliminados por las fuerzas del mercado. Todo está bien hasta aquí, el problema es que los más acérrimos defensores de esta tesis, generalmente no la aplican de modo estricto.

Así pues, la realidad siempre ha estado muy lejos de cumplir cabalmente esta idea. Los críticos de las tesis librecambistas señalan, acertadamente, que los gobiernos de las potencias intervienen constantemente para respaldar y ayudar a sus sectores poco competitivos. Así, la idea de libre comercio es selectiva: es aplicada para los países en desarrollo (PED) y los países menos desarrollados (PMD), pero los PI que tienen más recursos para ayudar a sus productores, indudablemente prestan auxilio en cuanto alguno de ellos se encuentra en dificultades. Esto constituye una ventaja de la cual todas las economías pueden echar mano. Los PMD tienen recursos económicos menos abundantes y no pueden hacer lo propio, así que al respecto es menester aclarar que

(la) situación se agrava en la actualidad por las siguientes razones: la competencia internacional, por una parte, se halla cada día menos basada en la dotación de ciertos recursos naturales, y cede el paso al empleo de técnicas de producción constantemente renovadas; por otra, no se efectúa con base en la supuesta libre competencia sino sobre relaciones monopólicas y de poder de negociación a nivel gubernamental.¹⁴

Además las críticas hacia los PI se avivan debido a que tienen sectores más desarrollados que los existentes en los PMD, haciendo que la distancia que guardan entre sí sea abismal. Es claro que EEUU o la UE pueden ayudar de mejor manera a sus empresas, si se les compara con las políticas de países como Perú o República Dominicana. A causa de esto se asegura que protegen a sectores que, o son ineficientes, o bien no pueden competir, los cuales de ser dejados a merced de las *garras del mercado* –según los proteccionistas–, serán arrasados. Ese temor se contradice con la teoría, ya que se supone que el libre comercio plantea precisamente esto, entonces no habría razón para cubrir sus deficiencias, pues si han sido auxiliados por los gobiernos de los PI durante su proceso de desarrollo o en otras ocasiones, y por ende, tienen mayores ventajas que los productores de los PMD, no habría razón para que desplegar medidas de protección una y otra vez. Esto es conocido como

¹⁴ Torres G., *Teoría...*, op. Cit., p. 9.

proteccionismo ocioso ó proteccionismo paternalista.¹⁵ Así pues, esto es más bien una muestra de lo que significa practicar la *protección de la ineficiencia* que tanto critican los PI de los PMD, cuando en realidad varios PI no son la excepción de tal situación.

Dicho esto, es innegable que Estados Unidos tiene una *tradición* proteccionista que data prácticamente desde el nacimiento mismo del país, y el punto de partida es el *Informe sobre las manufacturas* que presentó Alexander Hamilton ante la Cámara de Representantes estadounidense el 5 de diciembre de 1791, y que evolucionaría y se transformaría en el *escudo proteccionista* que EEUU continúa utilizando *maquillándolo* según el momento. Incluso estas ideas también sirvieron para que las potencias económicas europeas de la época esgrimieran medidas similares. Pero en el caso de EEUU

Hamilton creía que el gobierno debía intervenir para fortalecer la economía, fomentando la industria. Hablaba de un país predominantemente rural, donde las manufacturas aún se hallaban en las etapas artesanal y doméstica, donde sólo existían unas cuantas fábricas experimentales sin una sola máquina de vapor. En vista de la carestía de la mano de obra y de la escasez de capital, el libre comercio significaría muy pocas manufacturas norteamericanas. Hamilton deseaba que el gobierno protegiera a las industrias nacientes (...) Creía que las fábricas podrían prosperar en el Sur tan bien como en el Norte.¹⁶

(Asimismo) argumentó a favor de que se fijaran aranceles moderados, a fin de desarrollar las industrias nacionales; y el Congreso promulgó una ley arancelaria,

¹⁵ Se habla de *proteccionismo ocioso* en casos como el estadounidense, donde los sectores productivos se sienten *a salvo* de los vaivenes y fuerzas del comercio internacional, debido a que el gobierno garantiza de diversos modos, que los ingresos de los productores serán los mismos independientemente de los vaivenes del mercado, de modo que éstos viven despreocupados de la competencia y la necesidad de mejorar la eficiencia productiva. Se reconoce la existencia de un *proteccionismo paternalista* en un caso como el mexicano, donde el gobierno en el modelo económico previo, garantizó a través de su intervención, un mercado para los productores nacionales y, por medio de la aplicación de medidas que restringían el acceso de los productos de otros países al territorio nacional, se evitó que estos se vieran orillados a elevar la calidad de sus productos, de ampliar el tipo de bienes ofrecidos en base a las necesidades del consumidor y, por supuesto, con el mercado cautivo, nunca visualizaron al mundo como un destino de los mismos, de modo que con esta práctica, se promovió indirectamente, la ineficiencia, ya que, confiados de recibir el apoyo e intervención gubernamental, los productores nunca imaginaron que algún día tendrían que competir con sus contrapartes provenientes del exterior. La liberalización mexicana hoy muestra los resultados de esta errada política.

¹⁶ Eliot Morison, Samuel, Steele Commager, Henry, y Leuchtenburg, William E., *Breve historia de los Estados Unidos*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003 (2ª reimp.), pp. 162-166.

que aunque sólo fijó aranceles pequeños, proporcionó una clara ayuda a las manufacturas estadounidenses.¹⁷

En otras palabras, Hamilton es el responsable de haber impulsado

(...) lo que hoy llamaríamos una estrategia de desarrollo económico basada en la “sustitución de importaciones”. (Aseveraba que...) los gobiernos pueden transformar la naturaleza de sus economías y así cambiar su posición en la economía internacional, a través de lo que hoy se denomina “políticas industriales” (pues...) se puede alentar la transferencia de los factores de producción desde las economías más avanzadas, con el fin de desarrollar industrias particulares (...) En resumen, el *Report* de Hamilton planteaba una teoría dinámica de los costos comparativos basada en políticas gubernamentales de desarrollo económico.¹⁸

Ahora bien, respecto al tema agrícola, Hamilton subrayó la relevancia del sector para la economía estadounidense. Es preciso destacarlo debido a que, como ya se dijo, su Informe es la base de la estructura comercial e industrial de los estadounidenses y, si bien estuvo a favor de respaldar un *proteccionismo desarrollista*, con el paso de los años la temporalidad que implica esa modalidad se ha extendido indefinidamente, tal vez no a causa de la falta de competencia, empero el proteccionismo persiste en el ámbito agrícola. Para Hamilton la agricultura y su defensa era la piedra angular sobre la cual se edificaría el resto del andamiaje económico del país, esto lo revela sin dejar lugar a dudas al destacar que

(...) en cada país la agricultura es el más benéfico y productivo aspecto de la industria humana. Esta posición generalmente, si no es una verdad universal, al menos sí aplica con un especial énfasis a Estados Unidos, considerando sus inmensas extensiones de territorio fértil, deshabitado e inmejorable. Nada podría proporcionar tantas ventajas, empleo de capital y trabajo, como la conversión de

¹⁷ Nevins, Allan, y Steele Commager, Henry con Morris, Jeffrey, *Breve historia de los Estados Unidos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1996, p. 132.

¹⁸ Gilpin, *La economía...*, *op. Cit.*, pp. 194-195.

este extenso desierto en granjas de cultivo. Nada se equipara a esto, ni puede contribuir tanto a la población, o a la fuerza y riqueza real del país (...)

El cultivo de la tierra es la básica y más segura fuente de suministros para la nación; es la más inmediata y relevante fuente de subsistencia para el hombre; es la fuente esencial de los insumos que constituyen la base de trabajo de otras áreas de la producción; y permite que un Estado alcance la libertad e independencia para la mente de sus ciudadanos; y quizá es la que mejor conduzca a la multiplicación de la especie humana, así pues hay que fortalecerla pues debe primar por encima de cualquier otro tipo de industria.¹⁹

Desde luego el apuntalamiento del sector abarca todo tipo de políticas para hacer realidad lo posible y dejar lo deseable como asunto pendiente. De hecho el primer párrafo del citado documento de Hamilton indica que, en atención a la orden que le emite la Cámara de Representantes el 15 de enero de 1791, él presenta el Informe no sólo respecto a las manufacturas, también abarca los medios para promover todo aquello que garantice la independencia de Estados Unidos frente a naciones extranjeras, para la defensa militar y otros suministros esenciales. Así pues, desde ese momento se manifiesta el interés nacional del país en cuestión, al referirse a lo imperioso que resulta mantener la soberanía, fortalecerse, defenderse y eliminar el daño que otros países le producen con las obstrucciones a su comercio externo. Además hace una reflexión sobre el alcance del proteccionismo desarrollista y los beneficios que ello reportará, no sin antes dejar en claro que, Europa es la región industrial con la que tienen que competir en condiciones desfavorables, las cuales se deben eliminar a toda costa en el menor tiempo posible y, que la sustitución de importaciones es un camino que permitirá alcanzar todos estos objetivos.

Evidentemente estas ideas plasman los anhelos que una sociedad generalmente tienen respecto al futuro. Con el paso del tiempo EEUU alcanzó su cometido y no sólo eso, sino que actuó y sigue haciéndolo como las potencias lo hicieron con ellos cuando eran una nación en desarrollo. Si bien ahora el tema agrícola no se explicaría

¹⁹ Alexander Hamilton, *Report on Manufactures of Secretary of the Treasury*, Document No. 31 of the 1st Session, United States, 2d Congress of United States, December 5, 1791, pp. 123-144.

solamente por motivos de independencia, también se enarbolan argumentos de seguridad nacional.

Cabe señalar que las tesis de este político estadounidense tuvieron eco al otro lado del Atlántico, y sirvieron como cimiento de las críticas lanzadas contra el liberalismo comercial que en ese tiempo era defendido por Reino Unido. Como respuesta, Friedrich List analizó la realidad de los postulados británicos,

(...) decía que las teorías del comercio libre de los economistas británicos clásicos eran la política económica de los fuertes, que no había ninguna división internacional del trabajo “natural” o inmutable basada en la ley de los costos comparativos y que la división internacional del trabajo, era simplemente una situación histórica resultante de una utilización previa del poder económico y político. Los británicos (...) habían usado el poder del Estado para proteger sus propias industrias nacientes de la competencia extranjera, mientras debilitaban a sus opositores por medio de la fuerza militar, y que sólo se habían vuelto adalides del comercio libre después de haber adquirido supremacía tecnológica e industrial sobre sus rivales (además afirmaba...) que la superioridad técnica de los británicos en los productos manufacturados y en los procesos de manufacturación le permitieron a Gran Bretaña de gozar de términos de comercio altamente favorables, en relación con los países exportadores de productos de tecnología más baja, alimentos y materias primas.²⁰

Sin duda sobresale el hecho de que una política planteada en EEUU en 1791 y en Europa en 1841, se encuentre vigente más de 217 y 168 años después respectivamente; si bien debe indicarse que el postulado del comercio libre se ha deformado, pues la visión neoliberal actual por la cual abogan las potencias es distinta, ya que a pesar de su supremacía tecnológica e industrial sobre los PED, pugnan por la liberalización por parte de esos países y nunca por la propia, peor aún, mezclan la teoría neoliberal con la nacionalista: el libre comercio es para los discursos y el nacionalismo es la práctica constante que las caracteriza.

²⁰ Gilpin, *La economía...*, op. Cit., pp. 195-197.

Todo ello debido a que invariablemente el comercio exterior ha sido y seguirá siendo

(...) uno de los indicadores del crecimiento económico de un país, crecimiento que se manifiesta principalmente en su capacidad para sustituir competitivamente importaciones y exportar productos generalmente manufacturados que proporcionen divisas para pagar las importaciones de las mercancías y servicios necesarios al crecimiento de la economía nacional.²¹

No obstante, en la práctica, las potencias toman acciones que demuestran cuan convencidos están de la promoción del libre comercio, pues parecen estar totalmente en su contra; al respecto Ricardo Torres Gaytán indica que “sustituir importaciones con altas protecciones directas e indirectas es signo de impotencia competitiva en lo interno y en lo externo, siendo síntoma de un desarrollo precario, que se acentúa en la medida que se acrecienta la necesidad de proteger al mercado nacional de la competencia externa”.²²

Aunado a lo anterior, subyace un hecho preocupante: en general los beneficiados por el proteccionismo son todos los productores, pero las utilidades son repartidas desproporcionadamente, y aunque se dice que los consumidores serán receptores de tales ventajas, suelen escucharse quejas que desmienten los discursos gubernamentales. Por ejemplo, los productores agrícolas en los países desarrollados reciben apoyos por cada hectárea cultivada, pero quienes posean una mayor superficie de tierra, recibirán ayuda en mayor medida si se les compara con los que tienen menos, así que es de esperarse que los recursos adicionales que reciben no los utilizan para impulsar la productividad, sino para adquirir más tierras y gradualmente recibir más recursos. En este tenor es claro que, ya sea premeditado o no, en el fondo el Estado propicia la creación de monopolios y fomenta un *proteccionismo ocioso*, cuya existencia entra en contradicción con la idea de la competencia de la que tanto hablan los defensores del libre comercio.

²¹ Torres Gaytán, *Teoría...*, op. Cit., p. 9.

²² *Ídem.*

Ahora bien, es menester señalar que protegerse contra lo que se define como *comercio desleal*, ha adquirido mayor significación en Latinoamérica sólo desde que se comenzó a aplicar el modelo de libre comercio como supuesto motor del crecimiento y desarrollo económicos, pues

(...) durante los años que siguieron a la última guerra mundial, no hubo en América Latina demasiada preocupación por atender al uso o perfeccionamiento de las normas que previenen importaciones en condiciones de dumping o contra las asistidas por subsidios, o a cómo operar las cláusulas de salvaguardia. Esto fue el resultado de la existencia, en casi todos los países, de aranceles de importación tan elevados respecto de todo lo que se produjera localmente, que no era menester contar con medidas que previnieran importaciones en condiciones no equitativas.²³

Ciertamente con esto se observa la contradicción existente en las tesis neoliberales sobre el libre comercio, la libre competencia y la acción de la *mano invisible* sobre el mercado para permitir la permanencia de las empresas y sectores más eficientes, pues si la realidad operara sobre estas bases discursivas, sería innecesaria por ejemplo, la regulación mundial frente a las prácticas desleales pues cada actor recurriría sólo a sus propios medios para mantenerse en el mercado.

Ahora bien, es necesario indicar que las *prácticas comerciales desleales internacionales* cobran auge para AL porque durante las últimas décadas ha estado creciendo ininterrumpidamente el comercio agrícola entre la región y las potencias, y aunque hoy los latinoamericanos poseen una plataforma de exportación *más amplia*, persiste el hecho de que, el comercio de productos básicos como alimentos y materias primas permanece como el tema más relevante en dicha esfera para varios de los países que están apostando por el libre comercio, especialmente con las potencias.

Es por lo anterior que no puede soslayarse la nefasta relevancia que hasta hoy tiene el proteccionismo, el cual, por lo expuesto, puede entenderse como

²³ Elvio Baldinelli, "La protección contra el comercio desleal", en *Integración Latinoamericana*, Año 17, No. 184 *Enfoques y convergencias en la integración*, Argentina, Instituto para la Integración de América Latina, 1992, p. 26.

(...) un conjunto de medidas gubernamentales restrictivas tendientes a proteger a la economía nacional, ya sea de manera temporal o permanente, de la competencia extranjera, que pueden ser directas, entre las que sobresale el establecimiento de cuotas o de restricciones cuantitativas, o indirectas, como los aranceles aduaneros; y también arancelarias y no arancelarias.²⁴

Para completar lo anterior, es importante no dejar de lado el hecho que es un

(...) término (internacional que se refiere a una...) política consistente en privilegiar, en materia de comercio exterior, la producción nacional con el fin de protegerla de la competencia extranjera; instrumentada a través del establecimiento de elevados aranceles para las mercancías importadas, iguales o similares a las producidas internamente. Aplicado en Europa a partir del S. XVI, en forma especialmente drástica durante la gran crisis (1930-1939), eliminado en el RU (1860-1914). Aplicado en muchas oportunidades en los EU; después de la II GM, con fecha 15-VIII-1971 el Gobierno de dicho país decretó un 10% de aumento en los aranceles sobre las importaciones. Una forma especial de proteccionismo la constituye el sistema de preferencias así como el prohibicionismo.²⁵

Así pues, en su acepción más clásica, el proteccionismo guarda ciertos rasgos que pueden ser resumidos de la siguiente forma:

- ✓ Es un conjunto de medidas cuyo objetivo principal es restringir el comercio internacional, específicamente las importaciones.
- ✓ Son políticas formuladas y aplicadas primordial, pero no exclusivamente, por los gobiernos de los Estados.

²⁴ Edmundo Hernández-Vela Salgado, *Diccionario de Política Internacional*, Tomo II, México, Porrúa, 2002, p. 974.

²⁵ Edmund Jan Osmańczyk, *Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas*, España, FCE, 1976, p. 918.

✓ Pretenden, a través de su aplicación, privilegiar, ayudar y fortalecer a los productores nacionales, con el fin de posicionarlos de mejor forma frente a los competidores extranjeros.

✓ Son medidas que tradicional pero no solamente, han esgrimido las grandes potencias.

✓ Es una postura cuya aplicación es de larga data.

✓ Está en constante evolución y su adaptación a los cambios que sufre la sociedad internacional, ha permitido que hoy exista un amplio abanico de posibilidades al servicio de quienes lo utilizan.

✓ El amplio número de opciones proteccionistas que existen, ha provocado que sean cada vez más empleadas, sobre todo por las grandes potencias comerciales.

Estos son los aspectos más destacables que se le atribuyen al proteccionismo *tradicional*, sin embargo, lo más sobresaliente de esta *concepción clásica*, es que se mide en términos cuantitativos, es decir, lo que puede denominarse como *proteccionismo de primera generación* se refiere exclusivamente a las medidas cuantitativas ó aranceles que los gobiernos imponían a sus pares. La distinción es indispensable porque, como se verá más adelante, esta política se ha transformado drásticamente.

Actualmente el tema del *proteccionismo clásico* que alude a los aranceles sigue guardando suma importancia en las relaciones comerciales en todos los niveles,²⁶ empero, al mismo tiempo han sido relegadas a un nivel de prioridad menor, dado que el papel primordial ha sido ocupado gradualmente por el llamado nuevo proteccionismo, también llamado *neoproteccionismo*.

Al respecto es menester subrayar que el *proteccionismo clásico* ha sido debatido y más o menos abatido desde varias décadas atrás. El primer foro que se dedicó al tema fue el GATT,²⁷ cuya misión básica fue el desmantelamiento de los aranceles, en el

²⁶ Tan es así, que persisten problemas que dañan a los productos de los PED como el mantenimiento de los llamados *aranceles escalonados* que serán tratados posteriormente.

²⁷ Creado por el tratado firmado en la Conferencia Arancelaria de Ginebra en 1947 por los representantes de 23 países no comunistas. Se dedico a lograr un aumento constante del comercio multilateral y a la resolución de los conflictos comerciales internacionales. El GATT sustituyó a la propuesta de creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC) de las Naciones Unidas que no se constituyó debido a

entendido de que eran las barreras de mayor uso para el tiempo en el cual nació dicha institución. Debe reconocerse que su tarea fue llevada a cabo con efectividad incuestionable y sí, aunque sus éxitos fueron relativos –debido a que finalmente fue disuelto porque se vio rebasado por las nuevas realidades–, a través de ocho rondas de negociación²⁸ lograron avances significativos en la eliminación gradual de los obstáculos cuantitativos.

Con el tiempo y de modo paradójico los triunfos del GATT fueron moldeando su futura desaparición, pues las economías adoptaron nuevas posturas ante los avances en materia arancelaria, pues conforme se desvanecían las viejas herramientas para obstaculizar la libre circulación de bienes y servicios, comenzaron a idear nuevas maneras de dificultar el libre comercio.

Así es como surge lo que se comúnmente se define como nuevo proteccionismo ó *neoproteccionismo*,²⁹ una política de restricción comercial encaminada no a *cuantificar –arancelizar–* dichas limitaciones, sino a establecer impedimentos basados

las tensiones generadas por la guerra fría y por intereses de las potencias que no deseaban adherirse a un tratado complicado, como el que planteaba la OIC, que implicaba amplios compromisos y obligaciones comerciales que no estaban dispuestos a cumplir. El GATT entró en vigor en enero de 1948, y se fueron adhiriendo paulatinamente más países hasta su desaparición en 1994.

²⁸ A saber: la Ronda de Ginebra efectuada en 1947, la Ronda de Annecy en 1949, la Ronda de Torquay en 1951, la Ronda de Ginebra en 1956, la Ronda *Dillon* celebrada entre 1960 y 1962, la Ronda *Kennedy* que se prolongó desde 1962 hasta 1967, la Ronda de Tokio que duró desde 1973 hasta 1979 y finalmente la Ronda Uruguay llevada a cabo entre 1986 y 1994.

²⁹ Al respecto, se señala y con cierta razón que “resulta difícil probar la existencia del neoproteccionismo. Si bien la prueba patente de su existencia se encuentra en el crecimiento acelerado de las barreras no arancelarias en el comercio internacional, no es del todo evidente que las nuevas barreras no arancelarias sean en realidad proteccionistas”, Víctor Carlos García Moreno, y César E. Hernández Ochoa, “El neoproteccionismo y los paneles como mecanismos de defensa contra las prácticas desleales”, en *Revista de Derecho Privado*, Año 3, No. 9, México, UNAM/IIJ, septiembre-diciembre de 1992, pp. 505-506.

Sin duda, a primera vista la lógica de este argumento es bastante sólida. Sin embargo, habría que decir que de fondo, subyace un problema real que demuestra que estas barreras no arancelarias (BNA) son manifestaciones de la existencia del neoproteccionismo. Si bien el tema será abordado posteriormente, cabe adelantar desde aquí que buena parte de esas nuevas medidas no arancelarias en el comercio internacional, son creadas por la presión de ciertos grupos de poder o en su caso empresas, que desean que los gobiernos, sobre todo los de los PI, restrinjan el acceso a los bienes exportados hacia esos mercados por parte de los países en desarrollo, de modo que detrás de muchas de esas disposiciones hay intereses que se pretende sean preservados, así pues, difícilmente podría negarse que el interés de las empresas o grupos de poder está en salvaguardar los intereses de los consumidores, que ciertamente son los últimos que se ponderan, si bien son utilizados para enmascarar la realidad.

en términos *cualitativos* y de muchos otros tipos, de ahí viene el nombre con el que también son conocidas, barreras no arancelarias (BNA).³⁰

Ahora bien, este tipo de políticas que constituyen lo que aquí se denominará como *proteccionismo de segunda generación*, no tiene nada de *nuevo*.³¹ En realidad son una manifestación un tanto distinta que alude al mismo problema de fondo, es decir, buscan la protección por medios distintos a los aranceles, pero su objetivo es el mismo que el *proteccionismo de primera generación*, de ahí que el calificativo *nuevo* es adecuado sólo para hacer una distinción entre los medios, pero no así entre los objetivos.

En este punto debe subrayarse que las medidas *neoproteccionistas* son relativamente fáciles de utilizar,³² mucho más que el proteccionismo *clásico*. No obstante, hay que hacer hincapié en sus características más visibles que, curiosamente, muchos interpretan como las grandes ventajas si se les compara con el proteccionismo *arancelario*:

✓ Debido a la forma en que son creadas, interpretadas, condicionadas y aplicadas, la mayor parte de las veces se dice que este tipo de herramientas están ligadas a intereses ó consideraciones demasiado particulares por parte del país que las impone.

³⁰ Aunque hay que aclarar una situación respecto a que el neoproteccionismo es igual a BNA, dado que una variante precisamente de ese nuevo proteccionismo es disfrazarlo de proteccionismo clásico, sobre todo cuando se habla de *comercio administrado*, una modalidad que ciertamente se encuentra en la línea que divide al proteccionismo cuantitativo y al cualitativo, idea que fue aplicada en la pasada década de los años 70 por parte de EEUU contra los automóviles japoneses, a través de las llamadas *restricciones voluntarias y negociadas a las exportaciones*.

³¹ Se considera que las causas que dieron pie al auge del neoproteccionismo “se encuentran en la reacción de obreros y empresarios afectados por nuevas importaciones que comenzaron a fluir de países anteriormente relegados del comercio. Estos sectores afectados presionaron políticamente a sus gobiernos pidiendo mayor protección. La aparición de nuevos controles a los flujos de comercio internacional permitidos por el derecho internacional dotó a los gobernantes de los mecanismos necesarios para atender las presiones de sus ciudadanos sin violar –al menos en las formas– las prohibiciones establecidas”, García Moreno, “El neoproteccionismo...”, *op. Cit.*, p. 507.

³² La facilidad radica en que *la imaginación* se convierte en el arquitecto de estas medidas lo que las hace demasiado sencillas de crear, la situación empero, es complicada para quienes deben lidiar con ellas, pues los economistas señalan acertadamente que “un arancel es un arancel. Pero es difícil manejar las barreras no arancelarias. Con frecuencia se suscitan sospechas de que su mano invisible estrangula el comercio. Los detractores de Japón abundan en alegatos tan difíciles de refutar como fáciles de hacer de que las invisibles barreras japonesas cierran el paso a las importaciones, frustrando el acceso de otras naciones al mercado y anulando sus derechos comerciales”, Bhagwati, *Obstáculos...*, *op. Cit.*, p. 22.

- ✓ Persiguen los mismos objetivos que el proteccionismo clásico.³³
- ✓ Su creación y puesta en práctica, aparentemente está sujeta a la obligatoriedad de la parte acusadora de sustentarla en argumentos creíbles y comprobables, y a la *demonstración* de que efectivamente, sólo a través de la aplicación de políticas de este corte, logrará eliminarse el daño que, al menos hipotéticamente, está causando un producto comercializado por una empresa ó país de una forma poco clara, creíble o *legal*.
- ✓ Aparentemente defienden a los sectores productivos, pues dicen combatir el *comercio desleal* de otros miembros de la sociedad internacional.
- ✓ Lo dicho previamente refleja claramente que la parte que las enarbola posee un margen de discrecionalidad demasiado amplio.

Por lo anterior, cabe destacar que evidentemente quien tiene una ventaja enorme al momento de llevar a la práctica una medida neoproteccionista, es la parte *acusadora*, de ahí que sean muy usadas por las potencias comerciales.

Respecto al tema de la legalidad e ilegalidad ya aludido, se acepta que

(...) seguir las reglas de la competencia internacional constituye la llamada práctica *leal* del comercio. El alterarlas de manera artificial por cualquier medio será por lo contrario *desleal* y provocará ante su evidencia, una reacción en contra que, a su vez, constituye todo un capítulo de la teoría del comercio internacional, conformado por medidas tendientes a restablecer o encausar su competitividad original o natural.³⁴

³³ Por ello cabe decir que ambos están inspirados en una misma *idea fundamental*: "(pues) el control del comercio exterior es un arma decisiva de política económica para lograr el desarrollo armónico de la economía de un país", Jean-Marcel Jeanneney, *Un nuevo proteccionismo*, Madrid, Blume Ediciones, 1980, p. 11.

³⁴ Óscar Cruz Barney, *Las reformas a la Ley de Comercio Exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping: un primer acercamiento*, México, Porrúa, 2003, p. 5.

Sobre este asunto puede agregarse que "dichas prácticas son actos realizados por una o varias empresas, que llevan a cabo procedimientos que tienen por objeto deformar, impedir o restringir la competencia en el comercio internacional. La competencia consiste en la violación de los principios de corrección que caracterizan y presiden las relaciones comerciales internacionales, limitando así el comercio. El propósito de estas prácticas es que los exportadores compitan con los productores del país que importa las mercancías, con una ventaja artificial en el precio, provocando serios problemas a los productores nacionales, que ante la imposibilidad de bajar sus precios para estar en iguales

Es decir, en la mayoría de los casos, las barreras no arancelarias están sujetas a las consideraciones del país que las impone. Su legalidad es puesta en tela de juicio dado que su imposición no siempre es creíble, defendible ó demostrable. Los argumentos que se esgrimen para su establecimiento son discutibles, por no decir que en muchas ocasiones son infundados.

Por ello, contradictoriamente, estas medidas se han convertido en parte del problema que supuestamente pretendían o pretenden resolver y que es la razón de ser de su creación: se dice con frecuencia que su formulación se orienta hacia el combate de prácticas comerciales poco o nada leales, ejercidas por diversos países del mundo, sin embargo, su utilización tan discrecional, incluso arbitraria, muchas veces las ha convertido precisamente en un herramienta poco clara y leal que sirve a los fines de la política comercial externa de los países que gustan de utilizarlas, como son los PI.

Esta última aseveración que para algunos resulta refutable, no lo es tanto, simplemente porque debe recordarse que si algún Estado se atreve a comerciar deslealmente o a utilizar a voluntad algún tipo de medida restrictiva de comercio, debe estar preparado para las represalias, en otras palabras, debe tener el poder suficiente como para inhibir o atenuar los efectos de las reacciones de los socios, de quienes puede esperar que también pongan en práctica una política *espejo* a fin de reducir los efectos negativos producidos por su política comercial agresiva y más que eso, desleal. ¿Quiénes están en esta privilegiada posición? Las economías con amplios recursos de poder: las grandes potencias comerciales como EEUU, Japón, la UE, e incluso algunos ya comienzan a hablar de China como parte de este *club*. De ahí que prevalezca la impresión de que son estos gobiernos quienes hacen del neoproteccionismo parte de su estrategia comercial, ya que pueden soportar mucho mejor que una nación en desarrollo o menos desarrollada, los efectos secundarios derivados de su aplicación.

Por ello, todas estas nuevas medidas son catalogadas automáticamente como parte del *neoproteccionismo* que es concebido como:

circunstancias, no les queda otro remedio que apartarse del mercado”, Ver Dora García Fernández, “¿Qué es el *dumping*?”, en *Revista Iuris Tandum. Revista de la Facultad de Derecho*, Año X, No. 6, México, Universidad Anáhuac, primavera-verano de 1995, p. 78.

(un) conjunto de nuevas prácticas comerciales restrictivas, públicas y privadas, que están substituyendo a los principios de *no discriminación*, multilateralismo y libertad de comercio en los intercambios internacionales.

Es evidente que la pérdida de importancia de los aranceles como instrumento proteccionista ha sido una de las causas principales de que los países industriales los estén reemplazando por métodos no arancelarios contrarios a las reglas del (...) *GATT*, ahora (...) *OMC* que debido a su opacidad o falta de transparencia no pueden ser fácilmente identificados ni cabalmente cuantificados, como tampoco sus consecuencias sobre el comercio nacional y mundial.³⁵

La situación descrita es preocupante para los PMD, pues en gran medida dependen del comercio internacional para allegarse recursos indispensables para el desarrollo, sin embargo, este objetivo nacional se frustra en tanto se reconoce que

(...) el recurso a las BNA se ha intensificado en los últimos años, a pesar de ser una nueva forma de proteccionismo contraria a la liberalización del comercio, que pesa sobre la eficacia económica y la prosperidad al penalizar finalmente al consumidor del país que las impone con precios más altos, y que puede inducir a los socios comerciales afectados a tomar medidas de retorsión.³⁶

Medidas de retorsión que, hay que subrayar, en la realidad no tienen el mismo impacto cuando son impuestas por las grandes potencias, que las que pueden o son capaces de poner en marcha los PED o los PMD.³⁷ Por ello, las críticas ante las nuevas

³⁵ Hernández- Vela, *Diccionario...*, op. Cit., Tomo II, p. 722.

³⁶ *Ídem*.

³⁷ En este caso, la desigualdad de poder que caracteriza a las naciones débiles del mundo opera en contra de su capacidad de hacer valer sus derechos y ampararse en medidas reconocidas jurídicamente para sancionar a sus pares más fuertes. Son diversos los argumentos que a primera vista impiden que los PMD puedan aplicar medidas de retorsión: en principio, si los PMD invocan estas medidas, puede suceder que la nación sancionada, si es más poderosa, reaccione en el mismo sentido, con una contramedida ó castigo que afecte al que la impuso en primer lugar. Por otro lado, si un país emplea alguna sanción, puede ser motivo en un futuro, de sanciones similares, ya no por uno, sino por otros países, sean éstos débiles o no. Y finalmente a primera vista, resalta el temor de los PMD de ser afectados por medidas de retorsión derivadas de las sanciones que en primer lugar llevaron a cabo contra sus socios, cuando dependen en buena medida de la relación que llevan a cabo con uno o dos de ellos y éstos son más fuertes. Este sería el caso de México que, en vista de su dependencia comercial

formas del proteccionismo no son pocas, entendidas como prácticas poco o nada leales como podrá comprobarse. Todo ello indica claramente que el libre comercio no sale bien librado y que cada una de estas políticas pone en entredicho su validez y defensa por parte de los PI, pese a los múltiples intentos que hacen por mantener vigente entre los PED, la creencia de que sus planteamientos acerca del libre comercio son menos perniciosos que otras políticas como la sustitución de importaciones o incluso el proteccionismo mismo.

1.2.- Aceptación de las prácticas desleales comerciales internacionales más usadas actualmente por las potencias.

Son numerosas y diversas las prácticas desleales³⁸ que en nuestros días pueden usarse contra el comercio internacional, sobre todo si se considera que “(...) existen ciertas actividades que pueden ubicarse en una franja intermedia por lo que puede hablarse de tres categorías de prácticas: *leales*, *restrictivas* y *desleales* del comercio internacional. Las prácticas más comunes de carácter *desleal* son las que afectan al precio de venta del producto, de ahí que se las ubique dentro de la teoría general de precios por tratarse de una discriminación de los mismos; (dicho lo anterior, es claro que...) las prácticas desleales más típicas y comunes son el *dumping* y los *subsidios* o estímulos otorgados por un gobierno para impulsar la exportación. En tales casos se

externa respecto a Estados Unidos, ciertamente no desea imponer sanción alguna a dicha nación, pues una medida de retorsión en respuesta a esta hipotética actitud mexicana, por su clara vulnerabilidad, afectaría evidentemente en mayor grado a México que a EEUU, debido a la relación totalmente asimétrica que guarda con su socio norteamericano, producto de la reducida diversificación comercial que los mexicanos tienen si se les compara con los amplios márgenes de maniobra estadounidenses, mismos que son resultado tanto de los numerosos vínculos comerciales que mantienen con la mayoría de los países del mundo, como de la menor importancia que el comercio internacional guarda en relación con el PIB del país.

³⁸ Desde las *invisibles barreras japonesas*, la imposición unilateral de barreras sanitarias y fitosanitarias; los acuerdos de ordenación de mercados, los obstáculos técnicos, los castigos por el poco o nulo respeto de los derechos laborales en otros países, las cuotas, etcétera. Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal o precio de mercado en condiciones normales en el país de origen, u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional del mismo producto o bien del producto similar, debiendo existir una relación causal entre la práctica desleal o el daño causado, *Cfr. Cruz, Las reformas..., op. Cit., p. 7.*

busca equilibrar la situación y de ahí que se apliquen *derechos antidumping o impuestos compensatorios o cuotas compensatorias*".³⁹

No obstante, sin duda éstas no son medidas recientes, pues "López-Jurado señala que las primeras referencias a la práctica del *dumping* pueden ubicarse en la obra de Adam Smith que en 1776 publicó su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* en donde 'critica la práctica estatal de conceder primas a la exportación y de estimular las exportaciones mediante el establecimiento de precios inferiores a los practicados en el mercado interno' ".⁴⁰

Puede suponerse que, de modo general, estas medidas son aplicadas por las potencias contra países en desarrollo y menos desarrollados, sin embargo, éstos también pueden echar mano de ellas. Aunque, en general, no adoptan esta posición como una iniciativa propia, sino como una medida reactiva ante una situación en tal sentido. Para muestra es ilustrativo el caso de EEUU cuando aún no se consolidaba como gran potencia y era débil, y se hacían referencias al hecho de que

(...) desde hace más de ciento cincuenta años se han presentado casos de prácticas desleales, como el de Gran Bretaña que dio lugar a que en 1816 Estados Unidos creara un arancel típicamente proteccionista para evitar el *dumping* del que era objeto, desde entonces, los casos *dumping* se han multiplicado rápidamente, sobre todo en los últimos treinta años.⁴¹

Esto parecería positivo, pues se interpretaría que los PMD tienen la posibilidad de poner en marcha todas estas medidas para equilibrar sus vulnerabilidades cuando se tienen que enfrentar en el terreno comercial a los PI, pero esto no es totalmente cierto. Para entender mejor esta situación es necesario aclarar los conceptos de

³⁹ Óscar Cruz Barney, *Solución de controversias y 'antidumping' en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, UNAM/IIJ/Editorial Porrúa, 2002, p. 27.

⁴⁰ Carmen López-Jurado Romero de la Cruz, *El control jurisdiccional de la actividad comunitaria en materia de dumping y de subvención*, Granada, Universidad de Granada, Junta de Andalucía, 1993, p. 17, citado por Cruz, *Solución...*, *op. Cit.*, p. 27.

Este argumento demuestra incluso que puede hacerse una división temporal más en este asunto, de modo que en este trabajo se están exponiendo los alcances de una política que podría denominarse como *proteccionismo clásico moderno ó contemporáneo*.

⁴¹ *Ídem*.

dumping y subsidios que son las principales prácticas desleales en el comercio internacional, mismas que se abordarán a continuación.

1.2.1.- Discriminación de precios (dumping y antidumping).

Lo que se conoce como *dumping*, es sencillamente la también llamada *discriminación internacional de precios*, de modo que ambos términos son utilizados indistintamente. En principio, se asume que el dumping es un “(...) término anglosajón con el que se designa la práctica desleal de comercio internacional de discriminación de precios”.⁴²

Pero esta definición queda incompleta si no se hace referencia al término entendiéndolo como una

(...) práctica desleal de comercio internacional que consiste en la venta en los mercados extranjeros de grandes cantidades de algunos productos, generalmente provenientes de depósitos o reservas de diversos tipos, a precios inferiores a su costo de producción o, al menos, al que tienen en el mercado nacional del propio país de origen.

Esta medida tiene comúnmente el propósito de elevar bruscamente la oferta internacional de dichos productos, muy por encima de la demanda, y con ello abatir sensiblemente su precio en el mercado mundial, lo que es proporcionalmente resentido por los países exportadores tradicionales de los mismos.

Además, una vez cumplidos sus objetivos, el país actuante reconstituye sus depósitos o existencias de esas materias a un precio sumamente reducido.

Asimismo, en casos de precios diferenciales se puede considerar discriminación de precios cuando el precio de las mercancías ofrecidas a la venta en un mercado extranjero es inferior al del mismo producto en el mercado de un tercer país.⁴³

⁴² Hernández-Vela, *Diccionario...*, op. Cit., Tomo I, p. 417.

⁴³ *Ibidem*, Tomo I, pp. 413-414. Debe agregarse que con base en la Ley de Comercio Exterior (en México se entiende que existe esta situación cuando se introducen mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal. El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable

Ahora bien, hay que subrayar que el término más utilizado es el de *dumping* que proviene del

(...) gerundio del verbo inglés *to dump* o arrojar fuera, descargar con violencia o vaciar de golpe entendemos la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones, en el mercado doméstico (de origen) que provoca o amenaza causar un daño a la industria igual o similar del país de concurrencia, o impide el establecimiento de la misma.⁴⁴

Empero la definición más amplia, concreta y multilateralmente aceptada es la que se recoge en el *Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* conocido comúnmente como *Acuerdo Antidumping*, que en su Artículo 2.1 señala que

(...) un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación

de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales.

Sin embargo, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal, en orden sucesivo: I. El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio podrá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo, o II. El valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.

Se entiende por operaciones comerciales normales las aquellas que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes.

⁴⁴ Cruz, *Las reformas...*, op. Cit., pp. 7-8.

adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.⁴⁵

Ahora bien, hay que señalar que existen varias formas de practicar y clasificar al *dumping*. En primer lugar está el llamado

(...) *dumping esporádico* (que) es “una discriminación ocasional de precios por parte de un productor que tiene un excedente ocasional debido a una sobreproducción... para evitar estropear el mercado doméstico, el productor vende el excedente ocasional a los compradores extranjeros a precios reducidos”.⁴⁶

En segundo término, debe añadirse que

(...) el *dumping esporádico* se da principalmente cuando una empresa tiene excedentes de producción que quiere eliminar. Entonces los vende al exterior a precios inferiores a los del mercado interno, pero sólo hasta que hubo colocado el exceso de existencias. Esta clase de dumping es considerada la menos dañina de todas, ya que beneficia por un tiempo a los consumidores del país que importa y no suele ocasionar daños importantes a la industria del lugar.⁴⁷

Por otro lado, existe una modalidad calificada de *ofensiva* ó *agresiva* llamada

⁴⁵ Organización Mundial de Comercio (OMC), *Textos jurídicos de la OMC: "Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994"*, consultado en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm, OMC, Ginebra, 15 de febrero de 2008, 4:00 pm, p. 159.

⁴⁶ Marta Rodríguez Fernández, *Los derechos antidumping en el derecho comunitario*, Valladolid, Lex Nova, 1999, p. 32, citado por Cruz, *Las reformas...*, *op. Cit.*, p. 8.

⁴⁷ Baldinelli, “La protección...”, *op. Cit.*, p. 27. Las cursivas son mías.

(...) *dumping intermitente* o también denominado *depredador* o *rapaz* (que) tiene lugar cuando un productor, “en un esfuerzo por eliminar competidores y ganar el control del mercado extranjero, de manera deliberada vende en el exterior a un precio reducido por un breve tiempo... así, el *dumping* predador es solamente una discriminación temporal de precios y el principal objetivo del productor es maximizar las ganancias a largo plazo una vez obtenido su poder de monopolio, aún cuando ello pueda implicar pérdidas a corto plazo.⁴⁸

(Por lo dicho, queda claro que el...) *dumping rapaz* resulta de vender los productos a precios inferiores a su valor normal con el propósito de eliminar a los competidores en el mercado que se quiere conquistar, alcanzándose así el monopolio. Para efectuar esta maniobra la firma inicialmente suele perder dinero, pero luego, cuando la quiebra de sus competidores la deja en condiciones de fijar precios, puede resarcirse con creces. En casos así se benefician los consumidores al comienzo del proceso, pero luego deben pagar más que cuando había industria local.⁴⁹

Aunque respecto a éste resulta imperioso subrayar que en especial el

(...) *dumping depredatorio* se caracteriza por impedir que se desarrolle alguna actividad productiva en el país al que se importa, o por desalojar la competencia de otros exportadores para apoderarse del mercado.⁵⁰

En tercer sitio se encuentra el

(...) *dumping continuo* o *persistente* se presenta cuando el fabricante vende de manera sistemática un producto a un precio inferior en un mercado que en otro.⁵¹

⁴⁸ Rodríguez, p. 31, citado en Cruz, *Las reformas...*, op. Cit., p. 9.

⁴⁹ Baldinelli, “La protección...”, op. Cit., p. 27. Las cursivas son mías. Este tipo de táctica recuerda claramente la estrategia desplegada por John Davison Rockefeller contra sus competidores a fin de conformar la corporación monopolística más importante de su tiempo, la Standard Oil.

⁵⁰ García, “¿Qué es...?”, op. Cit., p. 80.

⁵¹ Cruz, *Las reformas...*, op. Cit., p. 9.

(...) cuando los gastos de transporte son muy elevados, o si existen aranceles u otros trámites de importación que complican y encarecen el movimiento internacional de las mercaderías, se hace presente la posibilidad de vender a precios diferenciados, y así tiene origen el *dumping persistente*, el más frecuente de todos, y preocupante cuando la diferencia de precios es tan grande que afecta a la industria con la que compite.⁵²

Haciendo un balance de los tipos mencionados⁵³ se sostiene que

(...) de éstos, se considera realmente dañino al *intermitente*, pues en él se da el propósito rapaz o predatorio para eliminar o impedir la competencia en el mercado afectado y en los otros dos no existe el elemento subjetivo que justifique la medida de respuesta.⁵⁴

De lo dicho anteriormente cabe destacar tres características del dumping:

(es clara su existencia por...) el daño provocado al productor nacional del país al que se importan las mercancías, y, (por) el precio discriminatorio en el país de origen de la mercancía importada. (Aunque es todavía más importante la característica que lo distingue de otras prácticas desleales, pues es un hecho innegable que es...) realizado por las empresas, que consiste en la venta de mercancías a precios por debajo del valor normal, de productos idénticos o similares, con el propósito de desplazar o causar daño a los demás competidores.⁵⁵

⁵² Baldinelli, "La protección...", *op. Cit.*, p. 27. Las cursivas son mías.

⁵³ Hay otros tipos que no son citados en el trabajo, pero que algunos autores rescatan, como el dumping de transportes y fletes, el dumping defensivo o pasivo, el dumping directo, el dumping directo u oblicuo, el dumping social, el dumping abierto, el dumping encubierto y el dumping inverso. Si desea hacerse una revisión de los mismos, se recomienda ver el trabajo de García, "¿Qué es...?", *op. Cit.*, pp. 81-81; así como el de José Tavares de Araujo, Carlos Macario y Karsten Steinfatt, *Antidumping in the Americas*, Santiago, ONU/CEPAL, 2001, 33 pp.

⁵⁴ Cruz, *Las reformas...*, *op. Cit.*, p. 9.

⁵⁵ García, "¿Qué es...?", *op. Cit.*, p. 79.

Sin embargo cabría analizar un tipo de dumping que no es mencionado frecuentemente y casi nunca es estudiado: se puede definir como *dumping involuntario*. Este ocurre cuando un gobierno deprecia su moneda frente a las divisas internacionales,⁵⁶ lo que provoca que los productos de sus empresas exportadoras se abaraten frente a bienes similares de otras naciones, a causa de la diferencia en el valor de la moneda, de ahí que sean preferidas en los mercados internacionales, pues las economías con monedas fuertes entonces encaran el problema de que sus exportaciones se encarecen. Así, la devaluación plantea mayor competitividad en el sector exportador.

No obstante, esta situación es adversa para aquellos que devalúan, debido a que el mercado internacional no hace distinción entre dumping *voluntario* e *involuntario*, este último derivado de una política que a todas luces muchas veces está más allá del control, voluntad ó deseo de los gobiernos. Empero, los mercados afectados imponen medidas *antidumping* (AD) para sancionar lo que se denomina como *competencia desleal* que, si bien puede ser calificada así en los términos más estrictos, finalmente tendría que idearse un mecanismo para que dichas contramedidas incluyan en su ponderación, el hecho de que no siempre se planea usar este tipo de dumping con el fin expreso de afectar a los competidores, pues es claro que algunos exportadores venden sus productos en los mercados internacionales con toda la intención de afectar a la competencia, en tanto la devaluación no está pensada en estos términos, considerando que conlleva mayores pérdidas⁵⁷ para quienes lo tienen que hacer, que las ventajas que

⁵⁶ Que en muchos casos como los de AL frecuentemente se toma como eje de referencia el dólar de EEUU.

⁵⁷ Por ejemplo, los inversionistas desconfían de un mercado que no es estable, de modo que las devaluaciones *ahuyentan* las inversiones. Otra situación que no es extraña de mencionar, es que ante estas situaciones, los capitales que se ubican en las bolsas de valores, salen *despavoridos* dejando literalmente a las naciones sin fondos para enfrentar este problema. Ante esto los países deben solicitar créditos internacionales, pero estos conllevan ciertos condicionamientos que afectan social, laboral y económicamente a la mayor parte de la sociedad del país *devaluador*. Así pues el nivel de afectación para los países que se ven orillados a devaluar es mucho más grande que las posibles ganancias que pueden obtener de dicho dumping. Finalmente el factor más adverso es la mala reputación internacional generada por la poca confiabilidad. El balance es que la devaluación deja más saldos negativos que positivos en términos de ganancia.

podrían obtener por ingresos *extras*⁵⁸ debido a la *competitividad coyuntural* que adquieren las exportaciones.

1.2.2.- Subvenciones (subsidios y cuotas compensatorias).

Otra práctica desleal o medida neoproteccionista ampliamente usada en el comercio internacional a partir del declive relativo del *proteccionismo clásico*, es la asignación arbitraria de subvenciones, definida por algunos analistas como una

Práctica desleal de comercio internacional, caracterizada por el otorgamiento directo o indirecto, por medio de una dependencia gubernamental, de alguna o algunas de las diversas formas de estímulos, incentivos, primas u otras ayudas, a los productores, transformadores o comercializadores de algunos productos, con el fin de exportarlos a precios más bajos que otros países y, sobre todo, que los de los mercados internos de los países importadores.

(De acuerdo con la...) Ley de Comercio Exterior, México (considera que...) la subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

Por su parte el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT, del 15 de diciembre de 1993, que expresa el acuerdo para instaurar en su lugar la OMC, define tres categorías de subvenciones:

- 1.- *Prohibidas*: las supeditadas a los resultados de exportación o al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados.
- 2.- *Recurribles*: las que producen efectos perjudiciales demostrables para los intereses de otros países miembros.

⁵⁸ Situación debatible, pues en cuanto los países perciben que alguno de sus pares está *dumpando* sus productos, ellos asumen medidas para contrarrestar los efectos de dichas ventajas, de modo que los ingresos *extras* tienen que asumir los costos de sanciones *extras* anulando así la supuesta ganancia.

3.- *No recurribles*: entre las que se incluyen (estipulando algunas limitaciones) las que se otorgan con destino a la investigación industrial y a actividades de desarrollo precompetitivas o a regiones desfavorecidas.⁵⁹

Debe aclararse que las subvenciones son sinónimo de subsidios, de modo que se usan indiscriminadamente. En la definición previa se expone además una idea respecto a cómo pueden ser clasificadas, otros señalamientos apuntan que

(...) en cuanto a los *subsidios* o *subvenciones*, éstos pueden ser *compensatorios* o *puros*. Los *compensatorios* son aquellos que sirven para colocar al exportador nacional en posición competitiva cuando la causa de su posición inadecuada sea una carga fiscal interna; en cambio los *puros* buscan conferir a los beneficiados una posición de ventaja en comparación con sus competidores extranjeros. Las *subvenciones* pueden ser desde una entrega en numerario hasta la devolución de impuestos a través de certificados, bonos especiales o inclusive tipos de cambio múltiples que se reflejan en un beneficio especial para el exportador.⁶⁰

Así cabe destacar que independientemente de que esta política desleal pueda ser planteada a partir de argumentos neoproteccionistas, tiene como resultado la aplicación de ciertas medidas que se traducen en beneficios cuantitativos, es decir, son medidas que pueden evaluarse en términos arancelarios, en un ejemplo sencillo se puede pensar que, incluso el pago del alquiler de una bodega dado a los productores de maíz en determinado país es una subvención que puede ser calificada como de tipo neoproteccionista, en el balance es una práctica desleal, pero el ahorro que representa para dichos productores puede medirse en costos, es decir en términos cuantitativos. Este sería un buen punto de partida para tratar de eliminar por lo menos estas prácticas de las relaciones comerciales internacionales.

Ahora bien, este tema en particular es muy difícil de tratar, pues las subvenciones comprenden un *abanico* demasiado grande como para poder establecer

⁵⁹ Hernández-Vela, *Diccionario...*, *op. Cit.*, Tomo II, p. 1152.

⁶⁰ Cruz, *Las reformas...*, *op. Cit.*, p. 10.

un plan de acción general encaminado a eliminarlas en conjunto, por ello, lo recomendable es que el trato sea específico, por sectores, rubros, temas, formas, etc., pues pueden ir desde el pago de la renta de una bodega para ciertos productores, como ya se mencionó, hasta capacitación gratuita impartida por especialistas para elevar la productividad, créditos otorgados en condiciones sumamente favorables, garantías sobre los precios de los productos en el mercado internacional, etc.

Dicho lo anterior, cabe señalar que el rasgo distintivo entre la discriminación de precios y las subvenciones es que éstas últimas son asignaciones del gobierno, en tanto aquella, como se puntualizó oportunamente, es un recurso utilizado principalmente por las empresas, aunque ello no implica que el Estado forzosamente quede fuera de su diseño y aplicación, puesto que podría ocurrir que un gobierno otorgue un subsidio o subvención “X” que se manifieste a través del dumping de una empresa exportadora.

Volviendo a los subsidios, son etiquetados como una forma de competencia desleal, pues “(...) las subvenciones gubernamentales (...) llevan al abaratamiento artificial de los precios de un producto y también implican un daño a la industria doméstica que compite en desventaja: son una distorsión inducida por los gobiernos en el funcionamiento de los mercados”.⁶¹

Debido a la amplia gama de posibilidades que pueden ser entendidas como subvención, es que resulta complicado intentar definir una clasificación puntual y exacta de los subsidios, en contraste con lo que ocurre en el caso de la discriminación de precios. Sin embargo, para el caso agrícola que es en el que este estudio se centrará, debe mencionarse la existencia del llamado *semáforo* o las *cajas* que ofrece cierta *tipificación de subsidios* para que los países puedan usarlos a nivel multilateral, si bien también se establecieron algunas reglas que deberían ser observadas, aunque al respecto hay serias dudas. Pero ¿a qué se refiere el mencionado *semáforo*? Es sencillo, solamente hay que recordar que

(...) durante las conversaciones sobre comercio mundial de la Ronda Uruguay, los negociadores europeos y estadounidenses redujeron el debate sobre la

⁶¹ García Moreno, “El neoproteccionismo...”, *op. Cit.*, p. 515.

liberalización del comercio agrario a un juego semántico. Habiendo acordado en principio reducir los subsidios, pasaron después a cambiar la definición de subsidios para poder seguir haciendo lo de siempre. Se desarrollaron dos estrategias especialmente imaginativas con los coloridos encabezamientos de “Caja azul” y “Caja verde”. Bajo el acuerdo de la “Caja azul”, los países pueden proporcionar pagos directos ilimitados a los agricultores, siempre que vayan ligados a los programas para “limitar la producción”. Uno de estos programas es el llamado “dejar aparte”, bajo el cual la UE proporciona apoyo económico a los agricultores, a condición de que dejen sin cultivar cierta parte de la tierra. Los pagos de la “caja verde” incluyen los subsidios dados por razones ambientales, seguros y una variedad de medidas adicionales.⁶²

Lo anterior es una prueba de que el neoproteccionismo es utilizado por las potencias agrícolas del mundo en detrimento de los PED. Así pues, estas *distinciones* hechas *a la medida* de las necesidades de las naciones más fuertes llevan a una pregunta inevitable, dado que es evidente que lo que señala la OMC se *adecua* a los *deseos* de *ciertos poderosos actores*, ¿cuál es entonces la definición de subsidio?

(...) la respuesta (...) es simple: cuando lo dicen los países desarrollados. El problema que hoy enfrentan los (PED) es que los (PI) han transferido su apoyo hacia áreas de subsidios escasamente cubiertas por las normas de la OMC, las mismas normas que fueron diseñadas bajo la fuerte influencia de la (UE y EEUU).

⁶² OXFAM, *Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*, Barcelona, OXFAM/Intermón, 2002, p. 113. Respecto al mismo asunto, la FAO agrega que: “(...) Las políticas que no tuvieran efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o los tuvieran en grado mínimo, quedaban exentas de los compromisos de reducción (y podían incluso ser ampliadas) y excluidas de la MGA (Medida global de la ayuda). Estas políticas, conocidas como medidas del ‘compartimento verde’ no debían entrañar el sostenimiento de los precios al productor y debían aplicarse por medio de programas financiados con fondos públicos que no implicasen transferencias de los consumidores. La lista de políticas específicas exentas era muy larga e incluía los servicios generales, las existencias con fines de seguridad alimentaria, la ayuda alimentaria interna y determinados pagos directos a los productores. Además, las denominadas medidas del ‘compartimento azul’ establecían una exención referida a los pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción, siempre que se cumplieran ciertas condiciones”, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2005. “Comercio agrícola y pobreza: ¿puede el comercio obrar a favor de los pobres?”*, Roma, FAO, Colección FAO Agricultura No. 36, noviembre de 2005, p. 32.

El Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre agricultura, negociado principalmente entre la (UE y EEUU), introdujo tres categorías de subsidios. Los subsidios de la 'caja ámbar' están sujetos a todos los recortes de la ayuda acordados en la OMC; se permiten los subsidios de la 'caja verde', los que se consideran 'no distorsionadores'. Entre ambos están los subsidios de la 'caja azul', los cuales están exentos de recortes si se consideran vinculados con tierras que están dejando de ser cultivadas y que fueron introducidos por insistencia de la (UE) a fin de dar cabida a las reformas de la (PAC). Conforme a esta política, la idoneidad para recibir pagos directos está condicionada a que los productores dejen de cultivar una cierta proporción de sus tenencias.

¿En qué radica la importancia de estas diferencias? En que el marco de la OMC ejerce una disciplina débil o casi nula precisamente sobre las formas de apoyo hacia las cuales los gobiernos de los países desarrollados dirigen hoy los subsidios agrícolas. En 2001 (el último año para el cual se dispone de notificaciones de la OMC), Estados Unidos gastó US\$ 50.000 millones en pagos conforme a la 'caja verde', tres veces su gasto en pagos conforme a la 'caja ámbar' (como puede observarse en el siguiente cuadro).⁶³

Cuadro 1

Los subsidios de las potencias: al margen de las normas de la OMC.

US\$, 2001/2002 (miles de millones)	Unión Europea	Estados Unidos
Caja ámbar	44,3	14,4
Máximo caja ámbar permitido según normas de la OMC	75,7	19,1

⁶³ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe sobre Desarrollo Humano 2005. La cooperación internacional ante una encrucijada: ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual*, España, PNUD/Mundi Prensa, 2005, p. 151. Respecto al tema, se recomienda revisar los trabajos de Verónica Silva, *El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 23, 2001, 76 pp.; y de Miguel Izam y Valérie Onffroy de Vèrèz, *El sector agrícola en la integración económica regional: experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 8, septiembre de 2000, 50 pp.

Caja azul	26,7	0,0
Caja verde.	23,3	50,7

Fuente: OMC, 2005.⁶⁴

Así pues, no es extraño que las preocupaciones respecto al tema sean la constante en las relaciones económicas. Y aunque tanto el tema del dumping como los subsidios son tratados desde distintos ángulos, no resultan extraños los señalamientos que indican que

(...) el uso de cuotas y acuerdos de restricción voluntaria está declinando. Ésa es la buena noticia. La mala es que las medidas *anti-dumping* han proliferado de manera alarmante. Los analistas acotan que el recurso a las medidas *anti-dumping* es preferido a las salvaguardas sobre todo en aras de satisfacer las peticiones de grupos empresariales e industriales que desarrollan poderosos *lobbies* para proteger sus intereses frente a la competencia extranjera. Para el FMI, el uso creciente de medidas *anti-dumping* es muy peligroso debido a que los países en desarrollo y en transición muy bien podrían imitar a los países industrializados, imponiendo este tipo de medidas a sus socios comerciales. Hay indicios de que esto está ocurriendo: en el TLCAN (...), buena parte de las controversias que han sido llevadas al mecanismo para la solución de las disputas comerciales tiene que ver con la aplicación de medidas *anti-dumping* por parte de México, EUA y Canadá. Lamentablemente en la Ronda Uruguay no se creó un mecanismo para erradicar las prácticas *anti-dumping* y a ello hay que añadir el hecho de que las prácticas *anti-dumping* son muy complejas y carecen de transparencia por lo que *de facto* en muchos casos son un mecanismo para encubrir acciones proteccionistas.⁶⁵

⁶⁴ Tomado de PNUD, *IDH 2005...*, op. Cit., p. 151.

⁶⁵ María Cristina Rosas, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, UNAM/IEC/Miguel Ángel Porrúa, 1999, pp. 73-74.

Dicho lo cual, retomando la idea de hacer un pequeño balance tanto del Anti Dumping (AD) como de las cuotas compensatorias (CC) y su uso por potencias como EEUU, resulta que éstos

(...) contribuyen a restringir el comercio en forma significativa. Entre 1980 y 1994 como el 40% de las demandas de AD (y 1/3ª parte de las demandas de CC), dieron por resultado la imposición de cuotas en contra de los competidores extranjeros; otro 20-25% de las demandas AD/CC concluyeron en convenios de arreglo que incluían restricciones voluntarias a la exportación o aumentos negociados de precios. En general, casi el 60% de las solicitudes AD/CC resultaron en restricciones comerciales (cuotas o arreglos). Las cuotas AD han promediado un 30% *ad valorem* y han alcanzado hasta un 200% *ad valorem*. El monto de las cuotas compensatorias es impresionantemente similar. Las CC han promediado el 15% *ad valorem* y han llegado (a) alcanzar más del 300% *ad valorem*. Si tomamos en consideración que (el) arancel de importación promedio de los EUA es de menos del 4%, es obvio que un caso de AD o de CC puede sustancialmente reducir el comercio –y en algunos casos eliminar a determinado país del mercado de las importaciones.⁶⁶

No sorprenden estos resultados si se toma en cuenta que el AD y las CC son preferidas sobre otras medidas, como las cláusulas de salvaguarda, debido a que ésta por ejemplo, solo puede ser esgrimida una vez y por cierto tiempo, en cambio la determinación de AD y CC puede repetirse una y otra vez. Además proliferan las cuotas AD más que las CC debido a que, como ya se señaló, los subsidios son otorgados por los gobiernos y pueden ser de la más diversa índole. Ahí radica el problema: para el denunciante de dicha situación resulta más difícil demostrar que cierto gobierno otorga algún tipo de subvención. Cuando la ayuda asignada por los gobiernos se hace en una cantidad monetaria conocida, es más sencillo determinar las CC que deberán

⁶⁶ Thomas J. Prusa, "Panorama general del impacto de las leyes estadounidenses de prácticas desleales de comercio internacional", en Leycegui, Beatriz, Robson, William B. P., y Stein, S. Dhalia, (Coordinadores), *Comercio a golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN*, México, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)/Miguel Ángel Porrúa, 1997, p. 235.

imponerse para contrarrestarlas, pero cuando se hace por ejemplo, eximiendo al productor del cobro de ciertos impuestos o prestando bodegas para almacenar los productos, es más difícil precisar el valor del subsidio. De ahí que el anti-dumping tenga preeminencia sobre las medidas anti-subsidios,⁶⁷ pues además es más fácil argumentar una práctica desleal por parte de un sector o de una empresa de un país, y aprovechando la interpretación que economías como la de EEUU le dan al término de *práctica desleal*, eso simplifica más la tarea, aunque ello tenga consecuencias serias para los PED y PMD como los de AL, que han sido acusados en no pocas ocasiones, de prácticas de este tipo.

Ahora bien, dado que tanto el proteccionismo como el neoproteccionismo son erigidos, de una u otra forma, para salvaguardar *el comercio justo* y la *seguridad jurídica*, habría que revisar qué se ha hecho para eliminar el uso de dichas medidas.

1.3.- Las negociaciones sobre prácticas proteccionistas en el seno del GATT-OMC: ¿avances para los PED?

Tanto el GATT como su sucesora la OMC han tenido como tarea fundamental la erradicación de barreras arancelarias (BA) ó del *proteccionismo clásico*, como de barreras no arancelarias (BNA) ó *neoproteccionistas*. Sin embargo, es difícil evaluar el grado de éxito que las instituciones tuvieron a la hora de negociar dichos temas, sobre todo considerando que históricamente ha existido una asimetría abismal entre el poder de negociación de las potencias y el del resto de los países.

Lo anterior es importante considerando que en no pocas ocasiones, estas organizaciones multilaterales han tenido que ceder ante las presiones de las potencias sobre ellas, coacción en aras de garantizar sus objetivos nacionales. Por ejemplo, durante la primera etapa en la historia del GATT (1948-1955), fueron frecuentes las concesiones de derogaciones de las obligaciones de las Partes Contratantes, sobre

⁶⁷ Al balance hecho podrían agregarse algunas cifras más recientes que destacan que “desde 1999 y hasta agosto de 2004 se iniciaron en Estados Unidos más de trescientas investigaciones antidumping. Si a esto le sumamos que entre 1990 y 1999 se habían tramitado más de novecientas investigaciones, podemos concluir que en los últimos años la utilización de este mecanismo ha aumentado drásticamente”, Gabriel Ibarra Pardo, “El Tratado de Libre Comercio. Aspectos jurídicos generales”, en *Revista Latinoamericana de Derecho. “Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)”*, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, p. 122.

todo de las más fuertes y, para algunos analistas, fue especialmente significativa la concedida en 1955 a Estados Unidos respecto a una ley de mejora a la agricultura, además de que en esa misma etapa, la negociación del comercio agropecuario estuvo ausente de las pláticas comerciales.⁶⁸ Además el espíritu de libre comercio en el GATT, no se opacó solamente por este hecho, sino por algunos otros que incluso podrían calificarse como retrocesos, pues en su seno se negoció el primero de los Acuerdos de “ordenación” comercial, el referente a los textiles como algodón, y comienzan a extenderse las barreras no arancelarias, hecho éste último que finalmente lo llevó a su colapso y desaparición.

Así pues ha prevalecido una sensación de frustración ante los magros avances que en el seno del GATT-OMC se han logrado en aras de eliminar las BA y BNA que existen. La esencia de los Acuerdos que inciden sobre el sector agrícola a primera vista reporta un escenario alentador, sin embargo, en el fondo algunas de las cláusulas de dichos documentos pueden ser interpretadas discrecionalmente por las potencias, las cuales, al hallar cualquier vacío jurídico, no dudan en utilizarlo en su beneficio convirtiendo un documento en contra del neoproteccionismo, en la justificación para crear y esgrimir nuevas reglas, leyes y procedimientos neoproteccionistas que dañan no sólo los intereses de los países más vulnerables de la sociedad internacional, sino que progresivamente corroen y debilitan las bases de la cooperación internacional en materia comercial.

Además no puede dejarse de lado el hecho de que generalmente han sido mayores las concesiones hechas por los PED y PMD hacia los intereses y sectores que desean negociar las potencias comerciales. En los tiempos del GATT el avance en materia industrial fue uno de los grandes éxitos que se apuntó la institución, pero no ocurrió lo mismo con el sector agrícola. Hoy han pasado más de 15 años desde el nacimiento de la OMC, y ahora las metas de los PI apuntan hacia la liberalización del sector servicios, las compras gubernamentales o la propiedad intelectual, y desafortunadamente después de varias Rondas de liberalización en el GATT y numerosas reuniones, declaraciones, estudios y análisis e incluso una nueva Ronda –

⁶⁸ Cfr. Miguel Ángel Díaz Mier, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Síntesis, 1996, p. 34-35.

supuestamente orientada al desarrollo—, en la OMC se sigue discutiendo la agricultura, que es un tema de interés estratégico para los países en desarrollo, en él se centran muchas de las metas e intereses de dichas naciones y precisamente es el que históricamente reporta menos avances, de este modo quedaría en duda si es que con las negociaciones se han conseguido progresos significativos para los intereses de los países más vulnerables del orbe.

Así pues, con estos antecedentes hay que tomar con cuidado los progresos alcanzados en las negociaciones multilaterales al amparo de la OMC y antes de declarar una victoria en pro de los objetivos de los PED, habrá que verificar qué tan consistentes son tales éxitos en pro del comercio efectivo y leal.

1.3.1.- Alcances de los Acuerdos Antidumping (AAD) y de Subvenciones (AS): el neoproteccionismo y la agricultura.

El Acuerdo Antidumping (AAD) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (AS) de la OMC son calificados como instrumentos en contra del proteccionismo y neoproteccionismo de las potencias comerciales, no obstante, en ocasiones el optimismo es opacado por la realidad, pues desafortunadamente estos acuerdos son instrumentos imperfectos cuyas deficiencias son aprovechadas por los PI para aplicar BA y BNA a discreción, en detrimento de los PED.

En principio, el AAD es calificado como un medio para contrarrestar a la discriminación de precios. Esta política ya aludida, es conocida también como leyes, medidas o cuotas *antidumping*, pues existen reglas multilaterales y también nacionales enfocadas a erradicarlas. Su estudio es importante debido a que se dice que “(...) las medidas *anti-dumping* (están proliferando) de manera alarmante”.⁶⁹

Las causas de este fenómeno se encuentran en el hecho de que

(...) quienes buscan protección contra la competencia extranjera utilizan cada vez más nuevas herramientas. Las principales son las leyes antidumping (AD) y las de

⁶⁹ Naheed Kirmani, “An Overview of Recent Trade Policy Developments”, en Chorng-Huey Wong y Naheed Kirmani, (eds), *Trade Policy Issues*, IMF, Washington, 1997, p. 18, citado por María Cristina Rosas, *México y la... op. Cit.*, p. 73.

cuotas compensatorias (CC), leyes encaminadas a proteger los intereses nacionales de las prácticas “desleales” de la competencia extranjera.⁷⁰

Por ese motivo, es menester indicar que

(...) las leyes AD surgen como respuesta a la práctica de los productores extranjeros de vender su mercancía en el mercado interno a precios que parecen ser artificialmente bajos –ya sea porque en realidad son más bajos que los precios de productos idénticos o de productos similares en el mercado interno, o porque son más bajos que el costo de producción. Desde un punto de vista económico, tales prácticas representan una *amenaza de depredación*: el esfuerzo realizado por un productor, o por varios actuando concertadamente, para disminuir los precios en medida suficiente para eliminar la competencia. De tener éxito, tal esfuerzo podría abrirle la puerta a futuros rendimientos monopolistas. A nivel nacional, un gobierno que se preocupe por este tipo de práctica puede imponer sanciones financieras, utilizar políticas antimonopolistas para acabar con un productor rapaz en potencia, o regular los precios o el volumen en la industria para evitar que tengan éxito prácticas de depredación. A nivel internacional, la solución radica en imponer cuotas AD o bien lograr que los proveedores extranjeros se comprometan a elevar sus precios o disminuir los volúmenes con el fin de proteger a los productores nacionales de la presión por depredación.⁷¹

Es decir, ciertamente las medidas que combaten la discriminación de precios, están delineadas en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 ya citado que es uno de los documentos oficiales de la OMC⁷², mejor conocido como *Acuerdo Antidumping*, donde en 18 Artículos y dos anexos se definen las reglas para su

⁷⁰ William Robson, Dhalia Stein, y Rafael Fernández de Castro, “Características del problema. Panorama general sobre controversias comerciales en América del Norte”, en Leycegui, Robson, y Stein, *Comercio...*, *op. Cit.*, p. 13.

⁷¹ *Ibidem*, pp. 13-14. Las cursivas son mías.

⁷² En la OMC, tanto el dumping como el antidumping se ventilan a la luz de las disposiciones contenidas en el “Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”, OMC, Ginebra, 1994, pp. 159-184.

determinación, instancias competentes, las medidas en consecuencia, etc., todo con el fin de regular esta importante rama del comercio internacional, dado que

(...) su objetivo principal es el de evitar que las prácticas *antidumping* constituyan un obstáculo al comercio internacional, estableciendo que dichas prácticas sólo pueden aplicarse contra el *dumping* cuando éste cause, amenace causar daño a un sector de la producción existente, o retrase sensiblemente la creación de la industria en tal sector.⁷³

Es decir, el AAD establece reglas para la determinación y aplicación de medidas para contrarrestar los efectos de la discriminación de precios por parte de algún Estado, empero, la tendencia ha sido a abusar del mismo, y los países están tentados a usarlo indiscriminadamente, amparándose en acusaciones de dumping contra sus pares, lo que sin duda constituye una equivocada pero conveniente interpretación de parte de quien lo aplica, usándolo sobre todo para proteger los intereses empresariales nacionales, hecho que desvirtúa los fines originales de estas medidas contra la discriminación de precios.⁷⁴

Esta afirmación puede ser ejemplificada con la potencia más importante del orbe, EEUU, donde su uso tiene lejanos antecedentes⁷⁵, si bien solo recientemente es que ha recurrido más tanto al AD como a las CC para regular su comercio internacional, ya que las cifras demuestran que

(...) de 1897 a 1930 se aplicaron 12 veces; de 1930 a 1939, 34 veces. En las últimas décadas la conducta de Estados Unidos ilustra el crecimiento acelerado de

⁷³ Jorge Witker y Laura Hernández, *Régimen jurídico del comercio exterior de México*, México, UNAM/IIJ, 2002, p. 107.

⁷⁴ Por ello se ha arraigado la idea de que “la legislación antidumping y contra los subsidios (ofrece) una excelente excusa para interferirlas, con lo que estos procedimientos son usados abiertamente como una herramienta proteccionista. La técnica consiste en hostigar con investigaciones y sanciones a las importaciones provenientes de los países que no aceptan limitar sus exportaciones mediante ‘acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones’ o ‘acuerdos de comercialización ordenada’. La experiencia ha demostrado que el sistema funciona al punto que han resultado anulados una parte de los beneficiosos efectos que sobre el comercio internacional debieron haber tenido las rebajas de aranceles acordadas durante las negociaciones del GATT”, Baldinelli, “La protección...”, *op. Cit.*, p. 28.

⁷⁵ La primera legislación de este tipo en EEUU entró en vigor en 1921, en contraste, hay que recordar que las actividades del GATT iniciaron casi 30 años después.

los derechos compensatorios y los derechos *antidumping*: de 1970 a 1974 sólo impuso 11 veces derechos compensatorios a países extranjeros, en tanto que de 1975 a 1979 fueron 104, y de 1980 a 1985, 171.⁷⁶

La conclusión inicial de este balance es que, ante la imposibilidad de usar las barreras clásicas, aumenta el uso de barreras más discrecionales. En otras palabras, a mayor competitividad y apertura comercial, mayor proteccionismo. En el caso de EEUU es claro que su deseo es atenuar las desventajas de sus sectores productivos frente a la eficiente competitividad de otros países. De ahí que actualmente

(...) las leyes AD y de CC son los dos estatutos comerciales más importantes de los Estados Unidos. Al revisar los patrones de demandas, se pone en evidencia el hecho de que *estas dos leyes son las armas principales en el arsenal del comercio de EUA*. Debe considerarse que desde 1980, las empresas *americanas* han impuesto más demandas bajo la legislación de antidumping, que bajo otros ordenamientos comerciales de importancia: más de 700 peticiones AD han sido registradas en contra de más de 50 países. La ley de CC, ocupa un distante segundo lugar con aproximadamente 400 casos registrados desde 1980. En contraste, durante los últimos 15 años, sólo ha habido 25 demandas en materia de salvaguardas y sólo unas cuantas investigaciones bajo la Sección 301.⁷⁷

Si bien se dice que estas medidas han sido utilizadas contra todo tipo de sectores –como bienes con bajo valor agregado, agrícolas y de alta tecnología–; contra PI y contra PED-PMD, debe aclararse que al menos en el sector agrícola, puede esperarse que el efecto sea mayor para éstos últimos, los países más débiles, porque muchas veces éstos carecen de una base amplia de productos de exportación, e incluso son mono exportadores de materias primas, es decir, su futuro está ligado inevitablemente al sector básico, por lo que es claro que dependen, a veces de manera abrumadora, de los ingresos por ventas internacionales de bienes de este tipo. Así el

⁷⁶ García Moreno, “El neoproteccionismo...”, *op. Cit.*, p. 515.

⁷⁷ Prusa, Thomas J., “Panorama...”, *op. Cit.*, p. 234. Las cursivas son mías.

impacto de las políticas comerciales restrictivas sobre ellos es mayor que el sufrido por aquellas economías con una plataforma exportadora más diversificada o que el producido en Estados que pueden compensar las pérdidas con ventas de mercancías de mayor valor agregado, y que incluso, si es necesario, pueden imponer sus propias medidas AD o CC contra terceros y así intentar nivelar las pérdidas que les estén produciendo las políticas de este tipo que impongan otros gobiernos. Así pues, todo lo dicho explica por qué estas medidas son de especial interés de los gobiernos latinoamericanos, pues como se verá más adelante, en esta región la agricultura desempeña un papel de gran peso en la economía, por lo que las reglas para obstaculizar su comercialización entrañan una importancia nodal para el presente y futuro de esas sociedades.

Ahora bien, en cuanto a los subsidios, se regulan de conformidad con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, el cual, en su artículo 1 señala que esta práctica desleal se manifiesta cuando:

a) 1) haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominada en el presente Acuerdo “gobierno), es decir:

I) cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);

II) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);

III) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios –que no sean de infraestructura general– o compre bienes;

IV) cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos I) a III) *supra* que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos;

O

- a) 2) cuando haya una forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994; y
- b) con ello se otorgue un beneficio.⁷⁸

Sobre el particular sólo queda reafirmar lo ya dicho previamente: las cláusulas que conforman al Acuerdo sobre Subvenciones de la OMC conllevan inconvenientes que en no pocas ocasiones dificultan e incluso imposibilitan el trabajo de los países en desarrollo en la comprobación de la concesión de subsidios gubernamentales por parte de las potencias. Hay que considerar que los márgenes de poder de algunos PED y PMD son tan reducidos que, incluso les resulta imposible mantener embajadas o representaciones comerciales en el exterior, y la OMC no es la excepción a tal situación. El nivel de vida en Europa (donde se halla la sede de la OMC) es tan caro que para países tan pobres como muchos de los africanos, mantener una delegación comercial ante la organización constituye un gasto insostenible, tanto como cuando hay que demostrar la existencia de contribuciones financieras de carácter público orientadas hacia el beneficio de las empresas, y en detrimento de los competidores oriundos de tierras extranjeras.

Y es que en este caso, el AS está lejos de ser el mecanismo idóneo para erradicar las subvenciones gubernamentales, considerando que el Artículo 2.2 del mismo, señala que, toda investigación debe estar *debidamente fundamentada en pruebas positivas*. La dificultad para PED estriba no solamente en la carencia de recursos, muchas veces también están privados del personal especializado que conozca y domine los contenidos de la legislación internacional, y así es imposible llevar a cabo una indagación formal que verifique la posibilidad de que un gobierno ha concedido recursos públicos hacia el beneficio del sector privado.

⁷⁸ Organización Mundial de Comercio (OMC), *Textos jurídicos de la OMC*: "Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias", consultado en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm, OMC, Ginebra, 22 de febrero de 2009, 2:00 pm, p. 245, empero en una nota al pie en la misma página se señala que "De conformidad con las disposiciones del artículo XVI del GATT de 1994 (nota al artículo XVI), y las disposiciones de los anexos I a III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, a favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en cuantías que no excedan de los totales adecuados o abonados".

Además, igual que otras tantas figuras, procesos y mecanismos de la OMC, la poca celeridad es una característica predominante que ayuda muy poco a que el AS sea una herramienta útil en la supresión del neoproteccionismo.

Al respecto, cabe destacar que esa falta de prontitud es clara, pues por ejemplo el Artículo 4.1. del AS señala que, “cuando un Miembro tenga razones para creer que otro Miembro concede o mantiene una subvención prohibida, el primero podrá pedir al segundo la celebración de consultas”, el problema es que para entonces, el acusador al menos ya debió haber realizado una pre-indagación, pues según el Artículo 4.2. “en las solicitudes de celebración de consultas al amparo del párrafo 1 figurará una relación de las pruebas de que se disponga respecto de la existencia y la naturaleza de la subvención de que se trate”, y las cosas no terminan allí, si después de 30 días de consultas no se obtienen los resultados deseados, entonces se procederá a presentar el caso al Órgano de Solución de Controversias. El proceso posterior presenta los mismos rasgos de poca prontitud.

Ante esta desafortunada realidad, es ineludible exponer la siguiente interrogante: ¿qué ocurre mientras el proceso se desarrolla? Si al terminar el proceso de Solución de Controversias (que dura meses ó años considerando que todo puede rebatirse) resulta que existía la subvención por parte del acusado, ¿cómo se garantiza la satisfacción de los daños causados? Porque en ocasiones estas políticas pueden causar el desmantelamiento total o parcial de todo un sector productivo en un país con pocos márgenes de maniobra, que no puede resistir los embates de tal subsidio o una práctica desleal,⁷⁹ este es un tema pendiente que muestra que igual que el AAD, el AS adolece de los mecanismos de compensación idóneos en respuesta a las necesidades de la mayoría de los miembros de la OMC, que son precisamente PED y PMD, pues no existe un órgano o procedimiento que pueda forzar, por ejemplo a las potencias, a saldar sus cuentas, como podrá constatarse más adelante.

⁷⁹ Aquí por ejemplo puede recordarse que el argumento ecológico usado por EEUU en contra de la flota atunera mexicana, ha causado que gran parte de la misma se haya desmantelado o colapsado ante la incapacidad de combatir justificaciones falaces por parte de los estadounidenses, aunado al escaso apoyo mexicano para eliminar este problema precisamente por lo que ya se indicó: la vulnerabilidad y asimetría frente al poderoso socio comercial provoca que el gobierno mexicano evite todo tipo de fricciones con su socio principal para apartarse de la posibilidad de iniciar un conflicto más amplio y complejo.

1.3.2.- El Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSFS) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC): sus vínculos con el sector agrícola.

Del mismo modo que los dos Acuerdos citados anteriormente, tanto el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSFS) como el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC) aprobados como documentos básicos del comercio internacional avalados por la OMC, contienen cláusulas que tienen influencia sobre el sector agrícola.

Respecto al AMSFS es importante destacar en principio que tiene incidencia sobre la producción de bienes cuyo uso esté destinado hacia humanos, animales o vegetales, por lo tanto sus alcances abarcan el sector agrícola internacional y los productos derivados del mismo, de ahí que su estudio sea trascendental.

Por lo que se refiere a la seguridad sanitaria y fitosanitaria, la esencia de este acuerdo de la OMC apunta en el sentido siguiente:

Los Miembros tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger y preservar la salud y vida de personas, animales y vegetales y sólo pueden ser aplicadas por estos motivos, siempre que no sean incompatibles con las disposiciones multilaterales y estén basadas en pruebas científicas. Éstas no deben ser aplicadas de modo discriminatorio para evitar que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional.

Las medidas deberán basarse en recomendaciones internacionales cuando las haya y, en particular, deben tomar en consideración lo estipulado por la Comisión del Codex Alimentarius (CCA) y la Organización Mundial de Salud Animal (OIE, por ser las siglas de su antecesora, la Oficina Internacional de Epizootias), y en las organizaciones internacionales y regionales que operan en el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) y en aras de mantener la armonización mundial en tal sentido. Por ésta última razón, los miembros deberán reconocer el concepto de “equivalencia” entendiéndolo como reglas diseñadas por otros miembros u organismos mundiales, aún cuando difieran de las propias siempre y cuando demuestren objetiva y científicamente que sirven al mismo fin.

Así pues, los gobiernos pueden establecer o mantener medidas con un nivel mayor de protección sanitaria o fitosanitaria al multilateralmente acordado, pero siempre bajo justificaciones científicas. Asimismo deberán evaluar los riesgos que encaran bajo los esquemas adoptados por organizaciones internacionales dedicadas a ello. Además tienen la obligación de fomentar la cooperación mundial celebrando consultas con sus pares y si es posible, concretar acuerdos para reconocer lineamientos armonizados, ya que no debe perderse de vista que se exige que su uso impacte lo menos posible los intercambios comerciales.⁸⁰

Todo lo anterior guarda una enorme importancia porque no son pocos los casos en los que, amparándose en este marco legal, EEUU ha utilizado los conceptos del AMSFS a su conveniencia y de modo un tanto arbitrario. Entre los hechos más recientes pueden contarse las acusaciones contra el chile, jitomate y cebollas mexicanos por estar “contaminados” con la bacteria que causa la salmonelosis, pero cuya base científica dista mucho de las reglas de la OMC de la cual EEUU es parte.

Los detalles de los casos citados se darán posteriormente, su mención en este momento se justifica debido a que, precisamente por razones de “seguridad sanitaria y fitosanitaria” pueden utilizarse los acuerdos internacionales encaminados a prevenir el neoproteccionismo, precisamente como la justificación para usarlos como *armas de defensa comercial*, en este caso contra bienes agrícolas pues, como se indicó anteriormente, las BNA se sirven del ingenio pseudojurídico y pseudocientífico del país que las diseña no para proteger la vida de personas, animales o plantas, sino para salvaguardar ciertos intereses como se demostrará más adelante.

Ahora bien, por lo que respecta al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, la OMC reconoce que sus miembros deben utilizar las normas y sistemas internacionales para mejorar la producción y facilitar el comercio. Para ello, es imprescindible que aseguren que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase, embalaje, marcado, etiquetado y procedimientos de evaluación no originen obstáculos innecesarios al comercio internacional. Asimismo dichas reglas se vinculan con el campo de acción del AMSFS que es la vida en general, a condición de

⁸⁰ Cfr., OMC, *Textos jurídicos de la OMC*: “Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias”, consultado en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm, OMC, Ginebra, 22 de febrero de 2009, págs. 79-83.

que no se apliquen como un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional.

El AOTC también estipula que los gobiernos pueden emplear reglas para garantizar su seguridad y que, por tal motivo, incluso debe fomentarse la transferencia de tecnología para mejorar la normalización considerando que los PED pueden hallar dificultades en la elaboración y la aplicación de reglas técnicas, normas y procedimientos haciendo que el avance sea más complicado.

Evidentemente los productos agropecuarios e industriales quedan bajo la autoridad del AOTC, y todos los miembros deben garantizar el trato nacional a cualquier bien de otro país. Además en teoría tiene la responsabilidad de evitar que se elaboren, adopten o apliquen reglamentos técnicos que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. A tal fin, se exige que los reglamentos técnicos *no restrinjan el comercio más de lo necesario* para alcanzar objetivos legítimos, reconociéndose como tales la seguridad nacional; la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud, seguridad y vida humana, animal o vegetal, o del medio ambiente.

El Acuerdo contempla que, para establecer una regla debe considerarse: la posesión y disponibilidad de información científica y técnica, la tecnología de elaboración conexa o los usos finales a que se destinen los productos. Cuando existan normas internacionales pertinentes o su formulación definitiva sea inminente, deben utilizarse como base sus reglamentos técnicos. Asimismo señala que se reconocerán los formulados por las organizaciones internacionales pertinentes para facilitar la armonización. Del mismo modo y por el mismo objetivo, deberán aceptarse como equivalentes los reglamentos de otros miembros que cumplan adecuadamente con las metas perseguidas por dicho miembro.

Además decreta que, para elaborar, adoptar o aplicar un reglamento técnico que repercuta sobre el comercio, el gobierno que pretenda poner en marcha tal regulación debe explicar la causa que lo originó para evitar que se conforme como una medida neoproteccionista.

Ahora bien, en caso de no existir una norma internacional pertinente o en que el contenido de un reglamento técnico en proyecto no esté en conformidad con el de las normas internacionales, y siempre que éste pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros países, quien lo diseña tiene la obligación de: darlo a conocer con suficiente tiempo de antelación a las partes interesadas; notificar cuáles serán los productos abarcados por el reglamento técnico en proyecto, indicar brevemente su objetivo y razón de ser; facilitar los detalles del mismo; y prever un plazo prudencial para que puedan formularse observaciones.⁸¹

Es claro pues que las implicaciones de las características de este Acuerdo ya señaladas, tienen un vínculo indiscutible con el neoproteccionismo agrícola como habrá oportunidad de ver, antes de ello era imprescindible destacar sus alcances, sobre todo las disposiciones que afectan el comercio agrícola.

Llama poderosamente la atención que, de manera similar a los otros reglamentos, motivos como la seguridad y vida de humanos, animales y plantas sirven de argumentos para esgrimirlo, por la misma razón cabe formular nuevamente la pregunta que se hizo respecto a los códigos anteriores: ¿quiénes y bajo qué justificaciones utilizan con mayor frecuencia estas reglas mundiales y a qué intereses obedecen?

Estos y otros cuestionamientos se examinarán a lo largo del trabajo, empero a primera vista destaca el hecho de que, las potencias utilizan estas herramientas con mayor frecuencia que los países en desarrollo o menos desarrollados, debido a que su capacidad de maniobra es mayor, es decir, pueden disponer de instrumentos de poder con los que no todos los Estados cuentan, lo que incluso hace posible que utilicen discrecionalmente medidas legales multilateralmente aceptadas, adaptándolas a las metas que buscan defender.

Así, con las normas descritas desafortunadamente puede constatarse que, si bien buscan erradicar las BNA, debido al ingenio y fuerza de las potencias éstas pueden quebrantarse y peor aún, ajustarse a sus caprichos convirtiéndolas en instrumentos a través de los cuales se diseñan, publican, administran y aplican reglas

⁸¹ Cfr., OMC, *Textos jurídicos de la OMC*: "Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio", consultado en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm, OMC, Ginebra, 22 de febrero de 2009, págs.: 131-134.

de nuevo cuño que entorpecen cada vez más el comercio agrícola internacional. Todo ello con el objetivo real, pero oculto, de salvaguardar intereses creados antes que verdaderamente abrazar la legislación mundial librecambista en esta esfera.

CAPITULO 2

El acuerdo GATT sobre agricultura ha sido presentado como un triunfo de los valores liberales y del mercado libre. Esta presentación representa muy erróneamente el producto. En efecto, el acuerdo de la Ronda Uruguay representa a lo que arribaron la UE y Estados Unidos sobre mecanismos a través de los cuales continuar financiando la producción excesiva y las subvenciones a las exportaciones.

Sin embargo, el nuevo régimen que será institucionalizado por la OMC marca una partida importante en un aspecto: que el derecho de los gobiernos a intervenir en los mercados estará gravemente restringido. En lo que tiene que ver con el resultado de la Ronda Uruguay restringe el uso de controles cuantitativos de las importaciones y las barreras arancelarias, y en mayor medida, que el uso de subvenciones. Esto reduce las opciones de política agrícola en muchos países en desarrollo más que en los países más ricos. De este modo, para los países en desarrollo en particular, esto significa una aceleración en el proceso de desreglamentación y liberalización de las importaciones ya iniciado en el contexto de los programas de ajuste estructural.

Kevin Watkins y Michael Windfuhr. Informe WWF Agricultura en la Ronda Uruguay.

La Ronda Uruguay (...) afectará adversamente las cuentas de importaciones agrícolas de todas las regiones de países en desarrollo y elevará las exportaciones en menor medida. Aparte de los precios más altos y los cambios de la participación en el mercado hacia países exportadores más eficientes, la Ronda (...) aumentará las cuentas de importación de alimentos debido a la reducción de los subsidios a las importaciones en esos productos, y llevará a una considerable caída del valor de los acuerdos de comercio preferencial (...) La Ronda solo representa una reducción parcial del proteccionismo en agricultura y, a pesar de sus efectos positivos, habrá un enlentecimiento en el crecimiento del comercio agrícola mundial hacia el año 2000, el cual constituirá una contrariedad para los países agrícolas exportadores...

FAO. El Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay.

2.- La negociación del sector agrícola en el GATT: ¿América Latina y EEUU socios o competidores?

Ciertamente los logros obtenidos como parte de la finalización de la Ronda Uruguay del hoy extinto GATT son bastante importantes para la materia tratada en este

trabajo. Como ya se observó en el capítulo previo, hacia el final del octavo y último cónclave comercial convocado por dicha institución multilateral pudo lograrse la concreción de instrumentos como el AAD, el AS, el AMSFS y el AOTC entre otros, sin olvidar la creación de su sucesora, la OMC. Los acuerdos citados reflejan el ambiente de cooperación que, a su vez, ocultaron el cansancio que existía en esos días, luego de haber atravesado por ocho largos años de pláticas en las que se produjeron algunos avances en las negociaciones a fin de agilizar y facilitar el intercambio comercial entre un creciente número de países miembros que eran parte del Acuerdo.

En el marco de lo dicho, es fundamental comenzar a adentrarse en la revisión de las conclusiones, efectos y consecuencias de las gestiones agrícolas en la citada reunión, a la vez que, es inaplazable examinar su desarrollo a través del tiempo, especialmente dentro de los límites de las reglas e instituciones gubernamentales internacionales donde el tema se había estado debatiendo. Existe por supuesto, un especial interés en el estudio del sector agrícola y las posturas, ideas, propuestas y políticas de esta actividad que están vinculadas a la estrategia comercial de ciertas economías cuya inclusión es indispensable para comprender el desarrollo del proteccionismo agrícola.

Así pues, las referencias a Estados Unidos y algunos de los países de América Latina son esenciales para entender el alcance del tema y cómo ha ido convirtiéndose en un conflicto que, indudable y progresivamente, se ha transformado en el eje conductor de la historia de las relaciones comerciales no sólo entre estos actores, pues éste controversial asunto ha cambiado hasta volverse el principal punto de debate entre unos pocos países desarrollados (PD) y un amplio número de PED; y si bien éstos últimos no pueden encasillarse en una sola categoría, considerando que aún entre ellos existen distintos grados de progreso económico,⁸² por lo menos comparten un especial

⁸² Tan sólo por mencionar un ejemplo, de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD ó UNDP por sus siglas en inglés) en 1998 el Ingreso anual per cápita en ALC oscilaba entre los US\$ 12,001 para Barbados que era el mejor para las economías de la zona y además se ubicaba en el lugar 30 del Índice de Desarrollo Humano (IDH); Argentina con US\$12,013 alcanzó el puesto 35; Chile con US\$ 8,787 en el sitio 38; México con US\$ 7,704 en el escaño 55; Brasil con US\$ 6,625 en el escalón 74; y finalmente los US\$ 1,386 de Haití que se hallaba en el peor puesto para un país americano (150) del IDH y era el único del continente que además estaba clasificado como de Bajo Desarrollo Humano, categoría que, con contadas excepciones, estaba dominada por países africanos. Cfr. UNDP, *Human Development Report 2000. Human Rights and Human Development*, New York, ONU/PNUD/Oxford University Press, 2000, pp. 157-160.

interés en la liberalización generalizada del sector agrícola, como podrá observarse posteriormente.

Por lo dicho hasta el momento puede decirse que, en cierto modo, existe una competencia entre PD por un lado y, países en desarrollo y menos desarrollados por otro, en torno al planteamiento de las propuestas más adecuadas para el libre comercio agrícola, pues en el terreno real –como habrá oportunidad de verificar–, el intercambio en esta esfera conlleva la existencia de diversos contrastes en la posesión y uso de recursos económicos y tecnológicos que cada gobierno tiene a su disposición, realidad esencial para comprender quienes son los principales actores que se disputan los mercados agrícolas, dando como resultado una *carrera en terrenos disímiles*. Este desencuentro tiene larga data, y los motivos para sostener posiciones diametralmente opuestas entre estos grupos de países, radican en el significado que esta actividad tiene en función de sus economías.

Desde luego que es imposible encasillar en un conjunto único a las razones que unos y otros tienen, incluso, entre los PI subyacen puntos de vista, intereses, políticas y alternativas de solución distintas que, finalmente, responden a motivaciones exclusivamente nacionales más que a móviles internacionales. En este punto cabe señalar que sería inocente pensar o sostener que los países en desarrollo anteponen las necesidades del mundo a las propias, no obstante, existe un marcado contraste entre las posturas de éstos últimos respecto a aquéllos y es que, sencillamente, el poder de una nación es la condicionante que permite o no salvaguardar de un mejor modo, los intereses de ciertos sectores económicos que, a la vez, son parte de los valores nacionales que deben cuidarse, especialmente hoy, ante los embates cada vez más brutales y constantes engendrados en el entorno internacional.

Así pues, sin duda el poder de cada país es determinante para afrontar los interminables retos que el entorno mundial presenta a cada economía, de este modo las respuestas, políticas y estrategias desplegadas por cada uno de ellos para la consecución de sus objetivos, no puede comprenderse sin medir su fuerza. Por ello, el poder, entendido como “la capacidad que tienen los sujetos de la *sociedad internacional* de lograr sus propósitos internos y externos, y la facultad de imponer su voluntad a los

demás para que faciliten y contribuyan a su cumplimiento”⁸³, desempeña un rol esencial para comprender el estado actual del tema agrícola, como se demostrará.

Esto es de una relevancia nodal al analizar la política comercial de potencias como EEUU, la UE y Japón, países donde el sector agrícola es estratégico por muchas razones. Empero, es evidente que las características económicas, tecnológicas, industriales, políticas y militares de estos gigantes, juegan un papel indiscutible cuando se les estudia minuciosamente a efectos de elaborar una comparación con naciones que tienen una menor capacidad de maniobra y, como resultado de dicho contraste, quedan expuestas las abismales diferencias que guardan frente a países como México, Chile, Argentina, Guatemala o República Dominicana, por mencionar algunos, cuya fuerza es incomparable con los recursos que poseen aquellos. Es imprescindible no perder esto de vista, ya que estas características de las potencias les ha permitido encarar más cómodamente las adversidades a las que se hacía referencia anteriormente, además deben tenerse presentes para comprender por qué han persistido las posiciones encontradas entre estadounidenses y latinoamericanos en muchas de las esferas de negociación comercial.

Así, los gobiernos que gozan de la potencia y voluntad para prevenir, o amenazar de forma contundente con una intervención –en esencia, militar–, y de ejercer su influencia y hegemonía sobre otros actores, a través de la injerencia económica, diplomática o ideológica, en cualquier lugar de la sociedad internacional, sin temer a la extensión del contrincante, puede impulsar de un mejor modo, sus intereses nacionales; por ello, los recursos con que cuentan son un elemento decisivo a la hora valorarlos frente a los de otros países. Los medios de mayor peso para medir la fuerza de un gobierno, se exponen en el siguiente cuadro:

⁸³ Hernández-Vela, *Diccionario...*, op. Cit., Tomo II, p. 927.

Cuadro 2. Los recursos del poder.

Tipo de recurso	Características
Geográfico	Territorio, recursos naturales, actividades económicas (ventajas comparativas naturales), ubicación, fronteras terrestres y marítimas.
Demográfico	Número de habitantes, distribución de la población (por edades y geográficamente), índice de crecimiento demográfico, esperanza de vida y mortalidad infantil.
Económico	Sistema económico, producto nacional bruto (PNB), distribución de las actividades económicas en la composición del PNB, distribución de la población por ocupación, distribución de la riqueza, productividad, comercio e inversión.
Tecnológico	Número de patentes generadas, <i>know-how</i> , capital humano (mano de obra especializada).
Militar	Fuerzas armadas activas y reservistas, tipo de armamento, eficiencia y liderazgo de las fuerzas armadas, presupuesto para la defensa, producción de armas, comercio de armas.
Político	Democracia entendida como distribución del poder político en el seno de la sociedad (papel del gobierno, partidos políticos, opinión pública, etc.), estabilidad, institucionalidad, cohesión y capacidad de acción colectiva, calidad diplomática (influencia en organismos internacionales), servicios de inteligencia. ⁸⁴

Cada uno de estos aspectos marca la diferencia entre el éxito y la frustración en la promoción y logro de objetivos comerciales en materia agrícola; ahora bien, llegado este punto, es menester adelantar que, la disputa que existe entre PI y PED a nivel

⁸⁴ Cuadro elaborado a partir del análisis de Jordi Palou, "El concepto de potencia media. Los casos de España y México", en *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, No. 26, Barcelona, Fundación CIDOB, 1993, pp. 8-9, tomado de María Cristina Rosas, *Australia y Canadá: ¿potencias medias o hegemonías frustradas? Una visión desde México*, México, UNAM/FCPYS/Qantas Airways Limited/Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá, 2002, p. 73.

mundial en renglones como el agrícola, también se manifiesta en el continente americano, ya que, estadounidenses y latinoamericanos al pertenecer a *distintas categorías* de economías, tienen visiones opuestas que quedan al descubierto en las pláticas para acordar el estado que debería guardar el sector en sus intercambios, de modo que este ha sido el punto donde las opiniones se han encontrado menos entrelazadas. De hecho, no sólo en el GATT-OMC ha distado mucho de ser el tema donde haya mayores convergencias en las posturas y políticas entre los involucrados, el problema se observa en negociaciones realizadas en otros niveles.

Resulta curioso observar que, a lo largo de los últimos 60 años, este asunto ha significado una serie de desencuentros entre latinoamericanos y estadounidenses, básicamente porque en la materia destaca el hecho de que, son competidores y es una constante la protección que buscan para el sector, si bien los motivos por los cuales intentan sostenerla distan de coincidir. Paralelamente a esos desacuerdos, en los últimos 15 años han proliferado numerosos Tratados de Libre Comercio y de Inversión que han llevado a estos actores a convertirse en socios, pero curiosamente en la esfera agrícola persiste la *vieja rivalidad* –como se detallará en el siguiente capítulo–.

Y es que desafortunadamente para la mayoría de los países americanos, este renglón es *sensible* y en algunos casos, *hipersensible*. Esta actividad entraña características complejas y heterogéneas en cada caso, lo que hace muy complicado poder etiquetarlos a todos bajo una misma óptica y a partir de ello elaborar un plan de acción que, una vez puesto en marcha, pudiera significar un esquema de solución a un problema común. Esto aún hoy, es una meta casi imposible de lograr.⁸⁵

⁸⁵ Pese a lo complejo que resulta generalizar sobre las causas particulares de cada economía para proteger la agricultura, deben señalarse las siguientes: los costes para los consumidores sirven para fortalecer y mantener al campesinado, lo cual es nodal en especial en tiempos electorales, así que esas “ganancias” se reflejan en la política. Otro argumento señala que hay mercados para los cuales la expansión de existencias nacionales de alimentos, puede tener un papel indiscutible.

Por si fuera poco, para las economías industriales donde la demanda de productos agrícolas es reducida, es vital mantener esas barreras. En vista de los elevados niveles de renta y de consumo de calorías de este grupo, el crecimiento del mercado depende del auge demográfico que, en varios casos, es lento. Al difundirse la prosperidad de “Occidente” ha cambiado la composición de la demanda: ha disminuido el consumo de cereales y ha crecido el de carne de vacuno, leche y azúcar.

Cabe agregar que en algunos países, el avance tecnológico adquirió una celeridad notoria. Muchos trabajadores se vieron obligados a abandonar la tierra cuando no se puso freno a las fuerzas del mercado. Tan solo la producción bruta por hombre-hora en la agricultura estadounidense se triplicó entre 1950 y mediados de los sesenta. La producción mundial de productos de las zonas templadas aumentó

Ahora bien, para comenzar a analizar las razones por las que Washington y América Latina se hallan frente a frente en las negociaciones agrícolas, cabe subrayar que hoy en día el comercio agrícola para los gobiernos de este continente asciende a unos US\$ 200 billones, que representan una cifra cercana al 30% del comercio agrícola mundial, empero sólo asciende al 9% del comercio total de la región. No obstante, constituye una fuente importante de empleo para la población económicamente activa y representa un alto porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) y de las exportaciones de algunos países.

Existen además otras importantes características y diferencias entre las naciones del continente. Por ejemplo, para las economías pequeñas –como la mayoría de las caribeñas– la agricultura conlleva un enorme peso y además, para estos casos, persiste una fuerte dependencia de los Acuerdos Preferenciales como el Acuerdo Generalizado de Preferencias (AGP o GSP por sus siglas en inglés) o los Acuerdos de Lomé⁸⁶.

mucho menos después de 1945: alrededor de un 50% en el caso de los cereales, carne de ovino y cordero y alrededor de un 100% en el de la remolacha azucarera.

Así, la protección de la agricultura en las economías industrializadas redujo la demanda de productos procedentes de las regiones especializadas en la producción agrícola. El nivel de protección existente en una variedad de mercancías y países iba desde el 20% hasta el 40%. Posiblemente estos *escudos* redujeron las exportaciones de los países menos desarrollados en más de 3.500 a 4.500 millones de dólares tan sólo hasta 1965.

⁸⁶ Los Acuerdos de Lomé regularon durante 25 años los vínculos comerciales y de cooperación entre la UE y los países ACP, Fueron ratificados por primera vez en febrero de 1975 en Lomé, Togo. La primera Convención de Lomé (ó Lomé I), que comenzó a operar en abril de 1976, tenía como finalidad proporcionar un marco para la cooperación entre la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) y los países subdesarrollados del área ACP, en particular las antiguas colonias británicas, holandesas y francesas. Incluía dos aspectos principales: uno de ellos posibilitaba que la mayoría de las exportaciones agrícolas y minerales de los países de ACP pudieran entrar en la CEE libres de impuestos (se acordó un acceso preferencial de productos como el azúcar y la carne de vacuno, basado en un sistema de cuotas, cuando competían con la agricultura de la CEE). Por otra parte, la Comunidad Europea se obligó a destinar 3.000 millones de ECUs (unidad monetaria de cuenta europea) para invertir en esos países en concepto de ayuda.

En Lomé II (vigente entre enero de 1981 y febrero de 1985) se decidió incrementar el volumen de la inversión y la ayuda hasta 5.500 millones de ECUs. Los compromisos comerciales de Lomé III entraron en vigor en marzo de 1985 y las ayudas hasta mayo de 1986, tratado que concluyó en 1990. La aportación que la CEE había acordado realizar ascendía esta vez a 8.500 millones. Finalmente Lomé IV fue firmado en diciembre de 1989 y sus disposiciones comerciales cubrieron el periodo comprendido entre los años 1990 y 1999. Los países ACP que participaron en este cuarto acuerdo fueron 70, frente a los primeros 46 países que firmaron Lomé I.

La aparición del mercado único europeo a finales de 1992 afectó al acceso preferencial que tenían los países ACP frente a la UE. Especialmente los países caribeños productores de plátano abogaron por la prolongación del acceso preferencial a los mercados tradicionales, encabezados por Gran Bretaña y Francia, pues temían que si éste no se mantenía, la UE se vería inundada de plátanos baratos procedentes de las plantaciones centroamericanas, lo que tendría efectos devastadores para varias economías del Caribe. Las negociaciones, llevadas a cabo en 1993, dieron como resultado que la UE

Cotonou⁸⁷ entre la UE y algunos de los países de África, el Caribe y el Pacífico (ó países ACP). Por otro lado, para países de tamaño mayor como Brasil y Argentina, la agricultura significa una gran oportunidad para su comercio exterior, por su alto grado de competitividad, de ahí que busquen su liberalización. Y finalmente para las grandes potencias como EEUU y Canadá, u otras extra-continetales como la UE y Japón, el asunto, más allá de lo económico, resulta sumamente espinoso por sus repercusiones políticas, tesis que habrá tiempo de analizar. Y como resultado de todo ello, la agricultura se convierte en un asunto estratégico para todos los gobiernos americanos, tanto en las negociaciones multilaterales como en las regionales.⁸⁸

Así pues, por sus características, los intereses que defienden, los mercados en los que desean colocar sus productos, las diferencias tecnológicas y económicas, y los medios y razones de protección del sector, de entrada, existe una confrontación entre EEUU y los países latinoamericanos en materia agrícola, por lo menos, desde hace más de dos décadas y, si bien podría argumentarse que los desacuerdos se remontan a la fundación del GATT, fue claro que las diferencias entre estas economías afloraron de modo expreso a lo largo de las últimas negociaciones comerciales en el seno de esa institución, conviene especificar por qué ocurrieron.

2.1.- El papel de la agricultura en el comercio internacional hasta 1995.

En no pocas ocasiones es sabido que la historia es escrita por los vencedores, y las negociaciones comerciales no han sido la excepción a la regla. Cuando terminó la II GM, EEUU era la principal nación económica y política en el orbe. A diferencia de

aceptase mantener las preferencias para los productores caribeños hasta febrero de 2000, cuando expiró Lomé IV.

⁸⁷ Luego de 25 años de relaciones comerciales entre la UE y los países ACP enmarcados por cuatro etapas de los Acuerdos de Lomé, en julio del año 2000 éstos fueron reemplazados por la firma en del Acuerdo de Cotonou efectuada en Benín. Este tratado comercial y de cooperación entre la UE –en ese momento con 15 miembros– y los 77 países ACP estará en vigencia hasta 2020, pero sus términos pueden ser revisados cada cinco años. El instrumento mantiene el acceso preferencial de los productores caribeños firmantes a los mercados de la UE, e incluye entre sus objetivos, lograr la estabilidad política e institucional de los estados ACP, el desarrollo de sus valores culturales, la mejora del medio ambiente y la reducción de la brecha entre países ricos y pobres. En el acuerdo se señala también que los futuros miembros de la UE se conviertan de inmediato en signatarios.

⁸⁸ Cfr. Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch y Géraldine Kutas, *Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations*, ITD/WP/SITI 03, Buenos Aires, BID/INTAL, 2003, p. 1-2.

tiempos previos, hacia 1945 la actitud proteccionista del país, en principio, parecía diferir bastante de la era en la que ésta había sido la política preferida de esta potencia y al parecer, existía un ambiente favorable hacia la adopción de mayores responsabilidades en la formulación de un esquema comercial que dejara atrás la desconfianza que, con sus posturas, los estadounidenses habían generado, teniendo esto como resultado no sólo el incremento de los obstáculos arancelarios en todo el mundo, también había sido un factor que llevó a los países a iniciar la Segunda Guerra Mundial. Aunque en aquellos momentos, nadie hubiera apostado que la futura organización no respondería a los intereses de la mayoría y sí, a los de un reducido grupo de economías encabezadas por la superpotencia.

Poco antes del fin de la II GM, EEUU y RU habían comenzado a delinear las bases del futuro sistema comercial, si bien los desencuentros no se hicieron esperar⁸⁹. Sin embargo, una vez salvadas estas dificultades, los arreglos anglo-estadounidenses sirvieron de base para que el Consejo Económico y Social de la ONU (ECOSOC por sus siglas en inglés) convocara a una Conferencia para dar vida a la ya citada OIC,⁹⁰ aunque, como es sabido, la institución nunca pudo ver la luz y su lugar fue ocupado por el GATT.⁹¹

⁸⁹ Las primeras negociaciones bilaterales se recogieron en la “Carta Atlántica” de 1941. Los desacuerdos más agrios entre ambos ocurrieron porque, mientras EEUU favorecía la no discriminación sin excepciones, los británicos querían continuar con su sistema de trato preferencial para las economías del Commonwealth; el otro punto en el que no coincidían, era que RU quería que se incluyeran normas que habrían permitido recurrir a obstáculos temporales a las importaciones. Al final, las dos partes convinieron en el marco de la propuesta de “Carta de una Organización Internacional de Comercio” que los sistemas de preferencias existentes, en una fecha determinada, fueran exceptuados de la regla general, pero que los miembros de la organización que se fundaría se comprometieran a no aumentar los márgenes existentes y a reducirlos a través de negociaciones, con el objetivo ulterior de eliminarlos totalmente.

⁹⁰ Dieciocho países se sumaron al Comité Preparatorio que celebró cuatro reuniones, de octubre de 1946 a marzo de 1948, para redactar la Carta de la OIC. La última reunión se celebró desde noviembre de 1947 hasta marzo de 1948 en La Habana (por ello también se le conoció como “Carta de La Habana”) y la Carta de la OIC fue firmada por 53 países. El documento constaba de 106 artículos y 16 anexos y no sólo abarcaba la política comercial, sino también acuerdos en materia de empleo y actividad económica, prácticas comerciales restrictivas y acuerdos intergubernamentales sobre productos básicos.

⁹¹ La Carta de la OIC tuvo que encarar la oposición mayoritaria en el Congreso estadounidense, pues varios grupos empresariales creían que el documento incluía temas que sólo guardaban una relación marginal con el comercio (por ejemplo, el empleo y las medidas antimonopolio). Otros tenían la impresión que sus disposiciones no conferían una protección adecuada a la inversión extranjera. A finales de 1950, el Presidente Truman decidió no someterla a la aprobación del Congreso, ello significó que la OIC había fenecido antes de nacer, aunque ello no implicaba la muerte del sistema multilateral de comercio.

Ahora bien, hay que decir que el GATT surgió como producto colateral de las negociaciones en torno a la Carta de la OIC. Inicialmente, fue pensado como un instrumento temporal que regiría hasta que aquélla fuera ratificada. Una vez que ésta entrara en vigor, la idea era que el GATT expirara automáticamente. El

Aparentemente ello constituye un gran éxito, pero no hay que olvidar que su objetivo general era reducir los principales obstáculos al comercio de esa época, es decir, su actividad prácticamente se centraba en combatir los aranceles y limitar el recurso a ciertos obstáculos al comercio, como los contingentes, si bien, los negociadores asumieron que sólo sería posible lograr reducciones arancelarias considerables si se aceptaba la inclusión de excepciones en la estructura de las normas comerciales. De ahí que en la institución figuraran varias cláusulas liberatorias y disposiciones sobre medidas especiales.⁹²

Además, no hay que olvidar que una de las piedras angulares del sistema del GATT era el principio de no discriminación o de la nación más favorecida (NMF) que, en pocas palabras, significa que cada uno de los signatarios del Acuerdo se compromete a conceder a todos y cada uno de los demás participantes, un trato igual y sin discriminaciones, en sus relaciones comerciales. Empero, una vez más, se permitieron varias excepciones a este principio, principalmente con el objeto de posibilitar la rápida reconstrucción de la Europa de posguerra y la continuación de los sistemas de preferencias existentes.⁹³ En comparación con la Carta de la OIC, los compromisos del GATT eran menos vinculantes y la cobertura de temas era mucho más limitada. No

carácter provisional del GATT también quedó reflejado en el hecho de que se denominó a los signatarios "partes contratantes" a fin de disipar cualquier preocupación en cuanto a que se hubiera establecido una organización internacional.

Empero, por las dificultades descritas, el GATT sirvió como "relleno" ante el fracaso ya mencionado. Fue firmado por 23 gobiernos (Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Checoslovaquia, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Nueva Zelandia, Noruega, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica) el 30 de octubre de 1947, durante una de las reuniones del Comité Preparatorio de la OIC celebrada en Ginebra, y entró en vigor el 1º de enero de 1948. El GATT contenía principalmente las disposiciones de política comercial de la Carta de la OIC, con ajustes formales menores.

⁹² Por ejemplo las medidas correctivas contra el dumping y las subvenciones (artículo VI), las excepciones relacionadas con la balanza de pagos (artículo XII) y las salvaguardias contra los aumentos bruscos de las importaciones (artículo XIX).

⁹³ Las excepciones más destacables al principio fueron: a) Los sistemas de preferencias congelados en 1947 en el momento de suscribirse el Acuerdo General; b) Las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras; c) Las excepciones ("Waivers") que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes; y c) Las concesiones que se otorgan los países en desarrollo; Ver Andrés Concha y Fernando Morales, "El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokio", en *Integración Latinoamericana*, Año 7, No. 69, Argentina, INTAL, 1982, pp. 61-74.

obstante, su flexibilidad y su carácter más especializado facilitaron la adopción y ratificación del GATT.⁹⁴

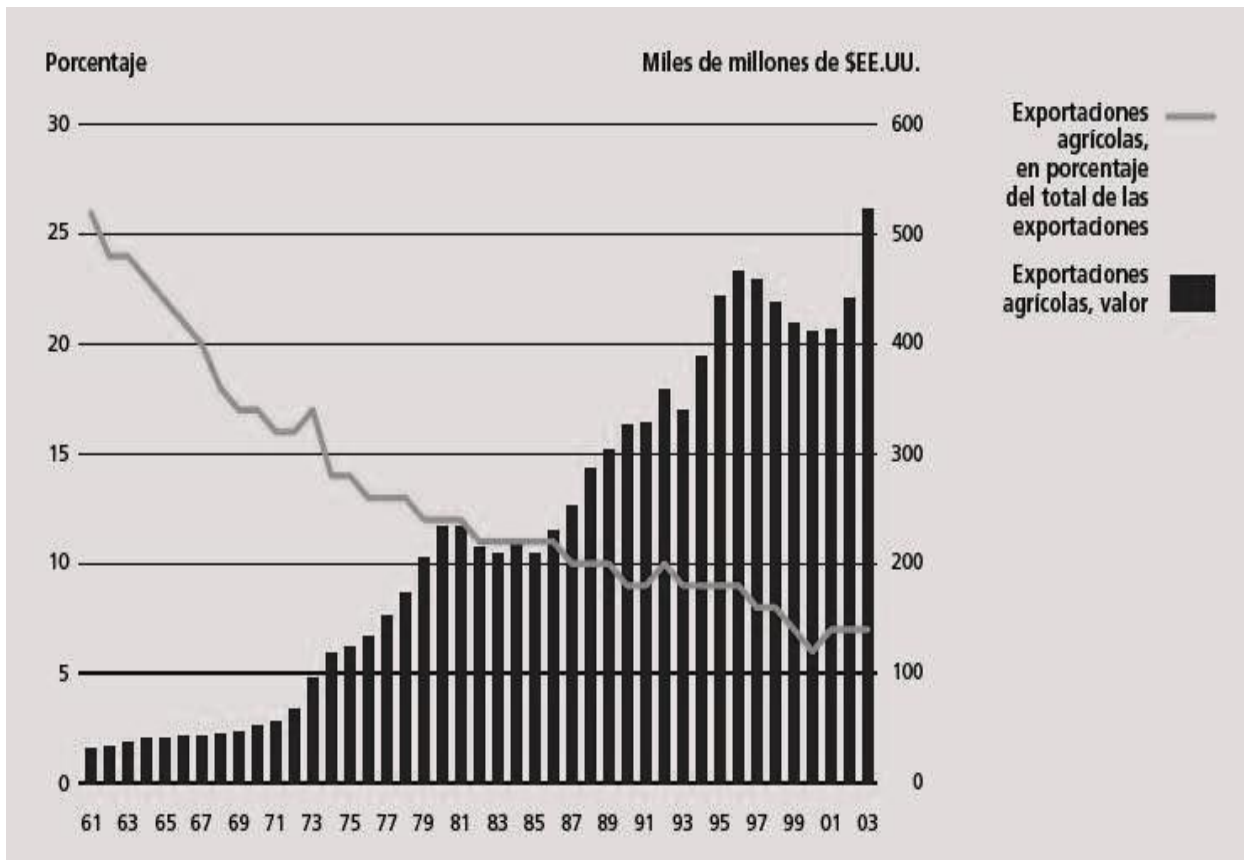
Así pues, puede distinguirse claramente que los intereses que deseaban negociarse en el Acuerdo, se acercaban mucho más a cubrir las necesidades de los PD que las de sus contrapartes menos desarrolladas o en desarrollo. Esto desafortunadamente también incluye al sector agrícola, que figuró en las pláticas de liberalización del GATT hasta mucho tiempo después de su nacimiento.

Varios son los motivos de dicha situación, no obstante y pese a que esa actividad era especialmente importante para los PED y PMD, generalmente su inclusión en las rondas fue posponiéndose una y otra vez, incluso, como se verá, cuando se decidió iniciar las negociaciones agrícolas como parte de la agenda comercial, éste tema parecía tener un bajo perfil, como si se tratara de un asunto de nula relevancia. Solo cabe agregar que, paradójicamente y a causa de su relevancia, de modo deliberado y durante largo tiempo se mantuvo a la agricultura como un problema de poco interés para las grandes potencias.

Lo anterior puede observarse claramente en el gráfico 1, donde se demuestra que si bien con el paso del tiempo las exportaciones han declinado en relación al porcentaje total de exportaciones mundiales, ya desde 1961 se observaba un aumento muy considerable en cuanto al valor de los productos agrícolas colocados en los mercados internacionales. Esto es pues, claro reflejo de la relevancia del sector agrícola mundial, incluyendo tanto a economías desarrolladas como a los PED y PMD.

⁹⁴ Ver Organización Mundial de Comercio (OMC), *Informe sobre el Comercio Mundial 2007. "Seis decenios de Cooperación Comercial Multilateral: ¿Qué hemos aprendido?"*, Ginebra, OMC, 2007, págs.: 195-219.

Gráfico 1. Exportaciones agrícolas mundiales: 1961-2003.



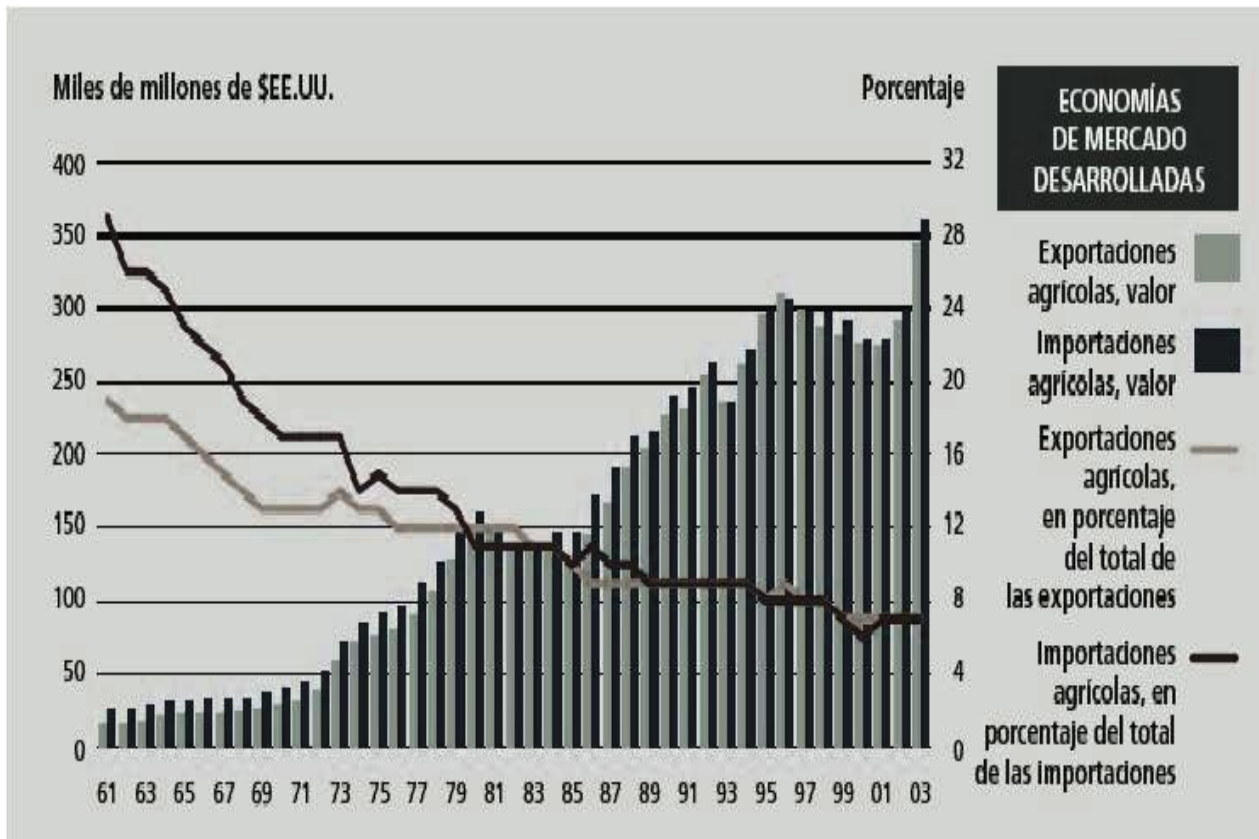
Fuente: FAO, 2005.⁹⁵

Evidentemente podría asumirse que los datos globales reflejan tendencias que no corresponden al mundo como un todo, pues por su heterogeneidad es imposible encasillar a todos los Estados en categorías bien delineadas, sobre todo porque las diferencias de desarrollo se antepone a esa irrealizable tarea. No obstante, las cifras disponibles para las economías desarrolladas, demuestran que la tendencia mundial aplica también para ellos, pues por lo menos desde 1961 es claro un constante superávit agrícola; y esto aplica, tanto para los porcentajes total del comercio como respecto a su valor, tal como se observa en el gráfico 2.

⁹⁵ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2005. "Comercio agrícola y pobreza: ¿puede el comercio obrar a favor de los pobres?"*, Roma, FAO, Colección FAO Agricultura No. 36, 2005, Parte II.

Estos datos confirman que el comercio agrícola resulta de gran interés para los países desarrollados, de modo tal que parecería que la prolongada negativa de negociarlo en el GATT, tendría como lógica impedir que los PED y PMD adquirieran mayor poder en las relaciones entre ambos grupos de economías.

Gráfico 2. Comercio agrícola de los países desarrollados: 1961-2003.⁹⁶

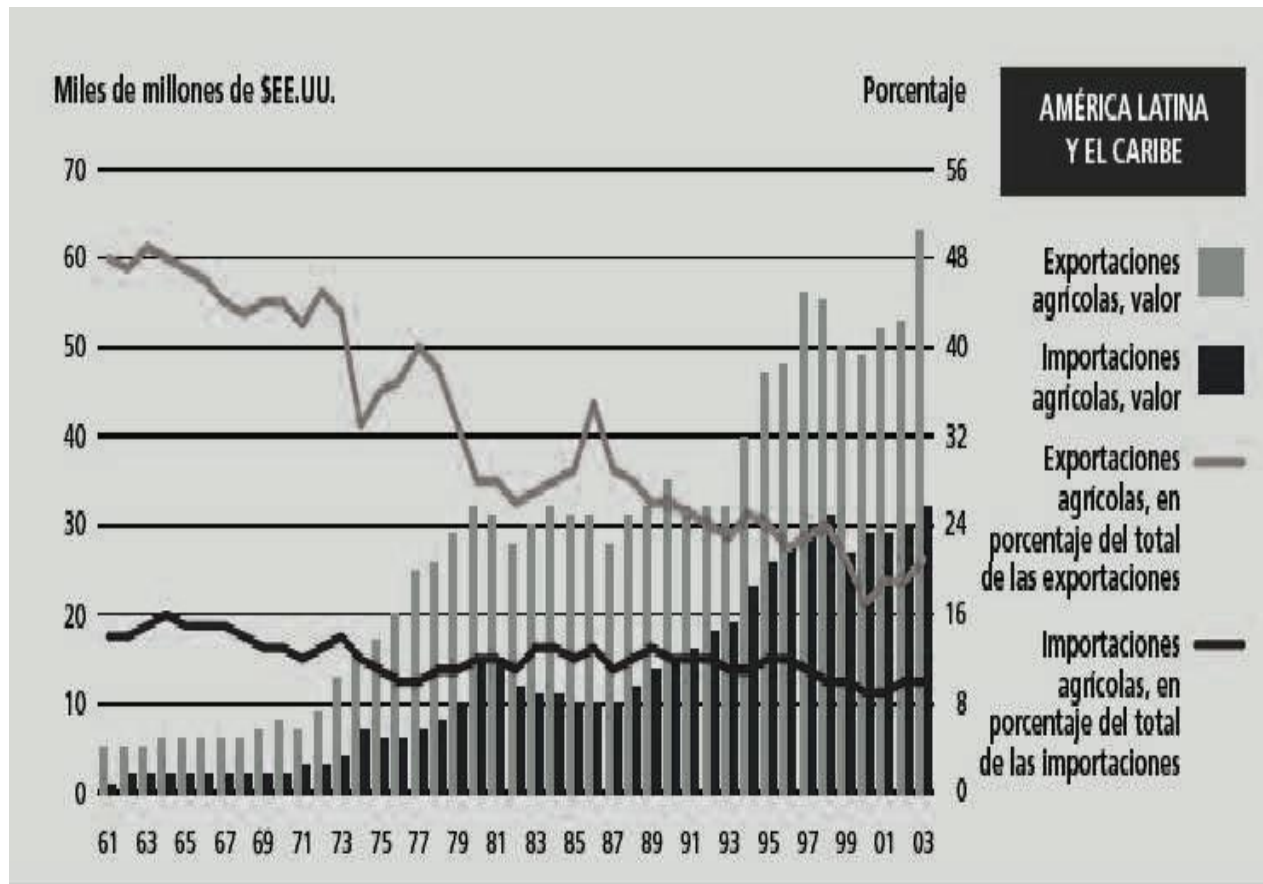


Ahora bien, para los PED y PDM la evolución del comercio agrícola ha ocurrido en el mismo sentido que lo ha hecho a nivel internacional para la mayor parte del mundo. América Latina no es la excepción a la tendencia que parece convertirse en una regla, de ahí que el sector sea de relevancia elemental para estas economías, varias de las cuales tradicionalmente han buscado su liberalización en el GATT-OMC y erradicar las prácticas comerciales injustas que han dañado y continúan afectando sus intereses. Incluso resulta aún más interesante observar que, como porcentaje del total de las

⁹⁶ Fuente: FAO, *El estado... 2005...*, op. Cit., Parte II.

exportaciones la agricultura ha declinado en prácticamente 50% en el periodo, pero el valor de las mismas ha crecido en más de 800%, como muestra el siguiente gráfico.

Gráfico 3. Comercio agrícola de los países de América Latina y el Caribe: 1961-2003.⁹⁷



Por lo expuesto, parece ilógico que pese a su relevancia, la agricultura estuviera exenta de la liberalización en el seno del GATT, pero como ya se anticipó, por desgracia quienes tenían y aún tienen la batuta en los cónclaves comerciales multilaterales son las potencias industrializadas. Por ejemplo, la primera ronda de Ginebra tuvo notables éxitos, pero no en la agricultura. Los PI buscaron negociar la

⁹⁷ Fuente: FAO, *El estado... 2005...*, op. Cit., Parte II.

reducción arancelaria, en esencia, de los bienes industriales⁹⁸, los avances son aún más significativos considerando que las pláticas tuvieron como base los acuerdos bilaterales y producto por producto⁹⁹.

Esta fue la característica común del resto de las rondas del GATT: la negociación de aranceles, y es que a causa del proteccionismo que había experimentado el comercio internacional en las décadas previas, era la materia que despertaba el mayor interés por parte de los principales interlocutores del Acuerdo. En el siguiente cuadro se observan los aranceles industriales que existían antes del primer cónclave de esta institución.

⁹⁸ En la primera ronda se concluyeron 123 acuerdos que abarcaban unas 15.000 partidas arancelarias y afectaban aproximadamente al 40 por ciento del comercio mundial.

⁹⁹ Esta práctica se volvió común para las siguientes rondas. El proceso implicaba que, previo a las negociaciones, los países establecían listas de “peticiones” de concesiones arancelarias en relación con diversos productos y con cada miembro del Acuerdo. Posteriormente los gobiernos intercambiaban estas peticiones e intentaban responder a ellas con ofertas. Si un Estado concedía una reducción arancelaria en una negociación con uno de sus interlocutores comerciales, automáticamente ésta se hacía extensiva a todas las demás partes en virtud de la cláusula NMF.

Cuadro 3. Tipos arancelarios de los principales participantes en el comercio, 1913-1925 (en porcentajes).¹⁰⁰

	Productos manufacturados		Todos los productos	
	1913	1925	1913	1925
Argentina	28	29	26	26
Australia	16	27	17	25
Austro-Hungría	18	-	18	-
Austria	(18)	16	(18)	12
Checoslovaquia	(18)	27	(18)	19
Hungría	(18)	27	(18)	23
Polonia ^a	(13-18)	32	(12-18)	23
Bélgica	9	15	6	8
Canadá	26	23	18	16
Dinamarca	14	10	9	6
Alemania ^b	13	20	12	12
España	41	41	33	44
Estados Unidos	{ 44 25 ^c	37	{ 33 16 ^c	29
Francia	20	21	18	12
India	4	16	4	14
Italia	18	22	17	17
Países Bajos	4	6	3	4
Reino Unido	-	5	-	4
Suecia	20	16	16	13
Suiza	9	14	7	11

^a Alemania y Austria en 1913.
^b Promedio del antiguo y el nuevo arancel (a partir de octubre de 1925) para 1925.
^c Se hace referencia al Arancel Underwood aplicado en 1914.
 Nota: Promedio aritmético no ponderado.

Posteriormente en la Ronda de Annecy –celebrada en la ciudad del mismo nombre en Francia– las pláticas siguieron la línea de la conferencia previa, como ya se había dicho. A primera vista lo más destacable de la reunión fue la adhesión de 11 gobiernos a la institución, pero nuevamente la agricultura permaneció al margen del

¹⁰⁰ Fuente: OMC, *Informe... 2007...*, op. Cit., p. 44.

GATT.¹⁰¹ Por otro lado, más adelante en la Ronda de Torquay los acuerdos fueron exitosos en las mismas materias, si bien el optimismo inicial del GATT comenzó a menguar ante problemas que tarde o temprano tenían que presentarse.¹⁰²

A causa de los lentos avances logrados en Torquay, se decidió iniciar una cuarta ronda de pláticas, otra vez en Ginebra. Las reducciones arancelarias en productos industriales fueron nuevamente el centro de atención de los países más poderosos del orbe. Sin embargo, la postura de los PED y PMD nuevamente significó el encaramiento de una situación más que evidente: estas economías percibían que las materias liberalizadas en el GATT, de las que existían quejas, no tomaban en cuenta sus necesidades. En un intento que parecería no ser tan serio por superar la situación, se creó un grupo de expertos encabezados por Gottfried Haberler, que diagnosticaron lo que muchos ya sabían pero no habían querido reconocer: las normas, reglas y

¹⁰¹ Los 23 miembros originales no debatieron ni concretaron concesiones arancelarias entre sí, sino únicamente con los países en proceso de adhesión. En consecuencia, en las negociaciones se obtuvieron menos contracciones arancelarias que en Ginebra, lo que supuso una reducción moderada de los niveles arancelarios internacionales.

¹⁰² Los países de la Commonwealth no deseaban conceder reducciones arancelarias sustanciales porque esto habría afectado las preferencias que se otorgaban mutuamente. Las disparidades en los niveles de los aranceles constituían otro problema. Varios países europeos con niveles arancelarios relativamente bajos consideraban que habían agotado su capacidad de negociación en las rondas previas y no estaban dispuestos a realizar mayores ofertas para obtener nuevas concesiones de otros países. Además, la decisión del Presidente Truman de no someter la Carta de la OIC a la consideración del Congreso estadounidense completó el sombrío panorama de las negociaciones de Torquay, pues con ello en 1954 se confirmó que la OIC no vería la luz.

Por otro lado, y aún más importante, los países en desarrollo comenzaron a expresar su malestar respecto a las prioridades de la organización que, para ellos, no reflejaba sus intereses. En aras de remediar el problema, se decidió agregar un nuevo artículo al Acuerdo, el XXVIII *bis*, que en resumen, implicaba que el principio de reciprocidad plena no se aplicaba a las economías en desarrollo.

A pesar del trato más favorable concedido a los PED, su participación en el comercio mundial disminuyó, por ello intentaron contrarrestar esta tendencia mediante políticas de sustitución de las importaciones y, posteriormente, de promoción de las exportaciones. Además recurrieron continuamente a restricciones por motivos de balanza de pagos además de hacer uso de su derecho de elevar sus aranceles, que era una norma reconocida y aceptada por el GATT que implicaba que no se violaban las reglas.

A lo anterior se suma el hecho de que la mayoría de estos Estados no habían consolidado sus aranceles en las negociaciones previas. Ante esto, no faltaron las críticas de los PI, que lo veían como una falta de compromiso para con la institución; no obstante, al mismo tiempo aceptaban que cualquier cambio dependía de su capacidad de tomar en cuenta las necesidades y preocupaciones de aquellos. Finalmente, no hay que pasar por alto que eran los primeros años de la Guerra Fría, y las partes contratantes que eran países desarrollados, especialmente EEUU, estaban sumamente interesadas en evitar el fracaso del GATT a este respecto, considerando que la URSS insistía en la creación de una organización de comercio de alcance mundial dentro de las Naciones Unidas como alternativa a éste, institución que idealmente era la OIC y que por lo dicho, los estadounidenses deseaban evitar considerando que sus atribuciones podrían constreñir las capacidades de operación y negociación de la superpotencia capitalista y evidentemente "igualaban" el terreno y suprimían las ventajas que tenían frente a posibles competidores, muchos de los cuales se hallaban en un proceso de reconstrucción.

Para más detalles *Cfr. OMC, Informe... 2007..., op. Cit., Parte II.*

compromisos adquiridos en el GATT no respondían a sus problemas más acuciantes, sin olvidar que la agricultura permanecía al margen del Acuerdo; aunque sus recomendaciones justificaron la creación de algunos órganos para discutir el tema.¹⁰³

Así, fue hasta la Ronda Dillon que comenzó a explorarse tíbicamente, la negociación del sector agrícola. Desde luego que los resultados fueron magros a causa de la postura sostenida por los gobiernos más fuertes, pues

(...) las principales potencias económicas en el GATT –Estados Unidos y la CEE– no estaban decididas a incluir la agricultura en las negociaciones, pues sus políticas agrícolas estaban concebidas para desvincular los precios internos de los mecanismos del mercado mundial. En las negociaciones de la Ronda Dillon, la CEE no quiso aceptar nuevas consolidaciones respecto de varios productos agropecuarios y adujo que, para la elaboración de la futura Política Agrícola Común (PAC), necesitaba tipos que no estuvieran sujetos a ese grado de determinación. Debido a lo delicado del tema, los seis miembros de la CEE aún no se habían puesto de acuerdo sobre un arancel exterior común aplicable a estos productos. Estados Unidos estaba muy preocupado por esta decisión porque hasta entonces habían gozado de derechos bajos o nulos en relación con estos productos agrícolas. Las diferencias entre la CE y EEUU llevaron las negociaciones al borde del fracaso, pero al final los estadounidenses decidieron

¹⁰³ Las conclusiones de los expertos Roberto de Oliveiro Campos –en ese momento Director del Banco Nacional de Brasil para el Desarrollo Económico y profesor de Economía en la Universidad de Brasil–, James Meade –profesor de Economía de la Universidad de Cambridge–, Jan Tinberger –profesor de Planeación Económica del Instituto Holandés para Estudios Económicos Avanzados de Rotterdam– y Gottfried Haberler –profesor de Economía de la Universidad de Harvard– se recopilaron en el informe titulado “Las tendencias del comercio internacional” también conocido como “Informe Haberler” en honor al presidente del grupo, que fue publicado en octubre de 1958. En el documento se aceptó que tenía fundamentos el desasosiego que sentían los países de producción primaria en el sentido de que las negociaciones y acuerdos multilaterales las políticas comerciales eran relativamente desfavorables para ellos.

El Informe Haberler además resolvió la creación de tres comités: el primero se dedicó a organizar una nueva ronda de negociaciones, que culminó con la celebración de la quinta Conferencia Arancelaria de 1960-1961, también llamada Ronda Dillon en honor del Subsecretario de Estado de EEUU Douglas Dillon quien la propuso. El segundo comité se dedicó a examinar los efectos de las políticas agrícolas nacionales en el comercio internacional; y el tercero se enfocó en analizar las soluciones más adecuadas para los problemas de los PED relativas a la ampliación de su comercio especialmente con los PI; además de la difícil interrogante sobre cuál sería la mejor forma de integrar a los países. Para ver más de este tema, Ver Concha y Morales, “El Acuerdo...”, *op. Cit.*, p. 62 y 63.

que la mayor integración del mercado europeo debería tener prioridad frente a algunos de sus intereses en materia de exportaciones agrícolas.¹⁰⁴

Así pues, la Ronda Dillon fue el primer síntoma de los desafíos que, en gran medida, caracterizarían a las negociaciones posteriores: la agricultura y la participación de los PED en el sistema comercial. No obstante, cabe agregar que dos de los comités sugeridos por el *Informe Haberler* avocaron sus esfuerzos a solucionar dichos problemas.

Algunos de los resultados de los comités destacan que las potencias industriales se mostraban reacias a hacer concesiones suficientes sobre productos que interesaban a los PED y PMD. Específicamente en la agricultura, demostraron lo negativo que era la amplitud y magnitud que habían alcanzado las medidas no arancelarias para las importaciones agrícolas, así como las graves repercusiones sobre los países exportadores. Pese a ello, los logros sobre la supresión de barreras no arancelarias para el comercio agrícola fueron casi nulos a causa de una serie de razones, como la complejidad del sector, los intereses en juego y la ausencia de compromiso por parte de los gobiernos cuya protección era elevada.¹⁰⁵

Posteriormente durante la sexta conferencia –ó Ronda Kennedy– celebrada entre 1964 y 1967 los asuntos incluidos comenzaron a adquirir características cada vez más intrincadas. De entrada cabe observar que desde esta ronda las pláticas comenzaron a prolongarse cada vez más. Por otro lado, igual que en las cinco ocasiones previas, los vicios que se estaban arraigando en el seno del GATT parecía que habían llegado para no irse jamás, pues en detrimento de los PED, la sexta ronda fue convocada a fin de proteger los intereses de una potencia, en este caso, EEUU.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Cfr. OMC, *Informe... 2007...*, *op. Cit.*, p. 199.

¹⁰⁵ Ver Concha y Morales, "El Acuerdo...", *op. Cit.*, p. 63.

¹⁰⁶ En un mensaje especial al Congreso el 25 de enero de 1962, el Presidente John F. Kennedy enumeró cinco desafíos que habían dejado obsoleta la anterior política comercial estadounidense: I) el crecimiento del Mercado Común Europeo (MCE); II) la presión cada vez mayor sobre la posición de la balanza de pagos; III) la necesidad de acelerar el crecimiento económico de los Estados Unidos; IV) la ofensiva de los países comunistas en materia de asistencia y comercio; y V) la necesidad de nuevos mercados para el Japón y los países en desarrollo.

De los cinco, se consideraba que el crecimiento y la constante integración del MCE representaban la mayor amenaza para las pretensiones comerciales de EEUU. El volumen total de exportaciones estadounidenses a los países del MCE rondaba los 3.550 millones de dólares, aproximadamente el 17%

Así pues, los progresos obtenidos en la caída de los aranceles para las exportaciones industriales, fueron del agrado de las potencias, pues la reducción media alcanzó el 38%, lo cual afectó a buena parte del comercio industrial y que significaría de entrada, la obtención de ganancias por al menos 40,000 MDD. Estos adelantos contrastan profundamente con los alcanzados en las esferas que los participantes más débiles deseaban liberalizar, pues por ejemplo, las reducciones de los aranceles en productos textiles estuvieron muy por debajo del 38% de los bienes industriales. Ahora bien, cierto es que en la mesa se sometieron a debate temas tan relevantes como la liberalización de los productos agrícolas, la inclusión de las medidas no arancelarias y el trato especial para los países en desarrollo, pero en estas materias el resultado fue francamente decepcionante, por no decir nulo.¹⁰⁷

Posteriormente se celebró la Ronda de Tokio que, hasta ese momento fue la más compleja que se hubiera realizado hasta entonces. Con un entorno mundial

de las exportaciones totales estadounidenses, con lo cual el MCE representaba para Washington el segundo mercado de exportación en orden de importancia después de Canadá.

Pese a lo que suele pensarse, en esos momentos la visión de EEUU respecto a la integración europea, no era en contra, sino a favor de la misma. Con ello se pensaba que Francia y Alemania lograrían compartir intereses mutuos y así se evitaría una nueva conflagración. Por otro lado, considerando la rivalidad con la Unión Soviética, la integración europea representaba una barrera a la expansión del comunismo y por lo tanto, el reforzamiento del poder y liderazgo estadounidense.

Cfr. OMC, Informe... 2007..., op. Cit., pp. 199-200

¹⁰⁷ En cuanto a las BNA, desde el principio las partes negociadoras se mostraron reticentes a “lanzarse a esta esfera tan nueva” y, por consiguiente, los resultados fueron más bien modestos. Sólo se obtuvo un código internacional básico, el Código Antidumping de 1967, que sirvió como un valioso modelo para la futura negociación sobre problemáticas similares. Otro resultado de estas negociaciones fue un acuerdo aparte sobre un protocolo que abarcaba varias medidas no arancelarias.

Además de lo dicho, ante la falta de interés por parte de los PI por incluir en el GATT las peticiones de los PED y PMD acerca del comercio agrícola, surgió la necesidad de crear un foro que sí diera cabida a estas preocupaciones. Fue así como a raíz de la irritación de las naciones en desarrollo surgió la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) convocada por el ECOSOC en agosto de 1962.

Los trabajos de la conferencia dieron inicio el 23 de marzo de 1964 en Ginebra, Suiza, siendo designado como primer secretario general de la institución, el antiguo director de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) el prestigiado economista argentino Raúl Prebisch.

A la primera UNCTAD asistieron 120 delegados que también eran miembros de la ONU, incluso asistieron representaciones de países que no formaban parte de Naciones Unidas como Suiza, Vaticano y Mónaco.

Cabe señalar que uno de los frutos de esta reunión, fue la propuesta de Prebisch que solicitaba que los países desarrollados concedieran un acceso preferencial a sus mercados para todas las economías en desarrollo, idea que fue bien recibida y constituyó la piedra angular de lo que posteriormente se conocería como Sistema Generalizado de Preferencias.

Para revisar el tema de la UNCTAD se recomienda ver Ramón Tamames y Begoña Huerta, *Estructura Económica Internacional*, 19ª edición, Madrid, Alianza Editorial, 1999, págs. 179-204.

deprimente¹⁰⁸ y con el aparente optimismo de siempre se iniciaron las negociaciones en septiembre de 1973, pero igual que en la Ronda Kennedy los encuentros se extendieron en el tiempo, pues se cerraron hasta abril de 1979; y del mismo modo que la conferencia previa, quien impulsó la ronda fue EEUU.¹⁰⁹

Por si fuera poco, las iniciativas y avances en Tokio respondieron –otra vez– a las prioridades de los PI, tal como para entonces, lo *dictaba esa nefasta tradición*. Además éstos experimentaron una serie de problemas a raíz de la contracción económica, el aumento del desempleo y de la inflación. Estos factores provocaron un auge de las políticas proteccionistas, de modo que la liberalización se planteaba como un asunto insuperable. Por consiguiente, las potencias acordaron centrarse en hacer que el comercio mundial fuera más equitativo, antes que más libre y, en consecuencia, pusieron las medidas no arancelarias en el foco de atención de las negociaciones.

Sin embargo, esto no afectó sustancialmente al sector agrícola, básicamente porque si los gobiernos buscaban consolidar avances tangibles, había que hallar el modo de conciliar la postura de Washington con la de la CEE, lo que representaba un reto colosal para el resto de los participantes. Para salvar la situación, ambas potencias decidieron excluir algunos puntos espinosos en los que los desencuentros eran mayores, como el acceso a los mercados y las subvenciones. Si bien ello permitió que se concretaran el Acuerdo sobre la Carne de Bovino y el Acuerdo sobre Productos Lácteos, la agricultura de interés para el resto de los participantes, volvió a ser relegada a segundo término.¹¹⁰

¹⁰⁸ Muchos gobiernos se oponían a ampliar la liberalización; dentro de algunas economías las presiones proteccionistas eran permanentes; y finalmente el abandono del sistema de cambio de Bretton Woods por EEUU, lo que creó un ambiente sombrío.

¹⁰⁹ En el Congreso estadounidense existía consenso acerca de que el país habían pagado un precio excesivo en las anteriores negociaciones comerciales, al ayudar a otras economías más que a la nacional a ampliar las exportaciones. Así, una de las motivaciones principales para que Washington iniciara negociaciones comerciales multilaterales era el deseo de rectificar esta percepción de desequilibrio y reducir el déficit comercial. Además, EEUU temía que la ampliación de la CEE tuviera un efecto negativo en su comercio e inversiones. Se creía que la posible aplicación de la PAC en los tres miembros que en esos años se integraron a la Comunidad, afectaría a sus exportaciones agrícolas. En particular, se calificaba como amenaza la adhesión del Reino Unido, al que correspondían tres cuartas partes de la inversión total de los Estados Unidos en la CEE.

¹¹⁰ No obstante cabe destacar que en la Ronda de Tokio se firmaron algunos acuerdos que, en cierta medida tienen incidencia sobre el sector agrícola, especialmente el 4, el 5 y el 6. Los códigos logrados fueron:

1) El Acuerdo sobre Valoración en Aduana; 2) El Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación; 3) El Acuerdo sobre Contratación Pública; 4) El Acuerdo sobre Subvenciones y

Finalmente la última ronda del GATT se lanzó el 14 de septiembre de 1986 con el ánimo de concluir la en breve tiempo, sin embargo, igual que en las negociaciones multilaterales más recientes conforme se acercaban las fechas límite, los países se percataban que sería imposible llevarlas a buen puerto, de modo que los plazos tuvieron que ser ampliados en 1988, 1989, 1990, 1991, 1992 y 1993, año éste último en el que, incluso, se asumió que las pláticas continuarían en 1994 y los años posteriores.

Evidentemente la Ronda Uruguay fue la más ambiciosa de las ocho celebradas bajo los auspicios del GATT. Por ello se formaron 15 grupos de negociación, cada uno de los cuales se encargó de debatir alguno de los temas centrales que eran motivo de discusión entre los participantes. Los asuntos que encararon mayores problemas para concretar acuerdos fueron los que con el paso de las rondas se volvieron *tradicionales* por su complejidad: agricultura, textiles y vestido, salvaguardas y propiedad intelectual.

Sin embargo, fue la agricultura la materia responsable de empantanar los avances pese a los progresos reportados por otros grupos, incluso en algunos momentos, prácticamente era el único asunto en cuyo debate se hallaban concentrados los negociadores y del que dependía que la Ronda fracasara o consiguiera su cometido ya que, por ejemplo, entre abril de 1989 y diciembre de 1990, fue el punto central que se examinó.

Evidentemente pueden ser muchos los argumentos que pueden servir para explicar esta situación, empero no serán examinados aquí, pues lo que resulta fundamental es acercarse a las posturas de los agentes principales que, en este caso, interesa analizar: Estados Unidos y las economías latinoamericanas.

2.2.- La posición agrícola de EEUU y su agenda comercial en el GATT.

Resulta obvio que la agenda comercial multilateral estadounidense, guardaba una distancia considerable de los asuntos que eran apremiantes para PED y PMD como

Medidas Compensatorias; 5) El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio; y 6) El Acuerdo Antidumping.

Por otro lado, se considera que uno de los grandes fracasos de la Ronda, fue no haber obtenido consenso para regular las salvaguardas que, por la indefinición ó ambigüedad en algunos de sus aspectos, se concebía como una BNA.

los de ALC. Y su postura agrícola, era un reflejo más de su indiferencia hacia economías con menor poder que el que ese actor podía y puede desplegar.

En principio, es menester reafirmar que durante muchos años, las negociaciones agrícolas estuvieron exentas de la liberalización a causa de que, por su poder, Washington logró que fuera aceptada esta exigencia a nivel internacional, pues cuando nació el GATT en 1947, condicionó su participación y adhesión a la exclusión completa del sector agropecuario de cualquier compromiso alcanzado en un futuro debate comercial multilateral.

Esta actitud reflejaba la necesidad de mantener ciertos márgenes de acción considerando que, tarde o temprano, llegaría el día en que quedaría atrás la devastación que había significado la II GM y, con ello, llegaría la recuperación y reconstrucción de posibles competidores como los países europeos o Japón, que habían protagonizado dicho conflicto y cuyas estructuras productivas, si bien habían quedado en la ruina, estaban reedificándose tanto por sus propias necesidades, como por el hecho de hallarse en medio del nuevo escenario de Guerra Fría en el que resultaba impensable quedar a merced de la voluntad de cualquiera de las dos superpotencias. Así pues, EEUU logró que el sector se mantuviera al margen de las pláticas, pese a que llevaba una considerable ventaja considerando que su territorio y estructuras productivas habían emergido intactos de la segunda conflagración internacional, y

(...) que las políticas públicas de fomento agropecuario se habían iniciado en Estados Unidos desde la Ley Morrill de 1862, que creó el Departamento de Agricultura y, con él, las instituciones de investigación y extensionismo (transferencia de tecnología), así como las escuelas agrícolas diseminadas todas entre la campiña estadounidense. Además, la Farm Bill de 1933 instituyó el sistema de precios de soporte para otorgar a los agricultores certidumbre respecto a los precios de venta de sus cosechas en un horizonte de mediano plazo. Así, los

Estados Unidos crearon los instrumentos de política agrícola, que los convirtieron en una gran potencia agroalimentaria del planeta.¹¹¹

Además de lo señalado, cabe agregar que la agricultura al ser concebida como un elemento esencial para el desarrollo del país desde la era de Hamilton, ha sido objeto de toda la atención de los gobernantes estadounidenses, pues incluso, antes de la I o II guerras mundiales, esta actividad comenzó a recibir numerosos apoyos de convertirse en una potencia agrícola en aras de garantizar la seguridad alimentaria. Así pues, su productividad ha sido el resultado de las enormes inversiones en investigación e innovación tecnológica aplicada al campo, que fueron iniciadas con la citada Ley Morrill de 1862. A ello hay que añadir las políticas echadas a andar por la Ley Agrícola de 1933. Todo esto ha producido un campo permanentemente capitalizado cuya tecnificación es continua, sin olvidar las enormes extensiones de tierra y recursos naturales que posee y que no pueden soslayarse a la hora de medir los beneficios económicos que el campo le reporta.

En el seno del GATT las cosas no son tan distintas. Como ya se observó, en más de una Ronda de negociaciones el motor impulsor de las mismas fue Washington que así, buscaba salvaguardar sus intereses y ampliar y reforzar su poder frente a sus pares, fueran éstos desarrollados o no.

Ahora bien, su postura agrícola multilateral se destaca por sí sola porque guarda un profundo contraste con el Acuerdo de 1947 del GATT, considerando que en éste no existe ninguna distinción entre el comercio de productos agrícolas y los bienes industriales. Todo parecería indicar que en el GATT se buscó evitar la exclusión de la agricultura de las negociaciones –al menos en el papel– a fin de no caer nuevamente en la aplicación de medidas agrícolas proteccionistas que habían caracterizado al mundo durante la década 1930-1940.

Empero, la situación agrícola de EEUU determinó el curso del comercio durante la existencia del GATT. Ciertamente es que era una nación industrializada, pero también era uno de los exportadores tradicionales de alimentos, cuya importancia creció

¹¹¹ José Luis Calva Téllez, "La experiencia de México en el TLCAN y reflexiones sobre el ALCA y la agricultura", en Witker, Jorge (Coordinador), *El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)*, México, UNAM/IIJ, 2004, p. 18.

precisamente al terminar la II GM, cuando numerosas economías al hallarse en medio de la guerra y la destrucción, necesitaban alimentos que durante el conflicto habían sido proporcionados por los estadounidenses.

Lo anterior si bien fue positivo para las finanzas de la potencia, causó una serie de desafíos que se traducirían en la incapacidad de negociación a nivel internacional en el sector. En principio la producción agrícola estadounidense había crecido exponencialmente, pero una vez finalizada la guerra, era claro que se necesitaba limitarla considerando que, a la larga, los países a los que en ese momento les vendían bienes agrícolas, se recuperarían y con ello la bonanza de las exportaciones decaería. Por ello, para ellos era vital que los obstáculos a la exportación agrícola fueran derribados.

Sumado a lo anterior,

(...) necesitaban que se permitiera imponer restricciones a la importación de productos agrícolas cuando ello se hiciera necesario, a fin de aplicar una medida gubernamental interna para restringir la producción o enfrentarse a una superabundancia. De hecho, lograron que tal salvaguardia se escribiera en el Acuerdo (artículo XI, 2), y sigue siendo el único lugar del Acuerdo en el que la agricultura se menciona explícitamente.¹¹²

Así, por principio de cuentas destaca el hecho de que las medidas que aplicaron para hacer que su agricultura fuera competitiva, aunado al entorno de la II GM que indiscutiblemente favoreció sus exportaciones primarias, tuvieron como resultado que el país creara un superávit que progresivamente se convirtió en un problema, pues

(...) los altos precios internos sostenidos estaban demostrando que no sólo eran un incentivo para la producción de un excedente nacional, sino un atractivo para los extranjeros. Al mismo tiempo, estaba haciéndose más difícil de lo supuesto a finales de la década de 1940 el reducir la producción interna cuando no se la

¹¹² Gerard Curzon, *La diplomacia del comercio multilateral. El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) y su influencia sobre las políticas y técnicas comerciales de las naciones*, México, FCE, 1969, p. 193.

deseaba. Las disposiciones del GATT para la restricción de importaciones, para aplicar restricciones sobre el producto nacional similar ya no eran suficientes. Estados Unidos consideró que necesitaban restricciones a la importación en los sobreproductos derivados de la leche, para los que no había restricciones internas.¹¹³

Lo dicho entraña una gran relevancia para la agricultura. Con frecuencia se observa que los argumentos de proteccionismo comercial sostenidos por Washington, generalmente tienen como justificación las decisiones y posturas de la CEE, hoy UE. Por ello y en cierta medida, parecería que los estadounidenses intentan representar el contrapeso a las medidas desleales que la CEE-UE ha aplicado en este renglón. Sin embargo, internamente existen factores que han obrado a favor de la aplicación de continuas políticas defensivas que poco o nada tienen que ver con la postura de europea.

Es claro que, por lo menos hace 60 años, era la sobreproducción –que aún existe– y razones internas las que orillaron a los estadounidenses a exigir que el comercio agrícola fuera descartado del GATT. Con el paso de las décadas esta posición ha prevalecido, sin embargo, también cabe aclarar que aunque las rondas comerciales multilaterales fueron quedándose atrás, también la política europea ha jugado un papel esencial que ha definido el perfil de ese actor en esa materia.

El primer rubro en el que se observa que las concesiones de la superpotencia capitalista están condicionadas a las ofertas de sus contrapartes europeas, es precisamente en la liberalización industrial. A lo largo de la explicación ya hecha al respecto, se percibe con claridad que los arreglos entre los países transatlánticos, especialmente en relación con la reducción arancelaria de los productos del sector secundario, constituyen la base que ha definido los alcances y límites de los acuerdos generalizados y adoptados bajo el amparo de las conferencias del GATT.

Por ejemplo, durante la Ronda de Ginebra en 1947-1948 si bien se realizaron concesiones mutuas, algo que como ya se dijo, más adelante fue severamente criticado por el aparato legislativo, fue el hecho de que los estadounidenses otorgaron mayores

¹¹³ *Ibíd.*, págs. 193-194.

ventajas a los europeos no sólo porque tenían una situación económica más sólida y su protección arancelaria era más alta, sino que con ello se permitía e impulsaba que los países europeos tuvieran un acceso más amplio al mercado de Norteamérica para así adquirir bienes de la potencia capitalista. Y como ya se apuntó, ocurrió lo mismo en la Ronda Dillon, cuando EEUU permitió que los europeos se sustrajeran del compromiso de consolidar los aranceles agropecuarios a fin de elaborar la PAC, aún cuando ello fuera en detrimento de sus intereses.

Al iniciar la Ronda Kennedy, la CEE negoció con base en su arancel externo común, lo que para Washington significó que se estaba convirtiendo en un actor económico de gran peso. Ya para esos momentos, la agricultura comenzaba a figurar tímidamente en las *cartas que se ponían sobre la mesa*. La esfera donde los avances fueron más visibles obviamente fue la industrial, empero, el distanciamiento entre las potencias respecto al tema agrícola fue contundente y los desencuentros provocaron que los estadounidenses ya no fueran tan comprensivos como antaño y que los resultados fueran mixtos, pues al final aunque la Política Agraria Común de Bruselas pudo mantenerse casi intacta, su propuesta de concluir acuerdos mundiales sobre productos básicos aplicables a determinados bienes agrícolas no prosperó. Esto pudiera interpretarse como un signo de que, al reconocer que la fortaleza europea era cada vez mayor, EEUU asumía que se hallaba frente a un interlocutor de su mismo calibre, por lo tanto, ya no existía una razón lógica para seguir cediéndole terreno en todos los rubros y en consecuencia, había que cambiar la táctica tradicional que se había mantenido durante largo tiempo.

Además, hay que recordar que Washington sostuvo una postura ambigua al inicio de la Ronda de Tokio, pues aunque buscaba que el comercio se facilitara, no había obtenido todas las concesiones que deseaba. De entrada desde 1962 cuando decretaron una nueva Ley de Comercio, esto representó problemas en el seno del GATT, pues de acuerdo con esa ley, tenía que exigir reciprocidad total de sus contrapartes en el seno de la institución, pero haberlo hecho podría haber significado el funeral del GATT considerando que en ese momento se deseaba conceder un trato especial a los PED y PMD.

Por otro lado, hacia el inicio de la Ronda de Tokio, además de las presiones proteccionistas internas, los estadounidenses abandonaron el sistema de cambio de Bretton Woods y a la vez, encararon problemas por el suministro de combustibles. Ante estos y otros desafíos económicos, EEUU comenzó a recurrir a las restricciones voluntarias a las exportaciones (RVE), de ahí que las exhortaciones hechas por el Director General del GATT, Sir Eric Wyndham White, para los acuerdos de la Ronda Kennedy y entablar un nuevo encuentro, recibieran poco apoyo de las potencias.

En esta ambiciosa reunión, se expusieron pocos temas novedosos además de los dos Acuerdos agrícolas ya referidos. En este momento se consolidó la nueva postura comercial de Washington que, entonces, se enfrentó literalmente con la integración europea, al punto que durante un tiempo las pláticas llegaron a un punto muerto. Finalmente y por interés mutuo acordaron una mayor reducción de los aranceles industriales que los beneficiaron,¹¹⁴ no así a los países en desarrollo que no sólo vieron escasos resultados agrícolas, sino que el balance final acordado no era lo que esperaban.¹¹⁵

Posteriormente en el lapso intermedio entre la Ronda de Tokio y la de Uruguay, los problemas económicos internacionales y las políticas de cada país para encararlos, hicieron que las pretensiones entre las naciones fueran diametralmente opuestas y los desencuentros más ácidos, al grado que durante la primera reunión ministerial de 1982 realizada a fin de explorar una nueva ronda, el GATT estuvo al borde de la extinción.

¹¹⁴ Pese a no haberse cumplido la expectativa inicial, las reducciones arancelarias abarcaban unos 126.000 millones de dólares de comercio de productos industriales, es decir, aproximadamente el 90 por ciento del comercio de ese sector en 1976.

¹¹⁵ Éstos habían pedido que se mantuviera o incluso se mejorara el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Las potencias adujeron que las reducciones de los aranceles NMF también beneficiaban a las economías en desarrollo debido a su carácter vinculante e incondicional. Señalaron además que se había procurado evitar la erosión de las preferencias. No obstante, la Ronda de Tokio redujo en general los márgenes de preferencia de que gozaban los países en desarrollo con arreglo al SGP.

En cuando a su especial situación de menor desarrollo, en el párrafo 9 de la Declaración final se afirmaba que buscaría alcanzar mejoras del comercio mundial favorables a estos Estados, por ello se buscó abordar la cuestión de cómo establecer un marco jurídico en relación con el trato especial y diferenciado para las naciones en desarrollo. Los negociadores llegaron a un acuerdo sobre una cláusula que permitiría a los Miembros del GATT otorgar un trato diferenciado y más favorable a los PED sin concedérselo a otros participantes independientemente de las disposiciones NMF estipuladas en el artículo I del GATT. Esta disposición se ha conocido como la "Cláusula de Habilitación", que constituía una especificación detallada del trato especial y diferenciado (TED) para los PED y PMD y equivalía a una exención permanente de la cláusula NMF.

Cfr. OMC, Informe... 2007..., op. Cit., págs. 203-204.

Para entonces la agricultura ya se había convertido en el eje rector condicionante de las pláticas. Los desacuerdos eran evidentes y especialmente las inconformidades se manifestaron entre europeos y estadounidenses, dejando al margen casi al resto de los miembros del GATT. Fue entonces cuando Washington comenzó a explorar nuevas vías de liberalización, básicamente a partir de canales bilaterales, trilaterales y regionales, como habrá oportunidad de ver en capítulos posteriores.

Así, cuando en septiembre de 1986 inició la última ronda del GATT, el tema central era la agricultura y el punto más agrio a discutir era la postura europea de cara a los estadounidenses. El problema central las relaciones noratlánticas partía de dos razones: por un lado se hallaban las subvenciones agrícolas de Bruselas, tema en el que por los primeros deseaban una reducción gradual y la última buscaba la abolición total e inmediata, al menos en el momento en que se echó a andar el cónclave.

El otro punto era el proteccionismo generado por la sobreproducción. El fenómeno al que ya se hizo alusión en el caso de Estados Unidos, ahora se presentaba para los países comunitarios, y es que para la pasada década de los ochenta, la CEE había cambiado su status de región importadora por el de potencia exportadora, especialmente de alimentos cosechados en climas templados. A partir de la aplicación de medidas para estimular la producción, los europeos crearon excedentes que desde luego, tenían como fin el mercado mundial con las sabidas consecuencias sobre la oferta y los precios. Además los excedentes estaban indudablemente vinculados a los subsidios ya referidos, pues la producción era elevada y en esas condiciones no eran competitivos. El golpe para los estadounidenses fue devastador en términos de mercados y divisas, amén que esto representaba el fin de la posición oligopólica y monolítica en la administración del comercio del sector agroalimentario.¹¹⁶

Es preciso subrayar que las exigencias agrícolas de EEUU en ese momento, no tenían como fin convertirlo en el baluarte de las necesidades de PED y PMD, sino defender su sector de cara a la política agrícola comunitaria que, si bien adolecía de ser precisamente justa –y además implicaba una fuerte competencia–, la estadounidense

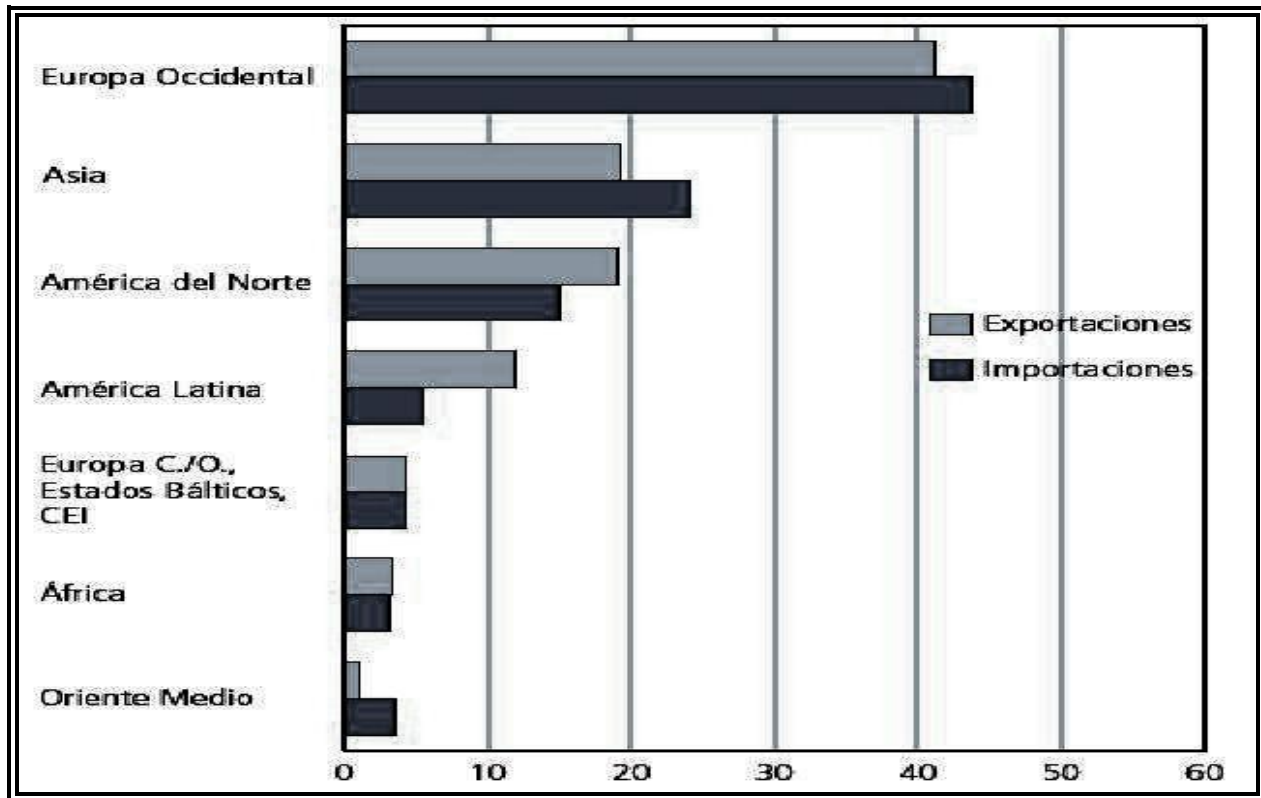
¹¹⁶ Ver al respecto Magda Fritscher Mundt, "El tema agrícola en las disputas multilaterales: fracasos en la OMC", en Del Valle Rivera, María del Carmen (Coordinadora), *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo en el contexto de la mundialización*, México, UNAM/IIEC/Plaza & Valdés, 2004, pp. 111-130.

tenía las mismas características, las que habían adquirido ese cariz justificándose en los planes aplicados por las naciones del viejo continente.

Además cabe agregar que el tema se tornó tan complejo que, evidenció lo que ya era innegable: el GATT distaba de ser el foro ideal donde podían dirimirse los desacuerdos entre sus miembros. Para el momento en que se llevó a cabo la última ronda, la institución estaba superada por las circunstancias y características del comercio. Era claro que era especialmente incapaz de frenar las medidas *correctivas* ó más bien proteccionistas y neoproteccionistas, que las potencias aplicaban para inclinar la *balanza a su favor* en los momentos en que percibían que el entorno más allá de sus fronteras los rebasaba, tal como ocurrió en medio de dicha ronda.

Por otro lado y además de lo dicho para los estadounidenses, era y es innegable que la necesidad de resguardar al sector agrícola responde a dinámicas que se hallan más allá de la constante disputa con los europeos. Desde hace largo tiempo la agricultura no sólo ha sido un factor de estabilidad económica y de seguridad en el ámbito alimentario, también ha significado una parte importante de las exportaciones de EEUU incluso en los años más recientes, pues representa junto con Canadá, alrededor del 20% de las ventas agrícolas mundiales, sólo detrás de los países europeos y asiáticos respectivamente. Empero hay una diferencia sustancial: mientras más de 15 naciones europeas equivalen al 40% de las exportaciones y algunas más en Asia son las responsables de otro 20%, en el otro caso sólo se incluye a las dos economías desarrolladas de América del Norte de como puede observarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 4. Comercio mundial de productos agrícolas por regiones en el año 2000 (en porcentajes).¹¹⁷



En resumen, durante la era del GATT la agenda comercial de EEUU se concentró la mayor parte del tiempo en lograr que los aranceles industriales se desplomaran, especialmente en el comercio con la CEE-UE. El proteccionismo y neoproteccionismo prevalecieron. Además logró que la agricultura estuviera fuera de la mesa de negociaciones, hasta que calificó como indispensable su inclusión para salvaguardar su poder e intereses. Sin duda, también sobresale el hecho de que, durante décadas ha mantenido una distancia considerable de las solicitudes y carencias de las economías en desarrollo –como las latinoamericanas– que, por ejemplo, igual que los estadounidenses buscaron –y continúan haciéndolo– la apertura de los mercados agrícolas. No obstante, las razones que una y otra parte aducen a fin de lograrlo son distintas, pues para los estadounidenses implica proteger a sus empresas,

¹¹⁷ Fuente: OMC, *Estadísticas del Comercio Internacional 2001*, OMC, Ginebra, 2001, p. 99.

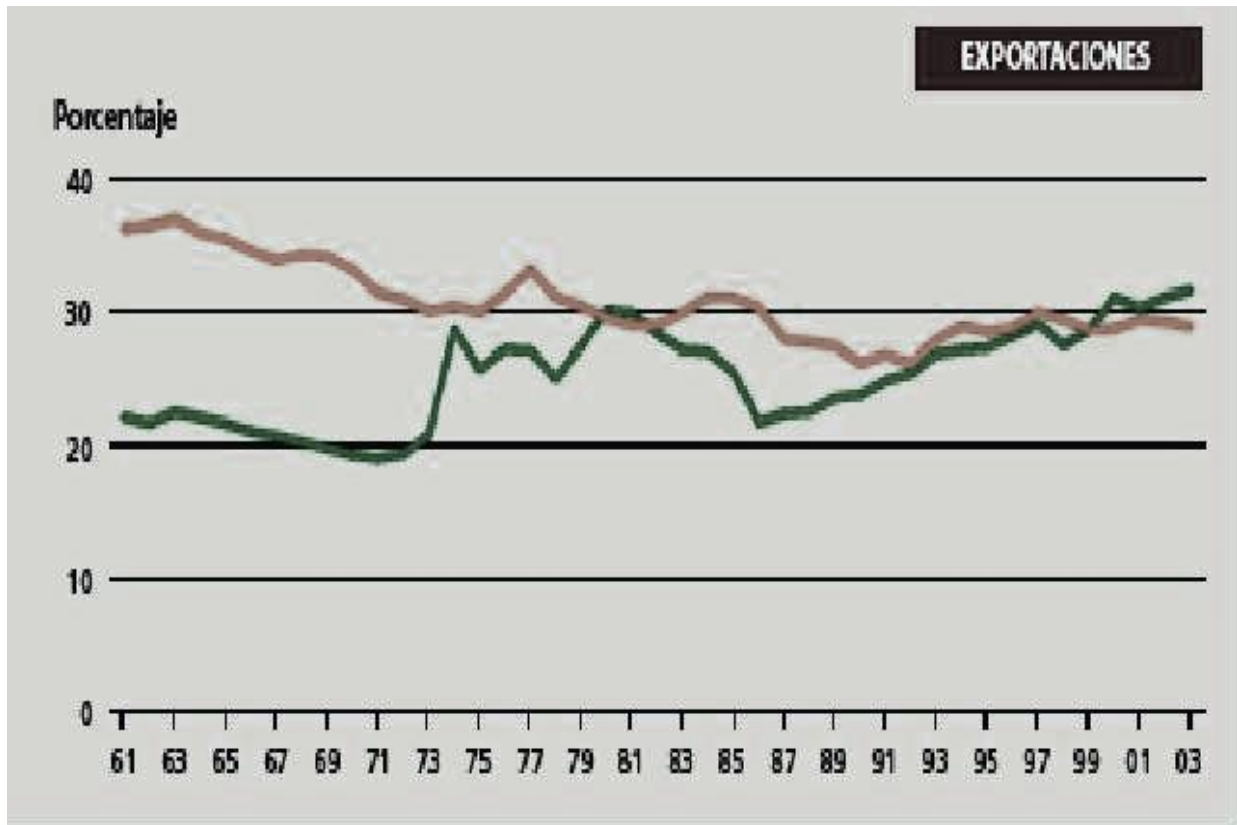
su empleo, su sector y mantener bajo control a los mercados externos a partir de negociaciones con los países más fuertes, no con los más débiles; en tanto para éstos últimos, en no pocas ocasiones, significa progreso a causa de que la agricultura es el único renglón que figura en las exportaciones de naciones enteras.

2.3.- La postura agrícola de América Latina y su agenda comercial en el GATT.

La agricultura es un tema elemental en la agenda comercial de los Estados latinoamericanos y caribeños. Desde luego que, como ya se apuntó con anterioridad, existen diferencias entre las subregiones que forman parte del subcontinente. Pese a ello, con el paso de los años aún cuando sea por distintas causas, la mayoría de estas naciones han buscado que el comercio agrícola sea más justo. Esta ha sido en general la actitud que han mantenido en los foros internacionales donde el asunto es discutido, empero, en distintos momentos se han producido altibajos en los intereses que desean promover.

Tal como se observó, la participación de países en desarrollo y países menos desarrollados en las rondas del GATT, fue bastante marginal, lo que se refleja al evaluar su papel en la generación de propuestas, de la construcción de una agenda que los representara, en la defensa de ésta y en su adecuada negociación de cara a las concesiones que realizaron en los sectores donde la presión de las economías desarrolladas fue mayor. Todo esto no deja de llamar la atención especialmente en el sector primario, si se toma en cuenta su relevancia para el comercio, para el valor de las exportaciones e incluso para encadenamientos con otros sectores productivos. La evolución general del comercio de ambos grupos de economías muestra una tendencia clara: la importancia del comercio agrícola ha declinado con los años, pero sólo en términos muy relativos, como se observa en el gráfico 5.

Gráfico 5. Porcentaje del comercio agrícola y del comercio total de mercancías para los PED, 1961-2003.

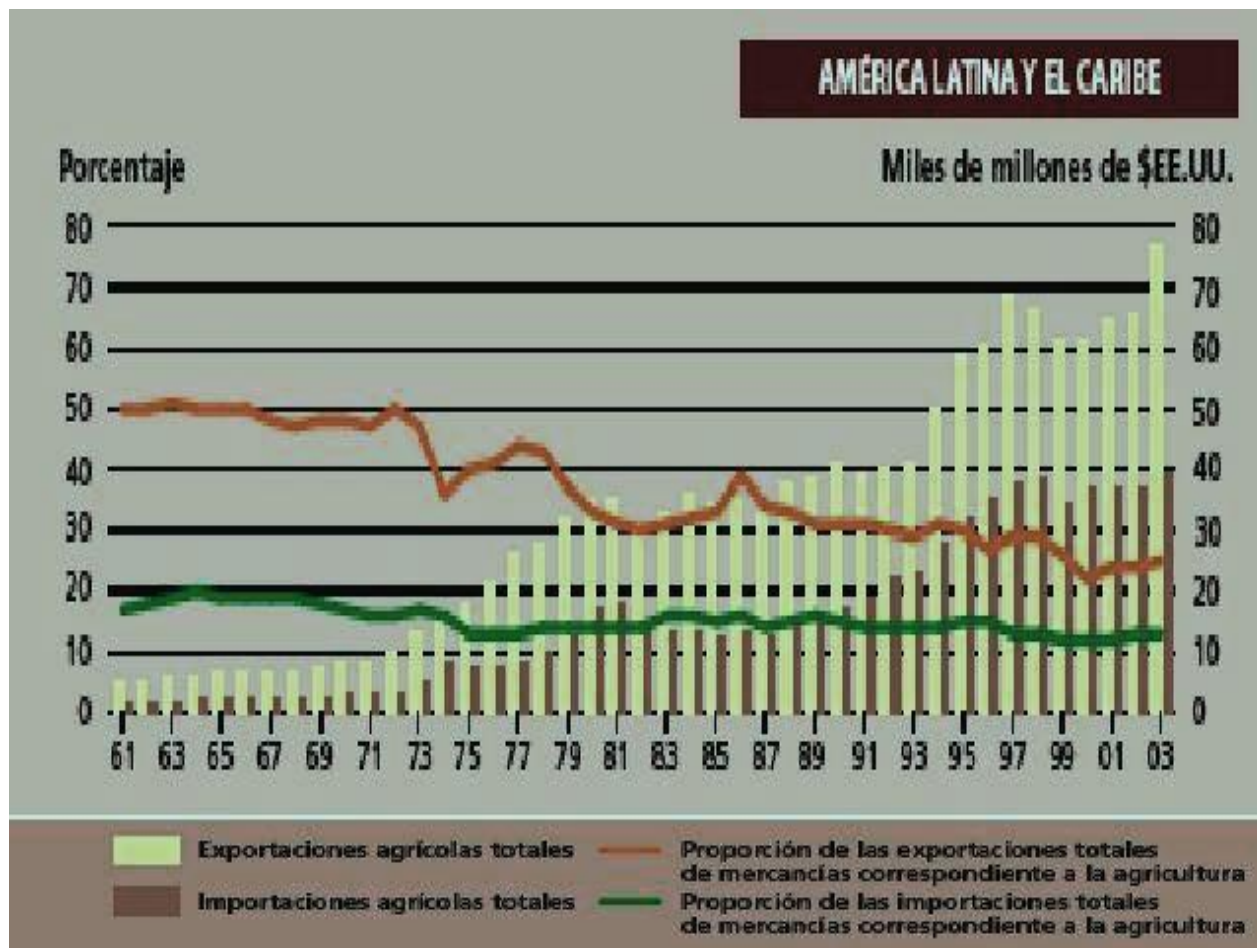


- Exportaciones agrícolas.
- Exportaciones totales de mercancías.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos disponibles en FAO, *El estado... 2005...*, op. Cit., p. 17.

Es decir, cierto es que la plataforma de exportación para los PED y PMD es más amplia, de modo que ahora las manufacturas e incluso actividades del sector terciario han adquirido terreno y son más competitivos. No obstante, retomando la tendencia respecto al declive relativo de la agricultura en las ventas externas, para los países de latinoamericanos la agricultura conlleva una oportunidad única para colocar muchos de sus productos internacionalmente, pues a lo señalado en las gráficas 1, 3 y 5, debe añadirse que, de modo tradicional, estas economías han mantenido importantes superávits en el sector, como se observa a continuación:

Gráfico 6. Comercio agrícola para ALC: 1961-2003.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos disponibles en FAO, *El estado... 2005...*, op. Cit., págs. 20-21.

Con claridad se distingue que durante las primeras rondas del GATT, la proporción de las exportaciones agrícolas de la región eran superiores a las importaciones en alrededor de un 150%. Con el paso de los años la distancia entre ambos ha disminuido aunque no tan dramáticamente, pues la brecha se mantiene en alrededor de un 100%. Por otro lado, el crecimiento del valor de sus ventas ha aumentado exponencialmente y, en ese sentido, también se ha mantenido constante la diferencia que sin duda ha favorecido a ALC, pues las compras de bienes agrícolas han representado únicamente alrededor del 50% de las ventas durante los últimos 40 años.

Sin embargo, como se ha señalado, muchas de las economías más débiles internacionalmente estuvieron ausentes de las negociaciones principales. Este el caso

de la mayoría de los países de ALC, hecho que agregó poca presión a la búsqueda por ejemplo, del libre comercio agrícola.

Ahora bien, un rasgo que hay que destacar es que, bajo esas condiciones los países latinoamericanos difícilmente pudieron significar un frente unido que negociara de conformidad con sus necesidades. En este sentido, resulta desafortunada la participación tan accidentada de la región, pues de entrada, no todos decidieron incorporarse como miembros fundadores y los posteriores procesos de adhesión carecieron de regularidad, por ello, era imposible que un puñado de naciones representara el sentir de otras tantas que ni siquiera eran partícipes del Acuerdo. En el cuadro siguiente se observa cómo fueron integrándose cada uno de ellos.

Cuadro 4. Adhesiones de los países latinoamericanos al GATT-OMC.

País	Fecha de adhesión	País	Fecha de adhesión
Cuba	01-enero-1948	México	24-agosto-1986
Brasil	30-julio-1948	Antigua y Barbuda	30-marzo-1987
Chile	16-marzo-1949	Venezuela	31-agosto-1990
Haití	01-enero-1950	Bolivia	08-septiembre-1990
República Dominicana	19-mayo-1950	Costa Rica	24-noviembre-1990
Nicaragua	28-mayo-1950	El Salvador	22-mayo-1991
Perú	07-octubre-1951	Guatemala	10-octubre-1991
Uruguay	06-diciembre-1953	Santa Lucía	13-abril-1993
Trinidad y Tobago	23-octubre-1962	Dominica	20-abril-1993
Jamaica	31-diciembre-1963	San Vicente y las Granadinas	18-mayo-1993
Barbados	15-febrero-1967	Paraguay	06-enero-1994
Argentina	11-octubre-1967	Granada	09-febrero-1994

Surinam	22-marzo-1978	Honduras	10-abril-1994
Colombia	03-octubre-1981	Ecuador	21-enero-1996
Belice	07-octubre-1983	Panamá	06-septiembre-1997

Fuente: elaboración propia con base en los datos disponibles en OMC, *Informe... 2007...*, op. Cit., págs. 276-279. Cabe agregar que al 31 de diciembre de 2004 28 países se hallaban en proceso de adhesión a la OMC, entre ellos Bahamas, Ver OMC, *Informe Anual 2005. 10º Aniversario: 1995-2005*, Ginebra, OMC, 2005, Parte I. Para 2007 Bahamas continuaba en la lista como el único país americano en espera de ser aceptado, Ver OMC, *Informe Anual 2008*, Ginebra, OMC, 2008, p.3.

Aparentemente todo indicaría que lo anterior carece de relevancia, pero no es así. El escaso ó nulo interés mostrado por los latinoamericanos por participar en el Acuerdo redujo sus ya de por sí pocas posibilidades de discutir adecuadamente los temas esenciales de la liberalización, ello, aunado a procesos de ingreso abruptos por su inconsistencia, terminó por mermar sus capacidades. Aquí se halla una parte de la explicación del por qué el tema agrícola que es fundamental en el comercio de AL, estuvo ausente de la agenda del GATT.

Haciendo un recuento de esta tendencia, para empezar durante la ronda de Ginebra sólo participaron Brasil y Cuba; Chile es considerado como parte contratante inicial, pero su adhesión se confirmó hasta tiempo después. En Annecy, ya los tres latinoamericanos eran miembros de pleno derecho. Más adelante, en Torquay había 4 miembros más. Al finalizar la segunda negociación de Ginebra apenas se había agregado uno más. Durante la ronda Dillon ingresó Trinidad y Tobago; mientras que al concluir el cónclave Kennedy, habían ingresado sólo tres países más. Posteriormente tuvieron que pasar más de 10 años para que se registrara un aumento del número de miembros de ALC cuando Surinam fue admitido mientras se celebraba la parte final de la Ronda de Tokio. Ahora bien, entre el fin de ésta y el inicio de la Ronda Uruguay sólo 3 naciones –entre ellas México– mostraron interés en negociar adhiriéndose al GATT. Hasta ese momento habían transcurrido 40 años y siete rondas y ALC tenía en el GATT apenas a 16 miembros. Durante los años en que se celebró la última reunión multilateral, ingresaron 12 economías más y posteriormente, ya en la era de la OMC, otras dos.

Indubitadamente esto menguó la fortaleza de los países de ALC frente a sus pares más fuertes. Considerando que el tema agrícola en el GATT-OMC es una disputa cuyos actores principales han sido tradicionalmente los europeos y los estadounidenses y algunas otras economías desarrolladas, el panorama es francamente desalentador por lo siguiente: en el arranque de la institución en ella tomaron parte 10 de las economías más pujantes del orbe, antes de la 4ª ronda ya eran 18 y al momento en que la Ronda Uruguay inició, hacía mucho que todas las naciones europeas capitalistas más EEUU, Canadá, Australia y Nueva Zelanda eran miembros de pleno derecho frente a las cuales el peso de los latinoamericanos era naturalmente raquítico.¹¹⁸

Así pues, aún cuando la agricultura era el tema central para los países de ALC y demás PED y PMD del mundo, para los latinoamericanos la escasa membresía implicó que su voz fuera escuchada en contadas ocasiones.¹¹⁹ Tan fue así que el asunto se ventiló hasta mucho tiempo después de la creación del GATT y los avances iban en un sentido distinto al deseado por los participantes de la región, pues por ejemplo, hasta la Ronda de Tokio se alcanzaron ciertos beneficios, si bien las medidas arancelarias

¹¹⁸ Cabe indicar que de los miembros fundadores del GATT, sólo 12 eran países en desarrollo, incluyendo a Sudáfrica que durante largo tiempo sostuvo que era una economía desarrollada. Por si fuera poco, en 1947 China, Líbano y Siria se retiraron de la ronda, mientras que Birmania, Ceilán, India (que incluía a Pakistán) y Rhodesia del Sur, fueron representados por Reino Unido.

Por otro lado la mayoría de los países que aceptaron integrarse al Acuerdo a finales de la pasada década de los ochenta y principios de los noventa, lo hicieron comprometiéndose a realizar una consolidación de todas sus líneas arancelarias. Si a lo dicho se agrega el contexto depresivo en el que se hizo, se entenderá que esto fue resultado de la presión de las instituciones financieras mundiales y los países desarrollados sobre los PED para realizar reformas comerciales.

¹¹⁹ En este punto hay que agregar que los desencuentros políticos, los diferendos territoriales y rencillas añejas también han obrado en contra de los objetivos latinoamericanos, en total en los últimos años, se mantienen poco más de una veintena de problemas regionales de esta naturaleza, como los debates fronterizos entre Chile, Perú y Bolivia; la disputa por el Canal de Beagle entre Chile y Argentina, etc. Incluso a nivel económico a la luz de la integración regional, tanto ALALC y ALADI han dado muchos ejemplos del divisionismo existente entre sus miembros, especialmente por lo que toca a las asimetrías en el reparto de costos y beneficios una vez liberalizado el comercio.

También es posible hallar ejemplos similares en el Mercado Común Centroamericano: aun cuando lograron rápidos progresos en el libre intercambio, la infraestructura y la inversión, la *guerra del fútbol*, también llamada la *guerra de las 100 horas* entre El Salvador y Honduras en 1969, fue una muestra más de las fracturas que impiden un progreso cohesionado, ya que esto tuvo como consecuencia que en 1971 Honduras abandonara el sistema de libre comercio intrarregional.

Lo anterior y muchos otros hechos han abonado muy poco a la creación de posturas consensadas para una actuación conjunta y en bloque de todos los Estados de América Latina y el Caribe.

adoptadas en relación con los productos agrícolas revistieron principalmente la forma de mejoras del SGP con respecto a los productos tropicales.¹²⁰

Por todo eso las economías en desarrollo, incluyendo a ALC, concluyeron que el valor de la ronda para ellos era casi nulo, pues no había temas efectivamente relevantes para su progreso y comercio, además de que no habían sido abarcados adecuadamente los problemas que aspiraban fueran debatidos y que habían sido enunciados en ese sentido en la Declaración de Tokio.

Claramente fue hasta la ronda Uruguay que la agricultura fue debatida; que la membresía latinoamericana aumentó; y que la frustración y poca capacidad de acción de la región ante los desafíos comerciales siguió siendo la misma o tal vez mayor. La agenda comercial de ALC en el GATT fue simple: estuvo supeditada a los deseos de los más poderosos. Son varias las razones que al respecto se pueden argüir, empero es claro que la falta de cohesión en su postura y la escasa participación en el foro jugaron en contra de sus intereses. En cierta medida, ambos hechos explican por qué las peticiones agrícolas latinoamericanas brillaron por su ausencia en la institución.

2.4.- La relevancia de EEUU y AL en el comercio agrícola internacional.

Como ya se observó en los gráficos 2, 3 y 4, el comercio agrícola significa un renglón sensible de enorme interés para los países industrializados y para AL. En cierta medida, las gráficas permiten verificar la constante competencia que ha existido entre naciones desarrolladas y las que no lo son por los mercados internacionales.

Para EEUU y AL es fundamental esta actividad. Y la relación de estos actores con los mercados agrícolas guarda el mismo cariz. Especialmente el gráfico 4 permite comprobar que la contienda entre país y región es importante, por ello, las ventas agrícolas se han convertido en un asunto espinoso en su relación.

No obstante, hay que destacar ciertas tendencias generales. Si se examina con atención la gráfica 1, se comprende que desde comienzos de la pasada década de 1960, el valor de las exportaciones agrícolas se ha multiplicado por diez, mientras que

¹²⁰ Además en esta ronda no se produjeron cambios en las medidas no arancelarias aplicables a las importaciones de productos agropecuarios y alimenticios, productos textiles y prendas de vestir, productos de hierro y acero, aparatos electrónicos de consumo y construcción naval.

la proporción que representa el comercio agrícola en el total de mercancías ha seguido una tendencia descendente, ya que ha caído desde casi un 25 a menos de un 10% en los últimos años.

Sin embargo, también se han producido otros cambios importantes, pues

(...) en este período, el flujo neto de productos agrícolas entre países en desarrollo y desarrollados ha invertido su tendencia. A comienzos de la década de 1960, el comercio agrícola de los PED registraba un superávit global de casi US\$ 7 000 MDD al año, pero a finales de la década de 1980 este superávit había desaparecido. Durante la mayor parte del decenio siguiente y el inicio del decenio de 2000, los PED fueron importadores netos de productos agrícolas. Sin Brasil, el déficit del resto del mundo en desarrollo habría sido considerablemente superior: habría aumentado de US\$ 20 000 MDD en 2000 a US\$ 27 000 MDD en 2004.

El cambio ha sido incluso más pronunciado para los PMD, ya que durante el mismo período han pasado de ser exportadores netos a importantes importadores netos de productos agrícolas. A finales de la década de 1990, las importaciones realizadas por estos países duplicaban sus exportaciones.¹²¹

Dicho de otro modo: la agricultura ha sido y es esencial para país y región; pero ya sea por deficiencias estructurales de éstos, por competencia desleal de la superpotencia a través de los subsidios, e incluso por la combinación de ambas, poco a poco Washington se está convirtiendo en un fuerte competidor de los latinoamericanos. Así, AL ha perdido parte de su fuerza en el renglón agrícola, mientras EEUU ha estado ganando terreno en el sector, transformándose en uno de los proveedores centrales y también en un comprador básico de bienes primarios de estos países, sin olvidar que sigue siendo un gran mercado para la comercialización internacional de estos productos. No obstante, lo que en el fondo es preocupante es que AL realiza mayores intercambios agrícolas con esa economía que el que se efectúa interregionalmente, como se ve en los cuadros 5 y 6.

¹²¹ FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2007*. "Pagos a los agricultores por servicios ambientales", FAO, Roma, Colección FAO Agricultura No. 38, 2007, págs.140-142.

Cuadro 5. Importaciones agrícolas de AL y EEUU: 1980-2002.

Origen de las importaciones agrícolas, por regiones (porcentaje)										
Región importadora	Año	Origen								
		Países desarrollados	UE-15	Canadá y los Estados Unidos	Países en transición	Países en desarrollo	Asia y el Pacífico	América Latina y el Caribe	Cercano Oriente y África del Norte	África subsahariana
Todo el mundo	1980	67	36	23	2	33	12	13	2	6
	1985	66	37	21	2	34	13	14	2	5
	1990	71	43	21	2	29	11	11	2	4
	1995	69	39	22	4	31	13	12	2	4
	2000	69	36	20	5	31	13	13	2	3
	2002	69	38	18	5	31	12	13	2	3
Canadá y los Estados Unidos	1980	54	14	29	1	46	10	30	1	5
	1985	57	19	30	1	43	10	28	1	4
	1990	60	17	34	1	40	11	27	1	2
	1995	59	14	38	1	41	13	25	1	2
	2000	61	15	38	1	39	13	24	1	1
	2002	61	16	37	1	39	13	24	1	1
América Latina y el Caribe	1980	66	22	40	0	34	3	31	0	0
	1985	65	17	45	0	35	3	31	0	0
	1990	67	18	45	1	33	3	29	0	0
	1995	59	14	42	1	41	3	37	0	1
	2000	61	10	48	0	39	3	35	0	1
	2002	63	8	51	0	37	3	34	0	1

Cuadro 6. Exportaciones agrícolas de AL y EEUU: 1980-2002.¹²²

Destino de las exportaciones agrícolas, por regiones (porcentaje)										
Región exportadora	Año	Destino								
		Países desarrollados	UE-15	Canadá y los Estados Unidos	Países en transición	Países en desarrollo	Asia y el Pacífico	América Latina y el Caribe	Cercano Oriente y África del Norte	África subsahariana
Todo el mundo	1980	73	50	10	3	27	10	6	8	3
	1985	74	48	15	2	26	8	5	9	3
	1990	78	53	13	2	22	8	5	7	2
	1995	75	48	12	5	25	11	6	6	2
	2000	75	43	15	5	25	11	6	6	2
	2002	76	44	15	6	24	11	6	6	2
Canadá y los Estados Unidos	1980	65	29	14	3	35	13	14	6	2
	1985	67	22	22	1	33	11	12	7	3
	1990	70	22	24	1	30	12	10	6	1
	1995	67	18	25	2	33	15	11	6	1
	2000	67	13	32	1	33	12	14	6	1
	2002	65	12	35	1	35	13	15	5	1
América Latina y el Caribe	1980	75	44	23	4	25	2	18	4	1
	1985	75	43	25	3	25	4	11	9	2
	1990	75	39	31	2	25	4	14	6	1
	1995	67	33	27	3	33	8	19	5	2
	2000	68	28	30	3	32	7	18	5	1
	2002	66	28	28	4	34	10	17	7	2

¹²² Cuadros 5 y 6 de elaboración propia con base en los datos disponibles en FAO, *El estado... 2005...*, op. Cit., págs. 23-25.

Así pues los datos señalan varios hechos que, al menos para los latinoamericanos deben ser objeto de reflexión y preocupación:

1.- Desde 1980 a la fecha los países desarrollados han mantenido e incrementado su porcentaje como exportadores agrícolas. Si de esto se hace una separación por regiones, EEUU y Canadá han declinado con el paso de los años, perdiendo el 5% del mercado para sus ventas externas.

Durante ese mismo periodo el desempeño de AL se ha mantenido constante, sin soslayar algunos altibajos que se observaron durante la pasada década de los 90, pese a lo cual, se mantienen en alrededor de un 13%, igual que hace 29 años.

2.- Ahora bien, Washington ha incrementado sus importaciones dentro de su zona, pues junto con Canadá genera un mayor porcentaje de sus compras agrícolas.

En este mismo rubro, América Latina ha empeorado su desempeño en este mercado, perdiendo 6 posiciones en relación a 1980, lo que significa que ahora es menos importante como proveedora de bienes agrícolas para las economías desarrolladas de Norteamérica.

3.- El principal destino para las exportaciones agrícolas mundiales son los gobiernos desarrollados como se comprueba en el cuadro 4. Esto representa una alentadora oportunidad para los PED y PMD, desafortunadamente sólo una pequeña parte de ese mercado es aprovechado por los latinoamericanos.

Destaca un hecho sorprendente en cuanto al destino de las exportaciones de EEUU y Canadá, que para su región ha crecido en más del 100% en el periodo referido. Ciertamente es que aparentemente la UE deja de tener la importancia de otros años para estos países, pero se ha compensado con el comercio intrarregional. En cuanto a la relación con AL, se ha mantenido estable, es decir, como destino esta zona guarda el mismo peso para las ventas externas norteamericanas.

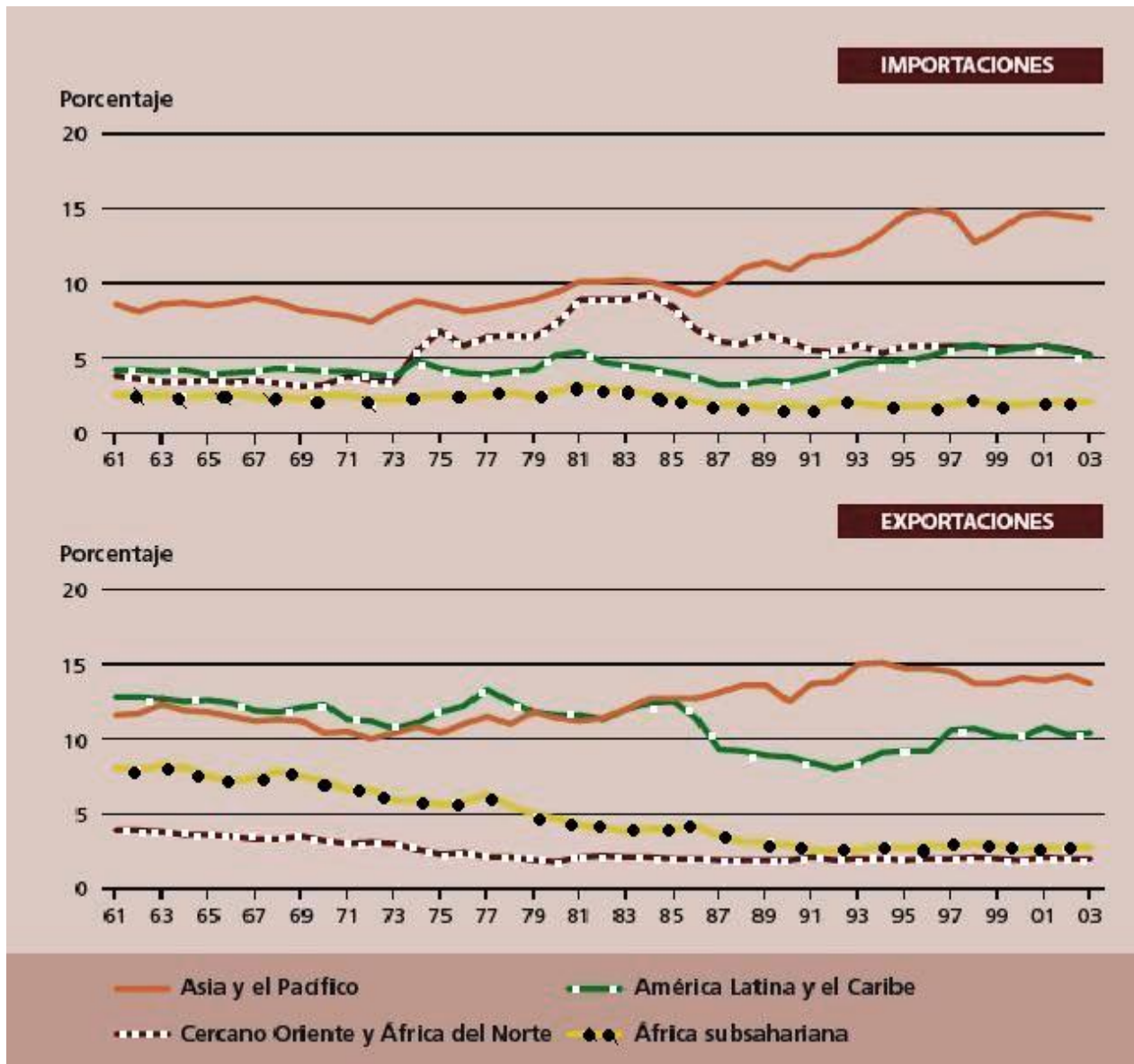
4.- Finalmente, las exportaciones agrícolas intrarregionales latinoamericanas han presentado altibajos constantes. A lo largo de las dos décadas pasadas y durante ésta misma, el comercio se recupera y después cae nuevamente, en estos momentos parecería ir a la baja considerando que, en 2002 estaba a la alza y que esos vaivenes se presentan en periodos muy cortos de tiempo.

Lo mismo ocurre con los vínculos que mantienen con las potencias norteamericanas, sus lazos se han caracterizado por un vaivén constante, si bien en los años 1990 y 2000 registraron sus mejores porcentajes. Es difícil prever que sucede en estos momentos, pues si bien la lógica indicaría que podría estar en recuperación esta relación, la crisis que estalló en EEUU en 2008 es un factor determinante que impide conocer si esto está ocurriendo o no ó cómo impactará en un futuro inmediato.

Un aspecto más a destacar es que las exportaciones latinoamericanas hacia la UE han caído dramáticamente, si bien esto podría explicarse a la luz de la consolidación del proyecto de integración de esa región.

Pese a lo expuesto, es menester indicar que dentro del grupo de países en desarrollo, América Latina sigue siendo un actor relevante, pues internacionalmente se halla después de Asia y el Pacífico que es la región que más exporta, sin embargo ésta también es la que compra mayor número de bienes agrícolas, en tanto que Latinoamérica se halla entre las que menos lo hacen, igualando a Medio Oriente y África del Norte. Aunque es preciso señalar que, si bien las importaciones se han mantenido con pocos cambios desde 1961, la tendencia en las exportaciones es negativa, es decir, progresivamente ha perdido terreno y ahora posee un menor porcentaje del comercio agrícola mundial, que el que tenía hace casi 50 años.

Gráfico 7. Proporción del comercio agrícola mundial para PED: 1961-2003.¹²³



Lo anterior es positivo, lo que no es tan afortunado es comprobar que con el paso de los años, la diversificación de socios con los que la región puede comerciar no es tan amplia. Su comercio internacional se ha concentrado con las grandes potencias comerciales, tendiendo como socios principales a Washington y Ottawa, seguido del

¹²³ Fuente: FAO, *El estado... 2005...*, op. Cit., p. 21.

comercio intrarregional y finalmente se hallan los intercambios con los miembros de la UE, tal como puede apreciarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 7. Destino de las exportaciones de AL en el año 2000.

Exportaciones de mercancías de América Latina, por destino, 2000							
<i>(Miles de millones de dólares y porcentajes)</i>							
	Valor	Parte		Variación porcentual anual			
	2000	1990	2000	1990-00	1998	1999	2000
Total mundial	358,7	100,0	100,0	9	-1	7	20
América del Norte	220,1	45,4	61,4	13	4	17	23
América Latina (intrarregional)	61,6	14,0	17,2	12	-4	-12	23
Europa Occidental	45,0	21,2	12,5	4	0	0	10
Unión Europea (15)	41,6	20,2	11,6	3	0	0	8
Asia	21,4	9,5	6,0	4	-24	2	16
Japón	7,9	5,1	2,2	1	-26	7	13
China	3,9	0,8	1,1	13	-22	-22	79
Otros	9,5	3,7	2,7	6	-24	7	3
África	3,2	1,4	0,9	4	-2	-16	8
Oriente Medio	2,8	1,6	0,8	2	-3	-17	2
Europa C.O., Estados Bálticos, CEI	2,7	4,5	0,8	-9	-8	-7	1
Comercio interregional	295,2	83,8	82,3	9	0	12	19

Fuente: OMC, *Estadísticas... 2001, op. Cit.*, p. 55

Lo anterior es trascendental considerando la composición del comercio de la región, pues la agricultura ocupa el tercer lugar de importancia, como se observa a continuación.

Cuadro 8. Productos exportados por AL en el año 2000.¹²⁴

Exportaciones de mercancías de América Latina, por productos, 2000									
(Miles de millones de dólares y porcentajes)									
	Valor	Parte en las exportaciones de América Latina		Parte en las exportaciones mundiales		Variación porcentual anual			
	2000	1990	2000	1990	2000	1990-00	1998	1999	2000
Exportaciones totales de mercancías	358,7	100,0	100,0	4,3	5,8	9	-1	7	20
Productos agrícolas	66,0	27,0	18,4	9,6	11,8	5	-4	-7	8
Productos alimenticios	57,9	24,0	16,1	11,2	13,1	5	-3	-9	7
Materias primas	8,1	3,0	2,3	4,4	7,0	6	-10	3	18
Productos de las industrias extractivas	73,4	33,3	20,5	10,1	9,0	4	-23	21	28
Menas y minerales	10,4	5,1	2,9	14,3	16,8	3	-2	-2	16
Combustibles	51,4	22,7	14,3	9,3	8,1	4	-30	34	31
Metales no ferrosos	11,6	5,4	3,2	10,9	9,7	4	-16	1	23
Manufacturas	217,2	38,0	60,5	2,3	4,7	15	10	8	22
Hierro y acero	8,5	4,2	2,4	5,8	6,0	3	-8	-16	21
Productos químicos	17,1	4,7	4,8	2,3	3,0	9	0	-1	19
Otras semimanufacturas	19,0	4,8	5,3	2,7	4,2	10	0	3	19
Maquinaria y equipo de transporte	124,0	16,3	34,6	2,0	4,8	18	14	13	23
Productos de la industria automotriz	39,3	5,0	11,0	2,3	6,9	18	9	4	21
Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	38,5	3,7	10,7	1,8	4,1	22	24	27	26
Otras maquinarias y equipo de transporte	46,2	7,6	12,9	1,9	4,4	15	11	12	22
Textiles	4,9	1,5	1,4	2,2	3,1	8	-2	0	16
Prendas de vestir	22,6	2,4	6,3	3,3	11,4	20	28	10	22
Otros bienes de consumo	21,0	4,0	5,8	2,0	3,9	14	7	7	20

Finalmente cabe agregar cuál ha sido la relevancia de los países americanos en el comercio agrícola internacional. El cuadro siguiente ofrece importantes datos.

¹²⁴ Fuente: OMC, *Estadísticas... 2001, op. Cit.*, p. 55.

Cuadro 8. Principales actores del comercio agrícola.¹²⁵

Principales exportadores e importadores de productos agrícolas, 2000								
(Miles de millones de dólares y porcentajes)								
	Valor	Parte en las exportaciones/ importaciones mundiales			Variación porcentual anual			
	2000	1980	1990	2000	1990-00	1998	1999	2000
Exportadores								
Estados Unidos	70,87	17,0	14,3	12,7	2	-10	-6	7
Francia	36,52	6,9	9,0	6,5	0	-1	-4	-7
Canadá	34,79	5,0	5,4	6,2	5	-9	4	7
Países Bajos	34,14	5,7	7,7	6,1	1	-3	3	-3
Alemania	27,76	4,2	5,9	5,0	1	5	-4	-8
Bélgica	19,86	-	-	3,6	-	-	-	-2
España	16,88	1,4	2,3	3,0	6	-1	-2	-4
Reino Unido	16,67	3,1	3,6	3,0	1	-7	-9	-6
China	16,38	1,5	2,4	2,9	5	-9	-1	15
Australia	16,37	3,3	2,8	2,9	3	-23	5	7
Italia	16,09	2,1	2,9	2,9	3	2	2	-7
Brasil	15,47	3,4	2,4	2,8	5	-7	-6	-3
Tailandia	13,28	1,2	1,9	2,4	5	-12	2	13
Argentina a	11,97	1,9	1,8	2,2	5	2	-14	...
Dinamarca	10,94	2,1	2,6	2,0	0	-3	-5	-5
Total 15 países anteriores	357,98	61,1	68,0	64,2	-	-	-	-
Importadores								
Estados Unidos	66,69	8,7	9,0	11,0	5	1	6	1
Japón	62,19	9,6	11,4	10,3	2	-16	6	4
Alemania	41,54	9,7	10,7	6,9	-1	2	-7	-14
Reino Unido	32,49	6,5	6,7	5,4	1	-1	-2	-6
Francia	30,39	6,1	6,5	5,0	1	3	-5	-4
Italia	29,39	6,3	7,1	4,9	-1	-1	-4	-5
Países Bajos	20,90	4,3	4,3	3,5	1	-1	5	-6
China	19,54	1,9	1,8	3,2	10	-14	10	41
Bélgica	18,52	-	-	3,1	-	-	-	-3
España	16,98	1,9	2,8	2,8	3	4	0	-8
Canadá b	15,27	1,8	2,0	2,5	5	2	2	7
Corea, Rep. de	12,99	1,5	2,2	2,1	3	-34	19	17
Hong Kong, China	11,73	-	-	-	3	-13	-11	4
importaciones definitivas	6,52	1,0	1,0	1,1	4	-14	-10	5
México b	11,06	1,2	1,2	1,8	7	8	0	15
Rusia, Fed. de c	9,87	-	-	1,6	-	-27	-23	-7
Total 15 países anteriores	394,32	63,4	69,8	65,2	-	-	-	-
a Las cifras no corresponden a 2000 sino a 1999.								
b Importaciones f.o.b.								
c Incluye estimaciones de la Secretaría.								

¹²⁵ Fuente: OMC, *Estadísticas... 2001, op. Cit.*, p. 101.

Es interesante observar que, además de EEUU y Canadá, Brasil y Argentina son exportadores agrícolas de gran calibre, por ello, puede considerárseles como potencias del sector, si bien el desempeño de cada uno es distinto, pues las exportaciones estadounidenses han declinado con el paso de los años igual que las brasileñas, aunque éstas últimas se hallan en una lenta recuperación, por otra parte, los argentinos han ido ganando mercados a paso lento, pero su crecimiento ha sido constante.

Del otro lado ambas potencias norteamericanas figuran entre los grandes compradores de este tipo de bienes, no así las naciones sudamericanas, y en este renglón destaca, por desgracia, México, cuyas adquisiciones agrícolas han estado aumentando y la tendencia no parecería mostrar cambios en sentido contrario. Del cuadro se observa claramente que EEUU tiene un ligero superávit, que contrasta con el de Canadá, que es mayor. Al no hallarse como importadores de peso, brasileños y argentinos por razones obvias tienen un balance agrícola positivo, en tanto éste es claramente negativo para los mexicanos.

Dicho esto, sólo cabe añadir que las economías más fuertes del continente, son las que tienen más intereses en el tema agrícola, sea porque desean ampliar sus mercados, porque buscan eliminar la competencia desleal que se los está arrebatando, ó porque buscan importar más barato, al final el balance es contundente respecto a que, de uno u otro modo, los principales países latinoamericanos tienen un esencial rol que jugar en el comercio agrícola multilateral, y por lo tanto, hay intereses de gran peso que cada uno de ellos intentan defender.

2.5.- Estado final de las negociaciones agrícolas durante la era del GATT.

El 15 de abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, los representantes de 124 gobiernos y de las Comunidades Europeas dieron por concluida la última Ronda de pláticas comerciales del GATT que había iniciado formalmente con la Declaración Ministerial de Punta del Este, Uruguay, dada a conocer el 20 de septiembre de 1986. El optimismo de algunos de los participantes claramente reflejado en la Declaración de Marrakech se antoja un tanto exagerado, considerando que el *logro histórico* al que los

ministros hacen referencia cuando señalan el *exitoso cierre* de la Ronda, no puede interpretarse de un solo modo.¹²⁶

Para los gobiernos que dominaron las pláticas de Uruguay, la Declaración de Marrakech significó la promoción de sus objetivos y ambiciones;¹²⁷ para los países que se vieron compelidos a ceder, implicó una vez más y en el mejor de los casos, la postergación de sus intereses para mejores épocas y, en la peor de las situaciones, la conclusión conllevó la pérdida de una valiosa oportunidad de impulsar los temas en los que los PED y PMD tenían el mayor interés y la mayor esperanza de lograr cambios significativos, especialmente respecto a la liberalización agrícola.

Al respecto, cabe subrayar que

(...) los países del tercer mundo son altamente dependientes de la producción y exportación de estos productos. En 1986 la agricultura representaba solamente el 3% del PIB y el 7% de la fuerza laboral de los países de la (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, OCDE). Pero en el tercer mundo la agricultura representaba el 19% y 60% respectivamente. Para la mayoría de los países del tercer mundo los productos agrícolas (representaban) entre un 50 y un 100% de las exportaciones totales de mercaderías.¹²⁸

Entre los latinoamericanos el balance no fue tan distinto del observado en otras regiones. Ciertamente es que la Ronda Uruguay significó un progreso en las negociaciones agrícolas, pues por primera vez el sistema multilateral de comercio logró abordar

¹²⁶ La declaración de Marrakech puede consultarse en los Documentos Básicos, disponibles en la página oficial de la institución, www.wto.org.

¹²⁷ Esto se ha convertido en un vicio en la organización, porque además de las excepciones logradas por EEUU en los orígenes del GATT, habría que mencionar que en 1955 consiguió una exención permanente de las obligaciones en esta materia tomando como argumento que la Ley de Ajuste Agrícola promulgada en ese año, así lo exigía. Además cuando Japón y Suiza se adhirieron al Acuerdo, lograron que sus políticas agrícolas no fueran modificadas como parte del trato incluido en sus protocolos de adhesión. Finalmente el Tratado de Roma dio origen a la CEE, pero también a la PAC y los impuestos variables. Este instrumento fue puesto a juicio en el GATT, pero nunca se aprobó, pese a ello, la CEE partió de la base de que tampoco fue desaprobado, de allí que sus contenidos fueran considerados *legales* desde el punto de vista europeo.

¹²⁸ Chakravarthi Raghavan, *Un GATT sin cascabel. La ronda Uruguay, una sigilosa reconquista del Tercer Mundo*, Uruguay, Third World Network, 1990, p. 176.

sustantivamente este rubro, pero no se logró sin antes pagar un alto precio: se frustraron sus ambiciones a cambio de magros avances.¹²⁹

Por ejemplo, el nivel de consolidación arancelario de los productos agrícolas siguió siendo, tras la Ronda Tokio, de entre el 44% y el 69% en el caso de Japón y los países europeos, pues la consolidación completa de los aranceles en este sector por parte de los países industrializados se alcanzó hasta la Ronda Uruguay.

De modo curioso, en ese mismo renglón la situación fue diametralmente diferente para algunos países en desarrollo de Latinoamérica y de otras partes del mundo. Partiendo de niveles de desarrollo totalmente dispares comparadas con las potencias, de la posesión limitada de recursos para apoyar al sector agrícola, e incluso, con procesos de adhesión posteriores a una, dos o más rondas previas, se comprometieron a realizar lo que tanto trabajo les ha costado hacer a otras economías más desarrolladas: consolidar las líneas arancelarias agrícolas y mantenerlas intactas, aún cuando ello significó reconocerse como países que no necesitaban ser tratados como economías “especiales ó diferentes”. Lo que resulta aún más sorprendente es que, no conformes con haber evitado compromisos agrícolas antes y durante la ronda Uruguay, las potencias siguieron actuando en esta materia, tal como si ellas fueran las que necesitaran trato especial y diferenciado. Los ritmos, periodos y compromisos pueden observarse claramente para los PED de AL y las potencias, en los cuadros que en seguida se presentan.

¹²⁹ Desgastados y decepcionados por los resultados, la mayoría de los miembros estaban reticentes a iniciar una nueva ronda, por ello, los preparativos para la reunión resultaron tan difíciles como la decisión de volver a la mesa de negociaciones. En nueve reuniones, celebradas entre enero y julio de 1986, el Comité Preparatorio examinó todos los temas incluidos en la lista de la nueva ronda de negociaciones sin lograr progresos significativos.

Varios países en desarrollo importantes se opusieron a la inclusión de nuevos temas, como los servicios, los aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual y las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, porque consideraban que su inclusión era una amenaza a su capacidad de intervenir en la economía.

Por ello, tuvieron que llevarse a cabo reuniones entre ciertos participantes que, comenzaron a discutir en una estructura tipo “pequeño comité”, en el que sólo se invitó a ciertos países en desarrollo. Después de esto, el debate más agrio se hallaba entre las necesidades de los PED y PMD sobre el libre comercio en materia agrícola y la postura europea al respecto, sin soslayar que los nuevos temas aún no habían creado consenso.

Por otro lado, tuvieron que caer cientos y cientos de hojas de calendario para que la ronda culminara, en parte, porque en el tema agrícola las discusiones fueron permanentes y los desacuerdos enormes y, por momentos, insalvables.

Cuadro 10. Consolidaciones arancelarias de los PI en productos agropecuarios: 1987-2000.¹³⁰ (En porcentajes. Cobertura basada en líneas arancelarias)

	Después de la Ronda de Tokio	Después de la Ronda Uruguay
Canadá	90-91	100.0
Estados Unidos	90-93	100.0
Japón	60-63	100.0
UE ^a	63-65	100.0
Austria	55-62	-
Finlandia	51-56	-
Suecia	46-50	-
Noruega	67-69	100.0
Suiza	44-46	< 100.0
Australia	26-32	100.0
Nueva Zelandia	48-54	100.0

^a Se hace referencia a la CEE(9) en la columna "Después de la Ronda de Tokio" y a la UE(15) en la columna "Después de la Ronda Uruguay" (incluido el ATI).

Nota: El extremo inferior de la franja de cobertura de las consolidaciones se refiere a las líneas arancelarias totalmente consolidadas, mientras que el extremo superior incluye líneas arancelarias parcialmente consolidadas.

Cuadro 11. Compromisos arancelarios agropecuarios de los PED en la Ronda Uruguay.¹³¹

	Cobertura de las consolidaciones		Promedio simple de los aranceles consolidados		Promedio simple de los aranceles aplicados			
	Antes RU	Después RU ^a	Antes RU	Después RU ^a	Antes RU Año	Antes RU Promedio	Después RU Año	Después RU Promedio
Brasil	5,4	100,0	17,2	35,5	1989	36,4	1997	12,6
Chile	100,0	100,0	35,0	26,0	1996	11,0
Colombia	100,0	100,0	16,7	91,9	1991	14,1	1996	14,2
El Salvador	100,0	100,0	53,7	42,1	1996	13,0
Hong Kong, China	2,2	100,0	0,0	0,0	1992	0,0	1996	0,0
India	14,3	100,0	102,7	114,5	1988	76,3	1996	38,0
Indonesia	4,7	100,0	55,5	47,0	1989	22,0	1998	8,8
Jamaica	...	100,0	...	97,4	1991	28,5	1999	17,3
Corea, Rep. de	20,5	99,1	52,1	52,9	1988	27,2	1996	50,1
Macao, China	...	100,0	...	0,0	1991	0,0	1996	0,0
Malasia ^b	4,7	99,9	28,3	12,2	1988	9,8	1999	3,8
México	100,0	100,0	54,5	35,1	1988	12,8	1998	20,6
Filipinas	3,2	99,4	33,1	34,7	1991	34,3	1996	19,5
Singapur	1,7	100,0	7,3	9,5	1989	0,1	1996	0,0
Sudáfrica ^b	33,1	99,5	54,6	39,8	1988	11,2	2000	9,0
Sri Lanka	4,9	100,0	50,0	49,7	1991	36,1	1998	25,6
Tailandia ^b	4,9	100,0	42,0	...	1988	44,3	1999	38,0
Túnez	...	98,8	...	116,0	1989	32,7	2000	76,6
Turquía ^b	12,4	100,0	23,0	60,1	1989	50,1	1996	42,2
Venezuela	100,0	99,0	71,1	55,7	1990	18,5	1997	14,6

^a Con inclusión de las rectificaciones y modificaciones posteriores a la RU.

^b Países en los que más del 5 por ciento de los tipos aplicados a los productos agropecuarios con posterioridad a la Ronda Uruguay eran tipos *ad valorem*.

¹³⁰ Elaborado con base en los datos disponibles en OMC, *Informe... 2007...*, op. Cit., p. 275.

¹³¹ Elaborado con base en los datos disponibles en OMC, *Informe... 2007...*, op. Cit., p. 243.

Sorprendentemente los datos disponibles para los involucrados contrastan de modo importante. Haciendo una comparación entre lo expuesto, a grandes rasgos puede concluirse lo siguiente:

1.- Durante por lo menos 7 rondas de negociación, europeos, japoneses y estadounidenses lograron niveles de consolidación muy por debajo de lo hecho por los PED en menor tiempo. Por ejemplo, mientras para EEUU y Canadá la consolidación arancelaria había alcanzado casi el 100% antes de la Ronda Uruguay, europeos y japoneses, con grandes cantidades de recursos que les permitían atenuar los adversos efectos de la competencia externa, apenas habían logrado un nivel de consolidación para poco más del 60% de las líneas arancelarias. Desde este momento se observa cómo la tesis de las ventajas comparativas de la teoría del comercio internacional, queda rebasada por la realidad, si bien siguió siendo el principal argumento que se esgrimía a fin de continuar presionando a los PED y PMD para que continuaran en el GATT y la liberalización en estos casos, no se interrumpiera.

Sin duda lo anterior es criticable no sólo porque el PIB de estas potencias era diametralmente –y sigue siendo– mayor que cualquier país en desarrollo, sino porque ello les había posibilitado crear estructuras y programas de ayuda para sostener la producción de sus agricultores, como ya se indicó.

Por otro lado, tenían más años participando en el GATT lo que se tradujo no sólo en acumular mayor experiencia en las negociaciones, sino que habría implicado tener más tiempo para liberalizar, pero la situación fue la contraria, pues lograron mantener casi cerrado el sector y siguieron utilizándolo como pretexto para hacer que sus contrapartes más débiles cedieran ante sus exigencias.

2.- Para los países en desarrollo, cuyos compromisos se exponen en el cuadro 11, la situación es totalmente la contraria. Su urgencia por que los avances fueran significativos los llevó a realizar tareas titánicas en muy corto tiempo. Los latinoamericanos no fueron la excepción.

Por ejemplo, Brasil realizó una consolidación arancelaria para el 94.6% de sus líneas agrícolas en sólo 8 años, que fue lo que duró la Ronda Uruguay.

Por otro lado, países como Chile, Colombia, El Salvador y México habían logrado una consolidación del 100% de sus líneas previamente a la ronda. Esto significa que

países cuyo PIB y desarrollo se halla muy por debajo del que poseen las grandes potencias, lograron dar pasos más grandes en la apertura del comercio agrícola que, precisamente, sus contrapartes más fuertes.

En apariencia esto representa un gran éxito, sin embargo, habría que revisar con cuidado los costos que tuvieron que encararse a causa del desprendimiento unilateral de las *armas comerciales* que poseían, pues en general, el sistema del GATT-OMC funciona en razón del *toma y daca* que cada participante sea capaz de negociar y garantizar. Si un Estado tiene poco o nada que ofrecer, evidentemente serán mínimas las concesiones que pueda obtener de sus interlocutores.

Ahora bien, no debe perderse de vista que originalmente las discusiones agrícolas buscaban tres grandes metas:

- 1.- Mejorar el acceso al mercado, en particular, a través de la reducción de los obstáculos a las importaciones.

- 2.- Mejorar el clima de la competencia a través de una mayor disciplina en la utilización de todas las subvenciones directas e indirectas y demás medidas que afecten directa o indirectamente al comercio de productos agropecuarios, con inclusión de la reducción gradual de sus efectos negativos y el tratamiento de sus causas.

- 3.- Reducir al mínimo los efectos desfavorables que pudieran tener en el comercio de productos agropecuarios, las reglamentaciones y barreras sanitarias y fitosanitarias, tomando en consideración los acuerdos internacionales pertinentes.

Sin duda, los deseos son elogiables, pero no así los resultados que reflejan la disparidad de poder que existe entre los jugadores agrícolas.

De entrada además de lo señalado respecto al empleo y la importancia agrícola del PIB entre PI y PED y PMD, hay que agregar otras consideraciones:

- El término agricultura no había sido especificado en el GATT, empero abarcaba los productos tropicales y productos obtenidos de la explotación de los productos naturales. Sin embargo, las normas del GATT tuvieron una aplicación más amplia, pues el comercio que se deseaba regular incluía productos importantes como los cereales, la carne, los productos lácteos, las semillas oleaginosas, los aceites vegetales y el azúcar que, en términos de valor, representaban la mayor parte del comercio mundial agropecuario.

- Con excepción de algunos productos, como el azúcar, los países desarrollados son los principales exportadores de productos alimenticios, que era el aspecto en el que se centraban las negociaciones. En la mayoría de los productos referidos, el mercado se hallaba repartido entre las naciones industrializadas, si bien, se contaban entre los competidores a varias economías que en esta materia eran fuertes, por ejemplo Argentina para el trigo, semillas oleaginosas, aceite vegetal, carne y cereales secundarios; por otro lado, Brasil era un gran jugador de primer nivel en el mercado del arroz, las semillas oleaginosas, tortas oleaginosas y carne, por mencionar algunos. Por lo dicho, sólo unos cuantos países en desarrollo y menos desarrollados tanto de AL como del mundo tenían grandes intereses por defender en esta materia.

Aunado a lo dicho, economías importadoras como las europeas y la estadounidense, utilizaban –y aún lo hacen– una amplia variedad de métodos de protección para salvaguardar los intereses de sus productores agrícolas. Esto ponía en entredicho –y sigue haciéndolo– la teoría del comercio que sostenía que la producción e intercambio tienen lugar entre entidades independientes de distintos Estados y que la libertad de comercio entre ellos tiene como base la ventaja comparativa, que beneficia a todos. Sin duda, esta teoría que ha sido postulada por las economías centrales, parecería ser usada a conveniencia para salvaguardar sólo sus intereses, pues muchos analistas han señalado que, incluso con el ejemplo clásico de Ricardo sobre el comercio de vino portugués y textiles británicos, había una gran diferencia entre esas naciones considerando que el capital y los servicios comerciales y marítimos estaban en manos británicas, así que lo que se observaba durante las negociaciones de Uruguay no era tan nuevo, si se toma en cuenta que todas estas políticas parecerían orientadas a dañar a los países más eficientes.

Así pues, la agricultura determinó el rumbo que tomaría la liberalización general y en los debates, además de EEUU y la CEE, se hallaban Japón y Canadá, que conformaban lo que se llamaba la “cuadrilateral”, además que comenzaron a figurar como actores de peso los países del Grupo Cairns,¹³² todos ellos generalmente

¹³² El grupo de los Cairns es una coalición de 17 eficientes productores agrícolas que representan cerca de la mitad de las exportaciones agrícolas del mundo. Desde que formó en 1986 en la ciudad australiana del mismo nombre, estos actores han tenido éxito relativo en poner a la agricultura en la agenda comercial multilateral. Éste ha sido el principal esfuerzo del grupo: conseguir una reforma en comercio

llevados a cabo por medio del sistema del “Green Room”,¹³³ en tanto que los países en desarrollo y menos desarrollados brillaron otra vez, por su falta de poder, cohesión y presión para que sus pretensiones fueran incluidas, negociadas y tratadas en los debates.¹³⁴

agrícola de conformidad con la Ronda Uruguay y las reglas de liberalización comercial, estipuladas en el Acuerdo agrícola del GATT.

Sus integrantes son: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, las Filipinas, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

Sus miembros realizan un comercio de productos agropecuarios mucho más leal que el que efectúan las grandes potencias como EEUU y la CEE-UE, y han reafirmado su compromiso de conseguir un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado, conforme al objetivo del Acuerdo sobre la Agricultura. Para alcanzar este fin, todos sus participantes están firmemente decididos a velar por que las próximas negociaciones de la OMC sobre la agricultura alcancen una reforma fundamental que sitúe al comercio agropecuario al mismo nivel que el intercambio de los demás productos.

Para ellos es preciso eliminar todas las subvenciones que distorsionan el comercio y mejorar sustancialmente el acceso a los mercados para que el comercio del sector se desarrolle en función de las fuerzas del mercado.

¹³³ A causa de esto se sostiene que las negociaciones del GATT-OMC no existe un grupo o sistema representativo auténtico como sí existe en la UNCTAD y otros organismos de la ONU, y únicamente existen las deliberaciones del “Green Room” ó “Sala Verde” que permiten forjar y alcanzar acuerdos contrarios al interés colectivo sin que la opinión pública se entere.

El “Green Room” es un calificativo usado en el GATT para referirse al proceso consultivo de toma de decisiones, porque verde es el color del empapelado que decora la sala de Conferencias del Director General del GATT-OMC en las oficinas de Ginebra donde generalmente se realizan las reuniones. Los acuerdos que hasta ese momento son informales, son presentados posteriormente y de modo formal a los demás, y siempre adolecen del mismo problema premeditado: se dan a conocer con pocas horas de anticipación y se usa la presión en distintos modos a fin de conseguir una rápida aprobación.

La participación en estas deliberaciones es *exclusiva para invitados*, que son seleccionados por procedimientos nada transparentes. En la “Sala Verde” hay una amplia mayoría de representantes de países industrializados, como EEUU, la UE, Canadá, Australia, Japón, Nueva Zelanda básicamente. Los convidados de PED y PMD varían, pero siempre se invita a algunos porque ello tiene dos finalidades: evitar que su exclusión se convierta en una molestia en las reuniones en pleno; y usarlos para convencer a otros países de la región para que los acuerdos sean aprobados. Entre los PED que se incluyen con frecuencia están: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Egipto, India, Jamaica, Corea del Sur, Nigeria, Malasia, Singapur, Tanzania, Pakistán y Uruguay.

Algunos de los delegados que han asistido a estas reuniones aseveran que la atmósfera creada en torno a esta élite, pretende intimidar a todo aquel que se oponga a las decisiones de las grandes potencias. Sostienen que hay todo un culto en cuanto a la participación a nivel de embajadores, sin embargo, las naciones pobres y atrasadas no siempre pueden enviarlos (porque representan al país en varios organismos de la ONU a un mismo tiempo) y son sustituidos por funcionarios de bajo nivel que se limitan a tomar nota y a quienes se “recomienda” no participar activamente. La falta de transparencia permite que algunos países adopten en la “Sala Verde”, posiciones muy diferentes a las que declaran públicamente.

Todo ello sin duda, pone en tela de juicio la idea de igualdad y democracia que se supone existe en el GATT-OMC, y que aparentemente tanto grandes como pequeños tienen voz. No obstante, con éste y otros mecanismos se mira claramente que cuando los débiles tratan de hacerse oír, su opinión es acallada porque se arguye que los países con la cuota más grande del comercio, tienen más intereses y juego en el sistema y que, por consiguiente, son sus reglas y puntos de vista los que deberían prevalecer.

¹³⁴ La solidaridad entre las economías más pequeñas es un tema de gran interés para los miembros de la OCDE, por eso, siempre atentas al tema, han evitado que estas naciones construyan coaliciones importantes. Por ejemplo, en el marco de la Ronda Uruguay los PED y PMD se unieron dentro del GATT para resistir las presiones de los PD, pero gradualmente éstos contraatacaron argumentando que sus

Como ya se señaló, los desencuentros en el comercio agrícola fijaron los avances y retrocesos alcanzados durante la Ronda. Básicamente fueron EEUU y la CEE los protagonistas de las pugnas en la materia, lo cual causó un distanciamiento por parte de los demás participantes. Pero, al fin y al cabo tuvieron que regresar al diálogo, pues sin duda existía un temor entre las economías más débiles de que, una vez que europeos y estadounidenses salvaran sus diferencias, su ausencia podía significar que en otras materias los compromisos serían peores para ellos, y más si se negaban a participar, como ya había ocurrido en otras ocasiones.

Así, entre altibajos, es claro que

(...) entre los resultados se halla el programa de 10 años para la liberalización de la agricultura y la política adoptada consistió en dividir las medidas en tres categorías o pilares: acceso a los mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación. Como ya se ha indicado, todos los aranceles agrícolas se habían consolidado. La ayuda interna se calculaba en función de un conjunto de intervenciones denominadas Medida Global de la Ayuda (MGA). En cada uno de los tres pilares, los Miembros asumieron compromisos específicos de reducción. Se estableció una “cláusula de paz” con el propósito de prevenir acciones legales que de otro modo pudieran interponerse con arreglo a las disposiciones de la

intereses no eran comunes y no compartían ninguna meta. Como resultado de ello los frentes se fracturaron y de allí surgió el Grupo de Cairns.

Más adelante, EEUU comenzó a presionar para que la división fuera mayor, con temas como la presión financiera en la negociación de la deuda, las represalias comerciales, las sanciones, el SGP y otras medidas, consiguió lo que se proponía, a lo cual se sumaron la CEE y Japón aislando a los Estados francófonos y los orientales.

Pese a ello, Brasil e India se mantuvieron firmes y su fuerza orilló a las potencias a buscar otras formas de eliminar la oposición, como “sobornar” a otros gobiernos, o incluso llegar a acuerdos preferenciales con brasileños e indios.

Como resultado de estas ofensivas, entre estas naciones se produjo una nueva escisión, surgiendo así el “Grupo de los 20” encabezados por Colombia y Uruguay, cuyos miembros abandonaron su oposición y/o brindaron apoyo a EEUU en la nueva ronda, o actuaron con reserva.

Paralelamente surgió en “Grupo de los 10” encabezados por Brasil e India que mantuvieron la resistencia frente a los estadounidenses y demás países desarrollados. Como resultado de ello, se lograron ciertos progresos y negociaciones considerando que el consenso ya no existía.

Así, a causa de esta falta de visión, las potencias pudieron promover sus objetivos de mejor modo. Quienes los secundaban, generalmente guardaron silencio. Quienes se oponían a ellos, supusieron que al final, si transigían en los temas que las potencias deseaban negociar, recibirían concesiones en otros rubros en los que tenían interés. Finalmente sólo cabe agregar, que los compromisos por parte de las potencias no fueron cumplidos, de modo que las pérdidas para PED y PMD fueron mayores de lo que hubieran supuesto.

OMC relativas a las subvenciones. En retrospectiva, muchos comentaristas han sugerido que si bien el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay no ha dado lugar a una gran liberalización del comercio, ha tenido la virtud de incorporar la agricultura a las normas del comercio multilateral y ha preparado las condiciones para la liberalización futura.¹³⁵

Por ello, al finalizar la última ronda del GATT era claro que en la esfera agrícola aún faltaba mucho camino por recorrer para que su balance fuera más justo y equitativo. Desafortunadamente los progresos logrados mantenían la esperanza de que un día sería posible que las políticas agrícolas implicaran la existencia de un *terreno de juego* más equitativo para todos los involucrados, esto será especialmente importante para los PED competitivos de la región latinoamericana.

Lamentablemente en aras de mejorar las condiciones para esta actividad, a lo largo de casi medio siglo, los PED y PMD cedieron mucho terreno en las materias centrales que sus contrapartes industrializadas exigían negociar y, a cambio, al final de los 48 años de vida del GATT estaban casi como al principio, *con las manos vacías*.

Por otro lado, la complejidad que progresivamente estaba adquiriendo el comercio agrícola llevó a los miembros del GATT a vincular esta problemática con otras que ya han sido mencionadas como el dumping, las medidas compensatorias, los requerimientos técnicos, las salvaguardas y las medidas sanitarias y fitosanitarias, por lo cual, la elaboración de acuerdos en estas materias fue fundamental en la citada ronda, si bien las críticas no se han hecho esperar, pues no son pocos quienes opinan que estos instrumentos distan de ser perfectos y han dejado muchos *hilos sueltos* que pueden mermar las capacidades de los Estados más vulnerables.

Así pues, los logros y avances agrícolas de la Ronda Uruguay como la MGA¹³⁶, distan mucho de ser, lo que los países en desarrollo y menos desarrollados buscaban y

¹³⁵ OMC, *Informe... 2007...*, op. Cit., p. 210.

¹³⁶ Es una medición anual expresada en términos monetarios, de la ayuda otorgada por el Estado a los productores agropecuarios con respecto a un producto. La MGA puede también no estar referida a bienes específicos, como es el caso de los programas generalizados de apoyo al productor. La reducción de la MGA según los acuerdos finales de la ronda Uruguay debe ser de 20% en un plazo de ocho años para los países desarrollados y de 13% para PED en un plazo de diez años. Además existe la

los pendientes continúan siendo prioridades para dichos gobiernos, habrá que revisar qué impacto tendrá todo ello en la política comercial agrícola de EEUU –con todas las manifestaciones, medidas, actores, intereses e instrumentos involucrados– y medir sus alcances de cara a los vínculos que mantienen con América Latina.

“(...) estimación de la ayuda a los productores (EAP) de la OCDE. Aunque los dos adoptan un enfoque bastante similar, existen algunas diferencias metodológicas entre ellos, ya que fueron elaborados con diferentes fines. La MGA es el instrumento básico del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC para un compromiso jurídico de reducir la ayuda interna, mientras que la finalidad del EAP es realizar el seguimiento y evaluación de los progresos en la reforma de las políticas agrarias.

Los componentes principales de la MGA son: *I*) el sostenimiento de los precios del mercado, determinado por la diferencia entre un precio mundial de referencia fijo y el precio interno administrado (que puede no ser el mismo que el precio actual del mercado interno); y *II*) la cuantía de los gastos presupuestarios destinados a las políticas de ayuda interna que distorsionan el comercio.

La EAP de la OCDE indica las transferencias monetarias anuales a los agricultores derivadas de medidas de política que *I*) mantienen una diferencia entre los precios internos y los precios en la frontera del país (sostenimiento del precio del mercado); y *II*) otorgan pagos a los agricultores, sobre la base de criterios tales como la cantidad producida de un producto, la cuantía de los insumos utilizados, el número de animales criados, la superficie cultivada, o la renta o ingresos recibidos por los agricultores

Al igual que la MGA, la EAP incluye un diferencial de precios así como el monto de los gastos presupuestarios de los gobiernos, pero las distinciones principales son las siguientes:

- En la EAP el sostenimiento de los precios del mercado se mide en la explotación agrícola, utilizando los precios reales al productor y en la frontera para los productos de un determinado año, mientras que en la MGA se calcula mediante la diferencia entre el precio de sostenimiento interno administrado y un precio mundial de referencia fijo en función de un período de base histórico (1986-88).

- La EAP comprende todas las transferencias a los agricultores derivadas de las políticas agrícolas, mientras que la MGA comprende sólo las políticas internas del compartimento ámbar y excluye las políticas que limitan la producción (compartimento azul), las políticas que distorsionan el comercio en grado mínimo (compartimento verde) y un nivel *de minimis* de políticas que distorsionan el comercio.

El resultado es que las tendencias de los dos indicadores son muy diferentes desde 1986-88. Mientras que la MGA ha descendido sensiblemente, la EAP se ha mantenido relativamente estable”.

Ver FAO, *El estado... 2005...*, op. Cit., p. 34.

CAPITULO 3

No puede negarse que el capitalismo fue un régimen creador, pero así en pretérito perfecto y no en presente. El ansia de lucro y la conquista de mercados internacionales favorecieron las invenciones mecánicas, crearon necesidades nuevas que hicieron presión en el ambiente económico de la época hasta influir en el rumbo que habían de seguir la ciencia y la técnica.

Jesús Silva Herzog (1892-1985). Economista mexicano.

Estados Unidos ha establecido acuerdos bilaterales de libre comercio con Perú, Colombia, América Central, México, Chile, Uruguay y la mayoría de los Estados del Caribe. Lo que es significativo respecto a estos acuerdos es que Washington no tuvo que hacer concesión alguna en su sector de exportaciones agrícolas fuertemente subvencionado ni tuvo que levantar sus cuotas de importación a más de 200 productos. Por otra parte, Washington obtuvo entrada libre en los sectores financieros, de servicios, alta tecnología, sanidad, educación y mediático de sus homólogos. En una palabra, los acuerdos comerciales bilaterales fueron enormemente asimétricos y beneficiosos para las multinacionales estadounidenses y los productores nacionales no competitivos.

James Petras. Sociólogo estadounidense.

3.- El comercio agrícola entre América Latina y EEUU.

Las evidencias expuestas en el capítulo 2 acerca del comercio agrícola internacional son el reflejo de un conflicto que, con el paso de los años, se ha convertido en un desafío cada vez más inextricable. Además de ello, para el caso que ocupa este estudio, es necesario no perder de vista el hecho de que entre América Latina y Estados Unidos existen profundos vínculos tanto en dicha esfera como en otras que forman parte de la plataforma exportadora de todos estos países.

Por esas razones, la interacción entre dichos actores ha estado repleta de desacuerdos. Sus desencuentros han sido especialmente complejos precisamente en el renglón agrícola, de manera que los debates han adquirido un cariz desafortunado para los latinoamericanos que, con demasiada frecuencia, se han llevado un sabor de boca que se asemeja más a la hiel que al triunfo en esta materia.

Sus frecuentes desazones en parte se explican por lo expuesto en el capítulo previo, ello sin soslayar que su relación de asociación o competencia está permanentemente sometida a debate, dado que es imposible calificar a todos los países latinoamericanos bajo características únicas ó comunes, ya que aunque para algunos de ellos el mercado estadounidense ha adquirido un carácter vital, esta situación ya no es generalizable como sucedía en otras épocas, esto en parte debido a que en las últimas décadas algunos de los éstos han buscado ampliar y diversificar sus relaciones comerciales con otras economías, meta que ha tenido éxito en distintos grados. Pese a todo ello, EEUU mantiene un peso indiscutible como mercado de primer nivel para sus exportaciones, aunque éste no sea tan abrumador como antaño, y menos para toda la región.

Además hay que considerar que entre las naciones del área existen diferencias sustanciales en varios sentidos, entre otras: el tipo de exportaciones que realizan; el tamaño de las economías; los adelantos tecnológicos que cada uno de ellos poseen para la producción en general y la del agro en especial; las ventajas naturales para la producción agrícola; e incluso por el distinto grado de exposición de las actividades agrícolas a desastres naturales como huracanes, sequías o inundaciones; resulta indiscutible que en cada caso existen puntos de vista muy particulares acerca de la trascendencia del sector agrícola; de la relevancia comercial de dicha actividad; y de su peso agrícola internacional, particularmente frente al mercado de Estados Unidos.

Si a lo que se acaba de exponer se agrega el hecho de que Washington ha fortalecido una política proteccionista ya de por sí bastante arraigada que, en ciertos momentos ó épocas adquiere tintes injustos, ilegales, arbitrarios y desleales que se traduce en la puesta en práctica de distintas medidas –tales como con la asignación de subvenciones que no se hallan encuadradas en los marcos legales internacionales–, o bien con el uso del *neoproteccionismo* –ya sea a través del inicio de investigaciones antidumping que implican sanciones contra los *presuntos* responsables o el uso a conveniencia de distintas reglas y conceptos que incluso están apegados a la legislación comercial internacional–, todo ello en conjunto significa la existencia de un desolador y ominoso panorama con el que América Latina debe lidiar.

Todos los hechos anteriormente destacados pueden resumirse en términos coloquiales como sigue: Latinoamérica está enfrentándose en una *carrera* con EEUU, no obstante las condiciones entre ellos son disímiles, injustas y en cierto grado, hasta inmorales, pues mientras los latinoamericanos *corren en una pista de lodo, plagada de baches, con charcos de agua y terreno desnivelado*, los estadounidenses *lo hacen en una de hormigón, cuya superficie fue perfectamente nivelada por maquinaria sofisticada hecho que les permite moverse en términos más cómodos y realizar un mayor avance con un menor esfuerzo, sin olvidar que además para participar exigieron salir de la meta con 30 segundos de ventaja*. A esta vieja política estadounidense también se le conoce con el nombre de proteccionismo.

Así pues, ante dicho escenario, buena parte de los países de Latinoamérica es incapaz de encarar adecuadamente los retos que la política comercial externa agrícola estadounidense entraña hoy en día. Por ello resulta difícil emitir un juicio contundente como al que se hacía referencia en el Capítulo 2, pues en ciertos mercados y con ciertos productos compiten, pero las condiciones entre ellos son distintas, lo que da como resultado que, en general sea una contienda dispareja. No obstante, entre los países latinoamericanos, Brasil, Argentina, México y Chile (en adelante grupo BAMC), ya sea por la fuerza de su economía; por su ritmo de crecimiento; por el tamaño de su población; por su eficiencia en la producción agrícola; por la ausencia de políticas proteccionistas de gran calibre para sus agricultores; por la posesión de ciertas ventajas tecnológicas; ó por la conjunción de varias de éstas características, y por sostener puntos de vista diferentes frente al problema agrícola, tal como es asumido por los estadounidenses, ciertamente, pueden ser catalogados como *potencias agrícolas latinoamericanas* y, como tales, tienen la capacidad de competir con Estados Unidos si, en un caso hipotético, éste último decidiera adoptar una política justa en el asunto que se está tratando.

Pero por otro lado y aunque parezca contradictorio, es preciso señalar que latinoamericanos y estadounidenses *son socios* por dos razones. La primera es que, en esencia y teóricamente persiguen lo mismo: lograr que los mercados internacionales apliquen el menor número posible de viejas o nuevas tácticas que puedan dificultar o incluso impedir la entrada de productos a los distintos mercados mundiales, empero,

sería ingenuo considerar que ante dicha meta, unos y otros excluyen sus objetivos nacionales en aras de alcanzar fines multilaterales, especialmente del lado de EEUU.

La segunda razón que parece reforzar a la anterior consiste en que, *en el papel*, comparten las mismas ideas respecto a los intercambios y buscan llegar a ellas por cualquier vía, así que han firmado numerosos acuerdos de libre comercio –entre ellos y con otros países externos al continente– en ausencia de consensos en foros internacionales. La mayoría de esos tratados abarcan las mismas cláusulas, objetivos, derechos, obligaciones y características, de modo que su principal finalidad consistiría en ampliar y facilitar el intercambio entre ellos.

Sin embargo, todo indica que para AL tienen mayor peso las convergencias que las divergencias entre la región y la superpotencia, o probablemente, el hallarse tan cerca de los estadounidenses le impide ver que éste negocia en distintos niveles: multilateral, regional, subregional, trilateral y bilateralmente y lo hace no por gusto, sino por necesidad, ya que si los debates en un foro son incapaces de complacer sus pretensiones, mantienen abierta la posibilidad de encauzarlas por uno o más de los otros canales de los que disponen; y, en contraste, esta táctica también podría y debería ser aplicada por todos los países latinoamericanos, no obstante, no pueden llevar a cabo efectivamente esta táctica, ya sea por falta de interés, por la ausencia de visión, por la carencia de recursos humanos calificados ó económicos ó por una mezcla de uno o más de esos factores, e incluso, aún cuando sean conscientes de esta realidad, es imposible que puedan conseguir que la superpotencia anteponga, proteja, considere y defienda las necesidades comunes, antes que las nacionales. El balance entonces se resume a una cruda realidad: el poder es lo que impera sobre la justicia internacional.

Para muestra de lo anterior, cabe hacer una exposición de algunos indicadores de algunas naciones latinoamericanas –como las del BAMC– y contrastarlas con cifras reportadas por Estados Unidos. Esto permitirá demostrar que el poder del que disponen para la consecución de sus intereses es totalmente asimétrico y, por lo tanto, sus posturas, metas, necesidades y negociaciones agrícolas distan mucho de concordar.

Cuadro 12. Recursos de poder de algunos países de Latinoamérica (incluido el grupo BAMC) y EEUU.

País	Brasil	Argentina	México	Chile	EEUU	Venezuela	Colombia
Indicador							
Territorio (Km2)	8.514.877	2.780.400	1.972.550	756.096	9,826.675	916.455	1.141.748
Población (millones, 2010)	195,4	40,7	110,6	17,1	317,6	29,0	46,3
PIB (en MMDD, 2008)	1,575.2	328,5	1,088.1	169,5	14,591.4	314,2	243,8
PIB per cápita, 2008 (US\$)	10,607	14,603	13,971	13,561	47,094	11,846	8,589
Investigadores por c/millón de hab. (90-05)	344	720	268	444	4,605	...	109
% del PIB en Educ. (2007)	5.2	4.9	4.8	3.4	5.5	3.7	3.9
% del PIB en I%D (2007)	1.0	0.5	0.5	0.7	2.7	...	0.2
Internet por c/100 Pers (2008)	37.5	28.1	22.2	32.5	75.9	25.7	38.5
% PIB en defensa (2011)	1.7	0.8	0.5	2.7	4.3	1.2	3.4
Efectivos militares (miles,	288	72	238	76	1,506	82	209

2008)							
Presupuesto para la defensa (en MDD, 2010)	26.202	2.628	4.706	4.471	698.000	3.351	6.004
Lugar en el IDH 2010	73	46	56	45	4	75	79
Tipo de desarrollo en PNUD (2010)	Alto	Alto	Alto	Alto	Muy alto	Alto	Alto
Esperanza de vida al nacer (años)	72.9	75,7	76.7	78,8	79,6	74,2	73,4

Fuente: elaboración propia con base en la información de PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano*, años 2005 a 2010, PNUD, México; Central Agency Intelligence (CIA), *The World Factbook 2011*, USA, CIA, 2011, consultado en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>, 26-VII-2011, 16:03 pm; Red de Seguridad y Defensa de América Latina (RESDAL), *Presupuestos del sector de Defensa*, Buenos Aires, RESDAL, 2011 consultado en <http://www.resdal.org/>, 26-VII-2011; 16:36 pm.

Ahora, pese a lo señalado y aún cuando pudiera ser inverosímil, en el renglón agrícola, sin duda, existe una rara coincidencia entre todos ellos, pues son conscientes de la necesidad de concretar acuerdos, hecho que los ha llevado a convertirse en *aliados* de los estadounidenses, a pesar de que sus distintos intereses, medios y metas siempre la rivalidad entre ellos. Sin embargo, debe remarcarse que esta última situación también ocurre dentro del mismo bloque latinoamericano y que, además se acentúa cuando sólo se toma en cuenta a las potencias agrícolas latinoamericanas frente a sus pares más débiles.

Así pues, los desacuerdos agrícolas se explican, en principio, por el peso de la agricultura en cada economía, por ello la cooperación es importante, sobre todo para los gobiernos de ALC. Sin embargo, los intereses agrícolas nacionales ligados al porcentaje de la población empleada en actividades del campo, al papel de la agricultura en el comercio, al ritmo del crecimiento de la producción agrícola y a las

posibilidades de continuar desarrollándose acelerada y progresivamente, han provocado que los gobiernos latinoamericanos concreten alianzas que, con demasiada frecuencia, se debilitan ante la posibilidad de ganarles terreno a sus contendientes, independientemente de que éstos pertenezcan a la zona o no.

Por lo dicho, queda claro que el comercio agrícola entre AL y EEUU, y específicamente para el caso del grupo BAMC es un asunto estratégico y esencial. Ello permite comprender por qué en las últimas décadas la agricultura ha sido el tema que, en buena medida, condiciona y regula los debates sobre la liberalización comercial entre los involucrados, tanto a nivel bilateral, trilateral, regional e incluso multilateral en el seno de GATT/OMC, relaciones que son específicamente incómodas a causa de las medidas proteccionistas y neoproteccionistas impuestas, principal pero no exclusivamente, por la potencia del norte, dicho lo cual es imprescindible exponer algunas de las características actuales más trascendentales del sector agrícola, tanto para AL –haciendo especial énfasis en los países BAMC– como para EEUU, que los llevan a seguir concediéndole un papel primordial al sector.

3.1.- La importancia comercial de la agricultura para AL y los obstáculos para el desarrollo latinoamericano.

Como se apuntó con oportunidad, la agricultura es un tema crecientemente significativo para Latinoamérica, empero es necesario subrayar una vez más que, dentro de la región, subyacen diferencias de fondo que dan pie a la existencia de distintas posturas que cada economía defiende frente a otros actores, respecto al intercambio agrícola. Por ello es importante ampliar la exposición sobre las generalidades de la región, si bien se hará énfasis en los intereses y particularidades de las economías del *grupo BAMC*.

Por principio de cuentas es menester recalcar que durante las pasadas décadas de los 50, 60 y 70 América Latina le apostó al modelo de desarrollo económico basado

en la sustitución de importaciones y, principalmente, se buscó impulsar la industrialización dejando de lado al sector agrícola.¹³⁷

A pesar de las desafortunadas consecuencias derivadas de las decisiones del anterior modelo –cuya aceptación fue cada vez más amplia–, actualmente AL y otras regiones en el mundo se han dado a la tarea de revalorizar el papel del sector agrícola, de tal suerte que la tesis que asevera que la agricultura es responsable de crear cadenas intersectoriales que van más allá de su propio ámbito, de nuevo está ganando cada vez más adeptos.

Como resultado de amplios y profundos análisis sobre su relevancia, claramente se ha observado que no es una actividad aislada, sino que se interrelaciona con otras esferas productivas y contribuye al crecimiento a través de mecanismos como la absorción de mano de obra –principalmente la no calificada y rural–; la generación de divisas; el uso y conservación de recursos naturales; la generación de capital de inversión; sin olvidar que tiene fuertes encadenamientos, por ejemplo con el comercio y los servicios financieros, con los sistemas de transporte, y con el almacenamiento, entre otros. Todo ello explica por qué ahora se asume que, por un lado, existe una estrecha interdependencia entre la agricultura y las demás partes de la maquinaria económica; y por otro, que el progreso industrial no es el único motor del desarrollo, por lo cual, especialmente en América Latina, ésta es calificada como una actividad multifuncional al no estar ligada solamente a la economía, sino al medio ambiente y al progreso social.

A lo dicho cabe añadir que recientemente se agregó la categoría *agricultura ampliada* a fin de concederle mayor valor a la actividad. Definida como el conjunto de sectores interdependientes vinculados estrechamente con el sector agrícola primario, la agricultura ampliada implica sumar, a la medición de lo que ésta implica, aquellas esferas productivas ligadas a ésta actividad por el requerimiento de insumos agrícolas, como lo son: la producción de alimentos procesados y el sector de la agroindustria, lo

¹³⁷ Esencialmente se buscó la industrialización al estilo de las naciones desarrolladas dejando de lado buena parte de las diferencias entre ambos grupos de países. Así, el objetivo principal era conseguir crecimiento mediante el impulso a sectores clave, hecho que derivó en el desensamble de la agricultura del resto de la economía. Se pensaba que el agro no era un motor para conseguir el desarrollo, esta idea se fundamentó sobre el supuesto de que las “actividades estrella” deberían poseer fuertes vínculos de producción con otras esferas industriales y, se sostenía que la agricultura carecía de fuertes encadenamientos hacia adelante y hacia atrás con el resto de la economía, por lo que no podía generar crecimiento, razón por la que se le relegó.

cual ha provocado que hoy se reconozca que su trascendencia era mayor que la que tradicionalmente se le había atribuido; pues entre otros efectos, se ha comprobado que, íntimamente relacionado con el concepto, se halla el hecho de que cuando la estructura económica de un país está diversificada, existe un vínculo positivo con los productos alimenticios y las manufacturas que transforman insumos de la agricultura primaria, dándole, entonces, al sector un peso mayor. Los casos más destacados en este sentido son EEUU, Canadá, Argentina y Brasil, curiosamente todos ellos, grandes potencias agrícolas del continente, la primera de las cuales, además, se resiste a la apertura comercial en este rubro.¹³⁸

Ahora bien, incluso sin hacer distinción entre agricultura tradicional y ampliada, su papel en AL ha provocado que al menos para ciertos gobiernos, sea primordial catalogarla como uno de los ejes del desarrollo y, por ello, sea menester concederle mayor atención y protección. De ahí que se hayan realizado esfuerzos para que la evolución de la producción agrícola de la región, durante los últimos doce años, se dinamice, deseo que se tradujo en una destacable recuperación con respecto al débil ritmo de progreso que se mantuvo durante los años ochentas y el inicio de los noventas, el cual fue del 1,7% anual entre 1982 y 1993.

Desde luego, todo ello es reflejo del diseño de propuestas, planes y estrategias encaminados a lograr que la región pueda encarar las nuevas y cambiantes condiciones, tanto de los mercados agrícolas, como de la economía internacional en general; no obstante, la continua transformación de la escena mundial obliga a los países a estar atentos a dichos vaivenes, por lo que el reto es continuo y en ningún momento debe anunciarse una victoria contundente, a lo que, además, en estos momentos se suman diversas políticas encaminadas a salvar, del modo menos doloroso, los problemas y consecuencias derivados de la crisis financiera que estalló en EEUU en 2008 que, del mismo modo, hay que enfrentar.

Pese a lo dicho, es imprescindible hacer algunas precisiones. Como se explicó con anterioridad, no todos los países latinoamericanos tienen la misma categoría y peso

¹³⁸ Al respecto se recomienda ver Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), *Más que alimentos en la mesa: la real contribución de la agricultura a la economía*, San José, Costa Rica, IICA/Banco Interamericano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola/GTZ/Banco Mundial/United States Agency for International Development, 2004, 43 pp.

en materia agrícola. Diversos estudios multilaterales consideran más práctico dividirlos de acuerdo a su ubicación geográfica, la cual curiosamente coincide con el comportamiento agrícola que han reportado recientemente. En general se habla del Cono Sur con Brasil y Argentina como principales interlocutores de la región, seguidos por Chile; en otro apartado se hallan México y América Central (AC) a causa de sus estrechos vínculos con Estados Unidos, y finalmente el Caribe debido a la gran dependencia que tienen de las mono exportaciones agrícolas, no sólo frente a EEUU, también respecto a la Unión Europea.

Tomando en consideración esta clasificación, parte del desempeño del crecimiento agrícola latinoamericano se resume más o menos del modo siguiente:

➤ El progreso logrado por la agricultura de ALC en conjunto se atribuye principalmente al acelerado crecimiento alcanzado en los países del Cono Sur. Es igualmente destacable el hecho de que el impresionante dinamismo agrícola de la subregión, aunado a la importante magnitud de su sector agrícola, ha llevado a una mayor concentración geográfica del producto sectorial. El solo incremento neto en el producto agrícola anual de Brasil entre 2000 y 2005 equivale casi a dos veces el total de la agricultura chilena o a dos terceras partes del producto agrícola total de Argentina.

➤ En la Región Andina el avance agrícola de esas economías ha sido relativamente homogéneo (alrededor del 3%), con la excepción de Venezuela, en donde el crecimiento promedio apenas alcanzó el 0,7%.

➤ Los resultados menos favorables se presentan en el Caribe. En lo que va del siglo, Cuba, Haití y 9 de los 13 países de habla inglesa (Bahamas, Barbados, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tobago) de la Comunidad del Caribe (CARICOM) presentan una tasa negativa de crecimiento en el PIB agrícola. De forma extraordinaria, solamente República Dominicana (con un 4,3% anual) y Belice (que ha alcanzado una tasa excepcional de 10,6% anual entre 2000 y 2005) lograron tasas de crecimiento agrícola superiores al promedio latinoamericano.

➤ En Centroamérica, el crecimiento de la producción agrícola durante el quinquenio 2000-2005 fue positivo, aunque sus tasas de crecimiento fueron relativamente bajas. Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica presentaron tasas de crecimiento

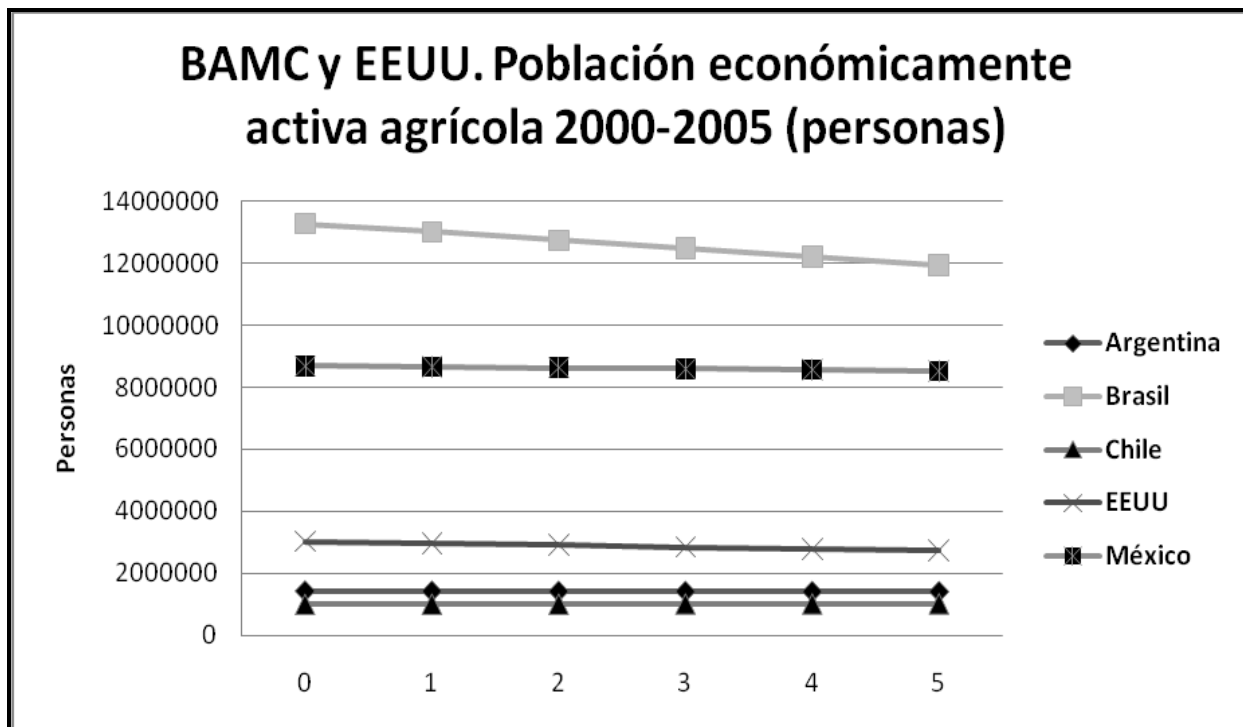
anual inferiores al promedio regional y solamente Honduras (3,3% anual) y Panamá (4,7% anual) alcanzaron una tasa de crecimiento mayor. Por su parte, la producción agrícola de México ha progresado lentamente en los años del presente siglo, después de mostrar dos décadas de un severo estancamiento.¹³⁹

Así pues es claro que la región avanza en la búsqueda del fortalecimiento de esta actividad aunque sea a *distintas velocidades*, todo ello es consecuencia de los diferenciales en términos de desarrollo, crecimiento, capacidades, intereses, socios comerciales y plataformas de exportación de cada involucrado y zona. Empero, existen puntos importantes donde todos ellos convergen, los que inciden en el sector, además de tener efectos positivos en términos de desarrollo.

Uno de los aspectos en los que la dinámica agrícola tiene repercusiones sustanciales es el empleo. Pese a habersele otorgado un bajo perfil durante largo tiempo, en AL y para este caso los países BAMC, todavía una parte importante de la población es empleada en el campo como puede verse a continuación en el gráfico 8:

¹³⁹ Respecto a las cifras, ver Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), *La agricultura frente a los nuevos retos del desarrollo. Situación y perspectivas de la agricultura y la vida rural en las Américas 2007 (Resumen)*, San José, Costa Rica, IICA, 2007, 66 pp.; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), ONU/CEPAL, Santiago de Chile, 2009, 139 pp.; Comisión Económica para América Latina y el Caribe e Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, *Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe 1990-2000*, Santiago, ONU, 2002, 219 pp.

Gráfico 8.

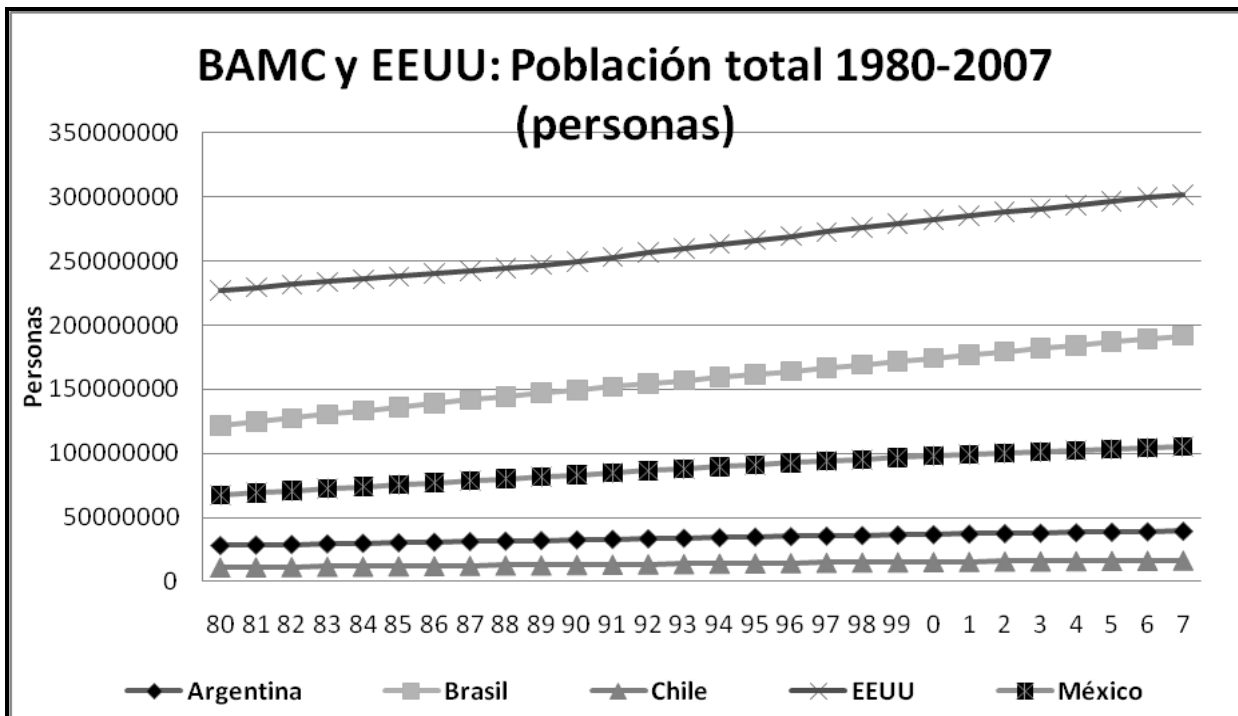


Fuente: Gráfico de elaboración propia con base en: Agriruralc, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Argentina”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:37 pm.; _____, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Brasil”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:38 pm.; _____, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Chile”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:40 pm.; _____, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Estados Unidos”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:41 pm.; _____, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): México”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:42 pm.

Parecería que en todos los casos presentados la población económicamente activa (PEA) que se ocupa en actividades agrícolas es constante, no obstante, hay que señalar algunos aspectos interesantes. En todos los casos, excepto Chile, la proporción de personas que trabajan en el campo está decreciendo, aunque la caída no es tan pronunciada. En 2005 el campo argentino había perdido 18,000 personas, tomando en cuenta el total que en el 2000 se empleaban en él; para Brasil significó la pérdida de 1.332,000 personas; 290,000 trabajadores menos para EEUU; la reducción para México

implicó 175,000 individuos menos y sólo en el caso chileno se sumaron 18,000 personas a las actividades agrícolas. Las cifras parecerían ser poco interesantes, no obstante a fin de realizar un análisis comparativo entre los involucrados, es indispensable considerar el ritmo de crecimiento de la población total, la que se observa en el gráfico 9.

Gráfico 9.



Fuente: Gráfico de elaboración propia con base en: Agriruralc, “Población total 1980-2007 (personas): Argentina”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:30 pm.; _____, “Población total 1980-2007 (personas): Brasil”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:31 pm.; _____, “Población total 1980-2007 (personas): Chile”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:31 pm.; _____, “Población total 1980-2007 (personas): Estados Unidos”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:33 pm.; _____, “Población total 1980-2007 (personas): México”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:34 pm.

Tomando como referencia lo que demuestran los dos últimos gráficos es posible remarcar algunos hechos: el primero es que en todos los casos la población total (PT) está creciendo, de modo que en relación con la agricultura, temas como la seguridad

alimentaria y el mantenimiento de los niveles de vida sociales son aspectos que sin duda están en la agenda de los países involucrados y no parece que en los próximos años su relevancia se diluya frente a otros asuntos, al contrario.¹⁴⁰

La otra situación que no debe perderse de vista es que si se hace un ejercicio analítico y se suman las dos poblaciones totales más numerosas de AL en 2007 que corresponden a las dos economías de mayor presencia de la región, Brasil y México, totalizan en conjunto 296.881,799 habitantes, cifra menor a los 301.621,000 de EEUU, así que los estadounidenses superan en proporción de 3 a 1 a México y de 1.5 a 1 a Brasil.

Ahora bien, estos dos últimos ocupan a un total de 20.442,000 de personas en actividades agrícolas, cifra que contrasta con los 2.739,000 de EEUU, en otras

¹⁴⁰ Estrechamente ligado con el tema de la seguridad alimentaria se halla el de *soberanía* alimentaria, respecto a éste no existe consenso en su definición, pues tan sólo en AL existen por lo menos dos grandes corrientes de pensamiento, una de las cuales sostiene que debe enfatizarse la autonomía en la definición de políticas públicas del sector, en tanto otro grupo ha abrazado un enfoque más socializante que dependa lo menos posible de los mercados internacionales.

Ahora bien, a fin de solucionar gradualmente el problema de la seguridad alimentaria, en AL se han comenzado a aplicar diversas reformas legales y arreglos internos para así transformar el panorama institucional relacionado con el tema alimentario. Mientras que en los pasados años noventa la preocupación era principalmente la seguridad alimentaria, en el presente el énfasis recae en la alimentación como derecho y en la búsqueda de la soberanía alimentaria.

A manera de ejemplo, México introdujo en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable de 2001, el Capítulo XVII: "Seguridad y soberanía alimentaria" la idea que plantea que la soberanía en la materia implica que las estrategias de reactivación productiva aseguren la disponibilidad y el acceso a los alimentos para toda la población, si bien el tema de los resultados puede estar sujeto a debate.

Por otro lado, poco antes del inicio de la crisis de precios de los alimentos de 2008, entraron en vigencia nuevas leyes en materia de seguridad alimentaria en Brasil y Guatemala, más adelante ya en agosto de 2008, Venezuela aprobó la "Ley de Seguridad y Soberanía Alimentaria". A lo anterior se suman las más recientes reformas constitucionales y leyes conexas en Ecuador y en Bolivia, las cuales permitieron introducir elementos relacionados con la seguridad y la soberanía alimentarias.

Así pues, se observa que en general el tema de la seguridad alimentaria está adquiriendo mayor presencia en las agendas nacionales de la región, lo que se evidencia en los arreglos institucionales para atender los asuntos propios de esta esfera.

Además de lo dicho, está en marcha otro grupo de reformas surgidas del reconocimiento de que la política agropecuaria es solo una parte de la respuesta a la problemática de la pequeña y mediana agricultura con problemas de financiamiento. Al respecto, cabe resaltar que en el MERCOSUR recientemente se creó el Fondo Regional para la Agricultura Familiar, la que tiene una alta prioridad en esos países.

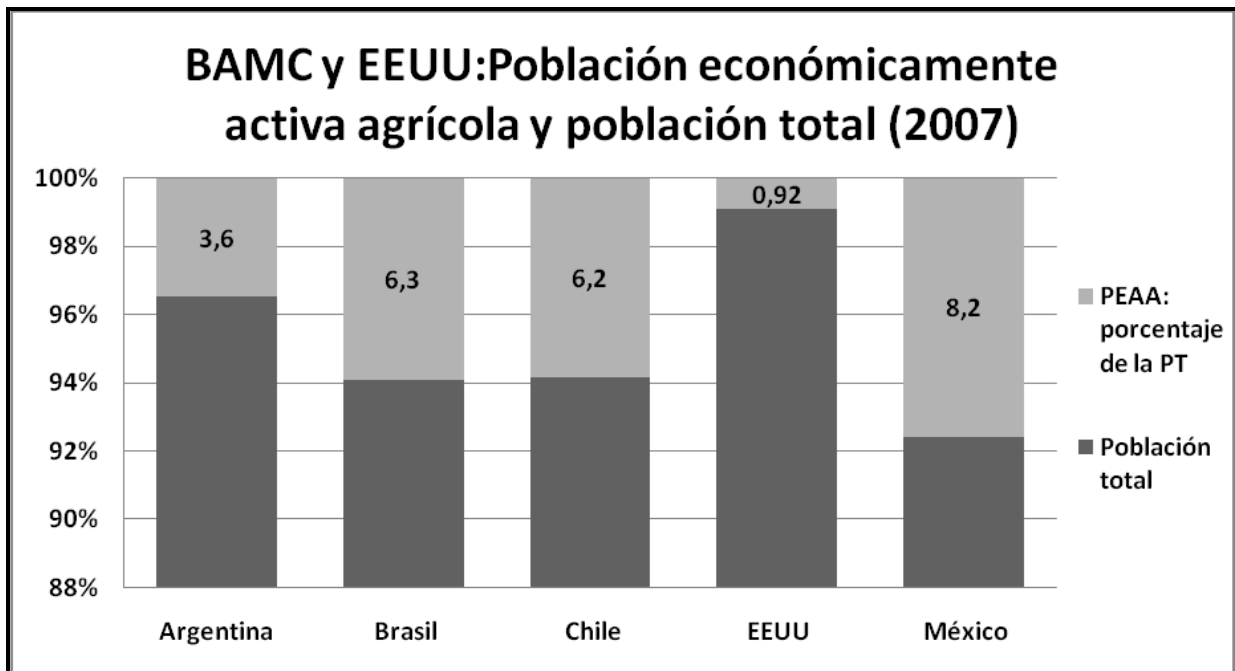
Finalmente y como parte del plan de revalorización del sector agrícola es menester destacar la labor que han estado desarrollando los institutos de tecnología agropecuaria en AL, a fin de desplegar soluciones a uno de los tantos problemas que aquejan al sector como es la carencia de medios tecnológicos adecuados a las necesidades de esta esfera en ALC –si bien la tecnología existe, pero como es natural, hay dificultades para adquirirla–, en este tipo de tareas se han encaminados instituciones tales como la EMBRAPA (Brasil), el INTA (Argentina), el INIA (Uruguay), el INIA (Chile) y el INIA (Venezuela), entre otros. Estos organismos tienen la encomienda de ejecutar programas concretos de apoyo al desarrollo y adopción de tecnologías para los productores.

palabras, la población económicamente activa agrícola (PEAA) estadounidense apenas equivale al 13% de la PEAA de los dos primeros. Si se sustituye a Brasil y México y en su lugar se suman las poblaciones agrícolas de Argentina y Chile, éstas representan el 90% de la estadounidense, es decir, prácticamente la igualan; pero, está claro que estas economías representan una pequeña parte de la fuerza y presencia económicas de la superpotencia.

Obviamente la comparación abarca economías desiguales, sin embargo, no deja de ser preocupante el hecho de que con una población absoluta mayor, los estadounidenses emplean un menor número de personas en el campo cuando a su lado se colocan las cifras del grupo BAMC, de modo tal que, si se contemplan las cifras de población total, a fin de descubrir qué proporción de la misma labora en actividades agrícolas, EEUU sólo ocupa al 0.92% en actividades del campo, Argentina al 3.6% del total, Brasil al 6.3%, Chile al 6.2% y México al 8.2%, como se observa en el gráfico 10.¹⁴¹

¹⁴¹ Aquí no se hace una distinción al respecto a ciertas especificidades, pero cabe señalar que aunados al problema del empleo agrícola de América Latina se hallan hechos como: uno, la proporción de jóvenes, personas de edad media y adultos mayores ocupados en estas actividades; dos, la participación creciente de las mujeres en este tipo de trabajo; tres, la imposibilidad de mejorar o cambiar de empleo a causa de la escasa, deficiente ó mínima educación; cuatro, que se ha comprobado en AL que esta es la actividad con el promedio más bajo de ingresos de todas las ocupaciones; y cinco, la carencia de recursos financieros y tecnológicos los obliga a mantener el mismo grado de participación en la comercialización nacional-internacional de sus productos con las consecuencias obvias.

Gráfico 10.

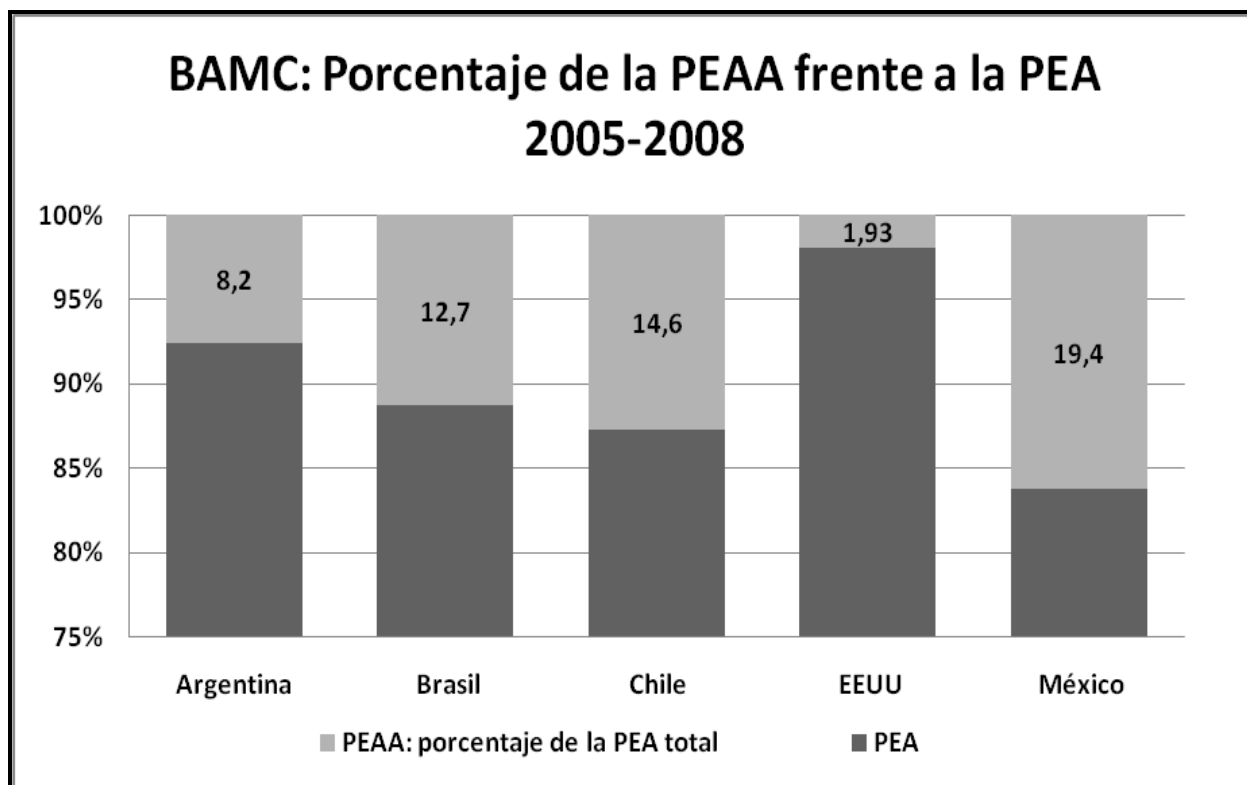


Fuente: Gráfico de elaboración propia tomando las cifras de la base de datos AGRIRURALC de los gráficos 8 y 9 de este capítulo, así como de: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2010, 312 pp., y CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2008*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 426 pp.

Aunque los datos expuestos son motivo de reflexión, causan alarma cuando, yendo más allá de una simple demostración, se ponen en la balanza a la población económicamente activa frente a la población económicamente activa agrícola, como resultado de esto, los porcentajes para el grupo BAMC se disparan como sería natural incluso en el caso de EEUU, aunque cabe señalar que en éste país la proporción de PEAA se duplica aunque no sobrepasa el 2% de la PEA total, empero es extraordinariamente inquietante comprender que esta actividad adquiere una relevancia desorbitada para el grupo BAMC, y que su magnitud está vinculada al desarrollo no sólo de los agricultores, sino del país mismo, pues para Argentina la importancia de la actividad como generadora de empleo prácticamente se triplica, en el caso de Brasil se duplica pasando de 6.3% a 12.7% de la PEA, para Chile supera el doble al pasar de 6.2% a 14.6, y, en un caso extremo, se halla el pésimo porcentaje de México que

también sobrepasa el doble igual que Chile, al incrementarse de 8.2% a 19.4% de la PEA total como muestra el gráfico 11.¹⁴²

Gráfico 11.



Fuente: Gráfico de elaboración propia tomando las cifras de la base de datos AGRIRURALC de los gráficos 8, 9 y 10 de este capítulo, así como de: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2010, 312 pp., y CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2008*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 426 pp.; para el caso de Estados Unidos las cifras fueron tomadas de Organization for Economic Cooperation and Development, "Population and labour force statistics: United States 2000-2008", OECD, Paris, consultado en www.oecd.org, 21-IV-2010, 12:50 pm.¹⁴³

¹⁴² Además no debe obviarse el hecho de que este tema se halla íntimamente unido al de la pobreza y es que en total, la población rural representa alrededor del 22% de la población total de ALC, y además la población rural pobre representa un tercio del total de pobres, y la población rural indigente, la mitad del total de indigentes.

Por otra parte, se ha observado que la reducción de la pobreza en las áreas rurales tiende a ser más lenta que en las áreas urbanas cuando la economía crece como ocurrió en el período 2002-2007, mientras que a partir del inicio de la crisis, caracterizada por el alza de los precios de los alimentos, la caída de las exportaciones, el aumento del costo de los insumos, el incremento del desempleo y la disminución de las remesas, los diagnósticos son desalentadores y desde luego se estima que las áreas rurales son ya de las más afectadas.

¹⁴³ Es importante hacer la aclaración de que dependiendo de la fuente consultada los porcentajes pueden variar, incluso algunas de las publicaciones de la misma CEPAL reportan cifras distintas a las utilizadas

Esta es claramente una de las razones que explican por qué la agricultura tiene un vínculo especial con el progreso de AL, pues las cifras por sí mismas demuestran que ésta influye poderosamente en el desarrollo de un país puesto que no sólo implica

(...) la acumulación y aumento de la productividad macroeconómica, sino principalmente el camino de acceso a formas sociales más aptas para estimular la creatividad humana y responder a las aspiraciones de la colectividad. (Así pues, es común sostener que el impulso a la agricultura y a) la reforma agraria constituye(n) un avance en el plano social pero que conlleva(n) un elevado costo económico. Esa es una opinión equivocada. El verdadero objetivo de la reforma agraria (y por ende del dinamismo del sector agrícola), es liberar a los agricultores para que se transformen en actores dinámicos en el plano económico.¹⁴⁴

Por ello es imprescindible que los países busquen más y mejores formas para defender tan delicado sector, especialmente frente a los embates proteccionistas de las grandes potencias, pues por ejemplo, para Argentina las exportaciones agropecuarias representan el 51.5% del total, para Brasil significan el 30%, en el caso chileno significan el 20% del total y para México sólo el 5.7% del total¹⁴⁵. Así, lo expuesto demuestra de modo irrefutable que esta esfera es esencial para muchos gobiernos de AL y al ser más intensiva en el uso de mano de obra que otros sectores, una caída abrupta en los precios internacionales de los productos básicos ó mayores barreras al libre acceso de los productos a ciertos mercados internacionales, afectan por igual y de forma crecientemente negativa la actividad económica regional, hecho que se

para el análisis, sin embargo, en algunos casos los datos reportados presentan variaciones poco importantes que reflejan prácticamente la misma tendencia que se observa en los gráficos referidos, el único país destacable tomando en cuenta únicamente lo expresado en el *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2008*, es Brasil, que se dice que tiene un 17.6% de población ocupada en la agricultura con todas las categorías consideradas (empleadores, asalariados agrícolas, asalariados no agrícolas, cuenta propia agrícola, cuenta propia no agrícola), lo cual refuerza las características a las que ya se hicieron alusión.

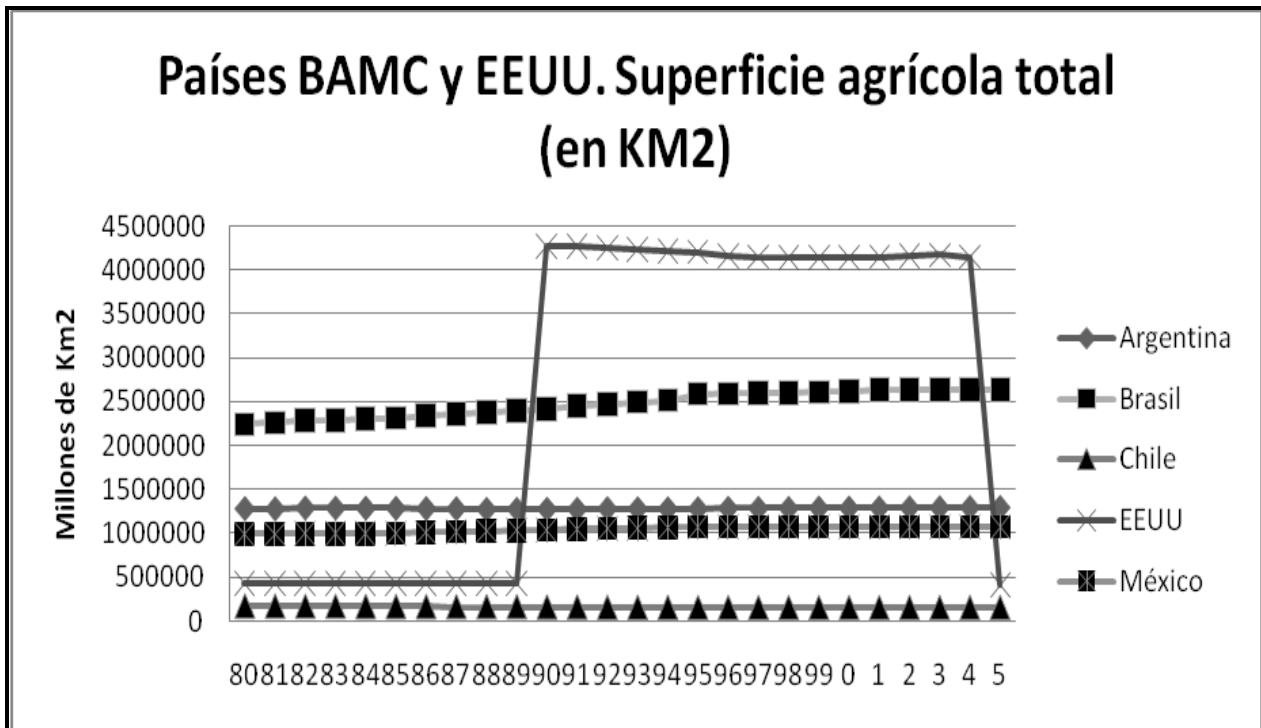
¹⁴⁴ Celso Furtado, "Los desafíos de la nueva generación", en Vidal, Gregorio y Guillén, Arturo (coordinadores), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad Autónoma Metropolitana de México/Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo "Celso Furtado", 2008, p. 25.

¹⁴⁵ Ver las cifras en Organización Mundial de Comercio, *Perfiles comerciales 2008*, Ginebra, OMC, 2008, 192 pp.

manifiesta, en principio, en los datos del empleo y los ingresos de los productores y empleados del sector.

Por otro lado, el grupo BAMC tiene la posibilidad, de acuerdo con las tendencias internacionales, de impulsar aún más la agricultura, considerando que aún existe la posibilidad de aumentar la superficie cultivable, situación muy distinta de lo que ocurre en EEUU y que claramente pone en duda su capacidad futura de sostener una carrera competitiva con el grupo BAMC de modo justo, tal como puede verse en el siguiente gráfico.

Gráfico 12.



Fuente: Gráfico de elaboración propia tomando como base: Agriruralc, “Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Argentina”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:43 pm.; Agriruralc, “Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Brasil”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:43 pm.; Agriruralc, “Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Chile”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:44 pm.; Agriruralc, “Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Estados Unidos”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:45 pm.; Agriruralc, “Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): México”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:46 pm.

No obstante, no debe soslayarse el hecho de que esta esfera carece de la suficiente atención técnica y financiera por parte de un cierto número de los gobiernos de la región con algunas excepciones, y, por si esto fuera poco, persiste la imperiosa necesidad de mejorar el desempeño agrícola a fin de satisfacer la creciente demanda de inversión productiva y protección social de esta actividad.

Es evidente que la capacidad fiscal de buena parte de los países de AL –si no es que de todos– es limitada y ello condiciona los progresos que en la materia podrían ocurrir, sin olvidar –por supuesto– que las finanzas públicas reportan desempeños decrecientes en períodos de desaceleración económica como el vivido recientemente, hecho que empeora la situación. Además, habría que considerar que la fragilidad agrícola ha crecido recientemente en la región, debido a que, ligado con lo anterior, se han canalizado reducidos niveles de gasto público, en muchos casos, inferiores, tanto a la contribución de esa esfera a la economía regional, como a los observados en economías que han progresado impulsando, por un lado, una mayor urbanización y, por otro, la diversificación y generación de empleos de mejor calidad para la población rural.¹⁴⁶

A fin de que esta sea la tónica de AL encabezada por el grupo BAMC, es inaplazable que las naciones impulsen la creación de empleos agrícolas y rurales no agrícolas y, para lograrlo, resulta ineludible la concesión de apoyos financieros, la asistencia gubernamental para lograr un mayor y más rápido crecimiento y el fomento de un clima favorable para la inversión agrícola; tres tareas en las que AL y el grupo BAMC en diferentes proporciones, aún tienen enormes pendientes por solucionar.¹⁴⁷

¹⁴⁶ Ver por ejemplo: John Nash, “Gasto público agrícola y rural: tendencias internacionales y opciones para el futuro”, ponencia presentada para el *Seminario “Transparencia y rendición de cuentas de los subsidios agrícolas: políticas públicas y modelos de desarrollo rural”*, celebrado por el Departamento de Desarrollo Sostenible para América Latina y el Caribe del Banco Mundial, Ciudad de México, 01 de septiembre de 2010, disponible en www.fundar.org.mx/PPT/ponenciajn.ppt

¹⁴⁷ Al respecto se recomienda revisar: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)-Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*, San José, Costa Rica, IICA-CEPAL-FAO, 2009, 145 pp.

3.2.- La trascendencia del sector agrícola para EEUU.

Las características del sector agrícola latinoamericano son distintas a las tendencias de EEUU en la misma actividad, situación que tiene su origen en los cambios agrícolas de las últimas décadas.¹⁴⁸ De entrada, la producción está concentrándose cada vez más en un menor número de manos, a diferencia de hace casi un siglo cuando en EEUU existían más de 6.5 millones de fincas agrícolas, hoy sólo subsisten menos de 2 millones, es decir, apenas un 30% de aquella cantidad; no obstante, su tamaño promedio es cada vez mayor, pasando de 59.9 ha hace unas cinco décadas, a 197 ha hoy en día.

En segundo lugar, la expansión de la superficie agrícola alcanzó su cenit en 1950 con 469 millones de hectáreas, año a partir del cual la cifra inició un lento declive y actualmente alcanza sólo 377 millones de ha, que no deja de ser una cifra importante, considerando que hoy existe un menor número de propietarios.

¹⁴⁸ Durante la pasada década de los 70 el comercio agrícola crecía a una tasa del 15% anual. Por esta razón la mayor parte de los países exportadores se beneficiaron de dicho crecimiento, no obstante, el resultado fue que el vínculo con el comercio mundial creció de igual modo.

A lo largo de esta etapa de gran auge, las políticas nacionales agrícolas tuvieron un impacto mínimo en los intercambios. Sin embargo, la situación comenzó a cambiar durante la primera mitad de los pasados años 80, cuando el comportamiento del comercio agrícola se tornó más lento, y fue entonces cuando la relación entre políticas internas e internacionales se manifestaron de modo más claro especialmente para los mayores jugadores agrícolas.

Especialmente en Europa y Japón ocurrieron cambios relevantes para revisar dicha relación, aunque ello trajo consigo que Estados Unidos, que había abogado durante largo tiempo por una agricultura primordialmente regulada por los mercados, ejerciera mayor presión sobre los foros multilaterales (GATT) para reformar las reglas internacionales. Internamente, la administración Reagan mantuvo la postura de que la competencia en el libre mercado ofrecía el mejor camino para alcanzar un sólido, sostenible y largo ritmo de crecimiento, tanto para los agricultores nacionales como para los de las principales potencias agrícolas, aunque fue en esos momentos cuando los apoyos comenzaron a adquirir mayor relevancia a fin de mantener la presencia internacional del país.

Además no hay que olvidar que esta actividad había cambiado bastante, pues por ejemplo, cuando entró en vigor la Ley Agrícola de EEUU de 1933, el sector tenía como prioridad desarrollar la infraestructura necesaria para satisfacer al mercado interno en expansión, y es que el crecimiento demográfico estadounidense brindó la oportunidad de que la agricultura creciera con un grado de intervención reducido comparado con la situación actual.

Con el paso del tiempo y la recuperación internacional post II GM la competencia mundial aumentó, y para los pasados años sesenta inició la aplicación de restricciones comerciales bajo el amparo de la Ley Agrícola de 1935, así como la exigencia respecto a otros países de que éstos abrazaran las restricciones voluntarias a las exportaciones para así mantener altos los precios y la fortaleza en esta esfera.

Esta tendencia se ha consolidado progresivamente, y el gobierno ha buscado de todos los modos posibles mantener vigente esta actividad pese a sus deficiencias, así, a través de programas de soporte de los precios, programas de impulso a las exportaciones agrícolas, y el uso de pagos directos (éstos últimos con un papel cada vez mayor especialmente después de 1972), le han permitido mantener su sitio, incluso en algunos momentos, adquirir una posición dominante en los mercados mundiales.

El tercer factor de importancia es que el 90% de las granjas son calificadas como pequeñas y únicamente producen un tercio del total de la producción estadounidense, cuyas ganancias son menores a US\$250.000 en ventas brutas. El resto de las explotaciones agrícolas tienen ventas mayores a dicha cifra y son catalogadas como grandes, amén de ser las responsables del 67% de la producción en solamente el 32% de la superficie disponible para la actividad, es decir, las cifras se invierten.¹⁴⁹

A la desbalanceada situación descrita, resulta imprescindible añadir y destacar que los grandes agricultores reciben más del 47% de las subvenciones públicas totales, evidentemente la cifra es desproporcionadamente elevada considerando su peso en el total de la población dedicada al campo.

Sin duda, todo lo anterior es relevante, además cabe destacar lo dicho con anterioridad: cada vez un menor número de estadounidenses se emplean en la agricultura y representan un porcentaje mínimo de la PEA del país; por otro lado, la superficie agrícola de la superpotencia se estancó durante 15 años y por si fuera poco, ha comenzado a decrecer durante el último lustro.

Siendo así, comienza a aclararse por qué la agricultura no sólo es importante, sino trascendente para EEUU, entre otras, por las siguientes razones:

Primero, tal como lo señaló Alexander Hamilton en 1791, una gran potencia necesita mantener la seguridad y autosuficiencia alimentaria, de ahí que resulte elemental apuntalar al sector sin importar que esto se logre empleando ayudas que son injustas y afectan a otros países.

La segunda causa se relaciona con el sostenimiento de los precios, con lo que se consigue que ciertos mercados mundiales permanezcan cautivos de las empresas transnacionales (ETNS) agroalimentarias.

El tercer factor es ayudar a las ETNS a soportar la enorme competencia de otros países que son igualmente o más fuertes como productores del sector, como ocurre con el grupo BAMC.

¹⁴⁹ Para las cifras en éste tema específico se recomienda revisar: Daryll E. Ray, Daniel G. De la Torre Ugarte, y Kelly J. Tiller, *Repenser la Politique Agricole des États-Unis. Changer d'orientation pour assurer des revenus aux agriculteurs du monde entier*, Tennessee, Agricultural Policy Analysis Center-The University of Tennessee, 2003, 70 pp.

La agricultura ofrece una cuarta ventaja no menos significativa: al proveer a sus productores de apoyos y estímulos *artificiales ó irregulares* –es decir, que son injustos e incluso dejan al descubierto la incompetencia del sector frente a terceros–, esto permite a los estadounidenses defender a sus agricultores de fuerzas externas.

Finalmente, mantenerla bajo su control –aún a través de prácticas desleales– constituye una herramienta de defensa comercial que usan para negociar la liberalización del sector frente a los terceros países; lo cual es fundamental especialmente cuando esos otros actores son fuertes, ó son PED de los cuales se desea, liberalicen ciertas áreas especialmente atractivas para EEUU.¹⁵⁰

Así pues, la táctica que los estadounidenses utilizan en este caso es, primero, violar los preceptos que han defendido reiteradamente acerca del neoliberalismo, utilizando en principio al proteccionismo para después usarlo como el *mazo* con el cual orillan a ciertos gobiernos abrazar al neoliberalismo y por ende, comprometerse a derribar sus propios *escudos comerciales con la ayuda del martillo de EEUU*.

Así, la *política comercial pendular estadounidense* funciona más o menos como sigue: primero, se erigen altas barreras para entorpecer el libre intercambio y, después, desde una posición ventajosa, pueden exigir a sus contrapartes que eliminen parte de sus defensas comerciales, ó incluso la totalidad de ellas. Este camino no excluye otra posibilidad terriblemente perjudicial para economías débiles: ejerce presión sobre ellas para que cedan aún más y aseguren, sin ninguna condición de por medio, que los sectores económicos estadounidenses tendrán un fácil y sencillo acceso a sus mercados. A cambio de lo anterior y como *premio* a su *cooperación y obediencia*, EEUU les *promete* que sus exportaciones enfrentarán menores problemas para ingresar a su mercado, siempre y cuando, satisfagan las numerosas y complejas medidas y regulaciones de todos sus niveles de gobierno, *cuyo fin primario es garantizar que el comercio sea legal y seguro*; si bien, algunas de estas reglas, cumplen *involuntariamente* con un *ominoso objetivo secundario*: proteger y defender a los sectores y empresas estadounidenses de la competencia extranjera, todo lo cual

¹⁵⁰ Por ejemplo, los llamados *temas de Singapur* que fueron planteados en la primera reunión ministerial de la Organización Mundial de Comercio llevada a cabo en ese país en 1996 y que buscan que PED y PMD accedan a las exigencias aperturistas de las grandes potencias como EEUU en aspectos ligados a la facilitación del comercio, a las compras de gobierno, a las inversiones y a las políticas de competencia.

constituye no sólo un ejemplo del ejercicio arbitrario del poder, también demuestra hacia qué brazo se inclina la balanza, cuando en uno de los platos se pone al libre comercio y en el otro, se coloca a la defensa de los intereses económicos nacionales –los corporativos en primer sitio–.

Además, existen un sinnúmero de pruebas que confirman que las autoridades de EEUU tratan de un modo privilegiado a determinados actores involucrados en el comercio agrícola del país y, son generalmente los consumidores, los que reciben las migajas de los beneficios. Recientes estudios indican que, en principio, buena parte de los apoyos que el gobierno pone a disposición del sector son canalizados hacia la producción de los ocho principales cultivos del país, a saber: el maíz, la soya, el trigo, la cebada, la avena, el algodón, el arroz y el sorgo, bienes que, además, cubren la mayor parte de la superficie agrícola disponible en dicho país, por lo que las ayudas quedan en manos de un reducido número de productores.

Por otra parte, el sistema agrícola estadounidense está prácticamente al servicio de los jugadores de mayor tamaño, de ahí que sean éstos quienes sacan mayor provecho de la política defensiva del sector, pues Washington comprendió desde hace mucho tiempo que, los mercados internacionales no se autocorrigen; por ello, necesitan de una *mano invisible* que, sin hacer tanto ruido, sea capaz de modificar el estado de las cosas en beneficio propio.

Así pues, los principales beneficiarios del peso que el gobierno concede a la agricultura a través de la protección son las ETNS agroalimentarias, los propietarios de los sistemas de producción integrados verticalmente, y algunos sistemas agroalimentarios de los países importadores, lo que deja casi siempre fuera al consumidor final; dicha defensa se manifiesta en todos aquellos niveles y foros en donde esta potencia puede negociar, aún cuando ello signifique sostener violentos encuentros con los intereses de potencias ó PED como los de AL.

3.3.- Las agendas agrícolas de América Latina y EEUU en los foros multilaterales: ¿divergencias o convergencias?

En general, las agendas agrícolas de AL (especialmente las del grupo BAMC) y EEUU, a lo largo de la existencia del GATT, tuvieron pocos elementos vinculantes que negociar a nivel internacional sobresaliendo, entonces, muchos otros aspectos que evidenciaron nulas coincidencias, las que tuvieron como efecto que estadounidenses y latinoamericanos se enfrentaran, lo que provocó que sus intereses, planes, y propuestas se volvieran antagónicos; aspectos que se destacaron muy por encima de aquellos contados intereses que los acercaban.

Con el paso del tiempo, específicamente en la era del GATT-OMC, se ha visto que la situación ha sufrido cambios mínimos y los desacuerdos han adquirido un carácter enconado. Y es que después de siete años de haber concluido la Ronda Uruguay, la OMC emitió la declaración final de la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha, Qatar entre el 9 y el 14 de noviembre de 2001, fecha en la que oficialmente iniciaba la primera Ronda de negociaciones comerciales de la institución, conocida también como la *Ronda de Doha* ó *Ronda del Desarrollo*.¹⁵¹

¹⁵¹ Lanzada después de tres Conferencias previas –la primera celebrada en Singapur en 1996, la siguiente llevada a cabo en Ginebra en 1998, y la tercera desarrollada en Seattle en 1999, siendo además ésta última el foro donde se suponía sería lanzada el nuevo ciclo de negociaciones, hecho que no fue posible principalmente a causa de las acciones y manifestaciones de los movimientos antiglobalización que lo impidieron–, a las negociaciones actuales también se le conoce bajo la denominación *Ronda del Desarrollo* debido a que, en el texto final de la llamada *Declaración del Milenio* lanzada en septiembre de 2000 en el marco de las celebraciones por los 55 años de la fundación de la Organización de las Naciones Unidas, la Asamblea General de la ONU conformada en ese momento por 189 representantes de los miembros de la comunidad internacional, hizo un llamado a la sociedad mundial a fin de que se reconociera la imperiosa necesidad de impulsar la cooperación y el desarrollo con el fin de resolver los desafíos más apremiantes de los PED, a partir de la consecución de los llamados *Objetivos del Milenio*, a saber: la lucha contra la pobreza y el hambre, el impulso a la educación, la igualdad de género, el derecho a la salud, la durabilidad del medio ambiente, y el financiamiento para el desarrollo.

Así, haciendo eco de esa petición, en la Declaración Final de la Reunión celebrada en Doha, se hizo un reiterado énfasis en el supuesto de que, el comercio tiene un estrecho vínculo como motor del desarrollo de la humanidad, y especialmente se hace referencia al peso del sistema comercial como promotor del desarrollo y del alivio de la pobreza sobre todo de las naciones en desarrollo que, se sabe, constituyen la gran mayoría de los países miembro de la organización. En la declaración se sostiene que esta meta podría alcanzarse a través de mecanismos como el mejoramiento en el acceso a los mercados y la asistencia técnica que, en teoría, constituirían una supuesta solución a las vulnerabilidades y deficiencias estructurales de los mismos. Ver los detalles de la declaración en Organización Mundial de Comercio, *Declaración Ministerial. Cuarto Periodo de Sesiones de la Conferencia Ministerial, Doha, 9-14 de noviembre de 2001*, Ginebra, OMC, 20 de noviembre de 2001, Documento WT/MIN(01)/DEC/1, 11 pp.

Actualmente el proceso de Doha se halla en un punto que podría calificarse como muerto, como resultado de una serie de situaciones derivadas, esencialmente, de las posturas de PI y PED en el seno de la organización, cuyas consecuencias pueden ser apreciadas a primera vista.

De entrada, este ciclo está reproduciendo las características del sistema comercial multilateral en la era de la Ronda Uruguay, pues las negociaciones se están prolongando una y otra vez y parecería que se extenderán de modo indefinido, lo que ha generado mayor incertidumbre entre los participantes y ha mermado la confianza que se tenía acerca de la eficacia del sistema, especialmente por parte de los PED y PMD.

Por esta razón, el pesimismo se apodera gradualmente de la sociedad internacional debido a que las pláticas se han prolongado por cinco años más, pues, originalmente se había señalado el 1º de enero de 2005 como fecha límite para la conclusión de los acuerdos, sin éxito por supuesto. A partir de esa fecha y, de modo idéntico a lo ocurrido en Uruguay, se ha concedido una prórroga tras otra y, del mismo modo, se han establecido nuevos límites temporales tope para el cierre del ciclo de Doha, situación que pone en riesgo la viabilidad misma del sistema comercial.

En segundo lugar, otro aspecto que resulta inevitable mencionar es que, además de haber roto el récord de las negociaciones más extenuantes impuesto por la Ronda Uruguay –que se celebraron entre 1986 y 1994–, la Ronda de Doha –que ya cumplió más de una década en curso– pone en entredicho la fuerza y futura existencia de la institución, debido a que, igual que en los últimos años de vigencia del sistema del GATT de 1947, han surgido algunas voces que insinúan que parecería que la OMC ha dejado de responder a los cambios, dinámicas, transformaciones, intereses y necesidades de los miembros del comercio multilateral, especialmente en momentos en los que, igual que en el marco del anterior sistema del GATT, el número de participantes no ha dejado de crecer, haciendo cada vez más compleja la toma de decisiones consensuadas en el seno de dicho foro.

Y es que, en teoría, las gestiones actuales ponen en el centro de todos los debates todos aquellos aspectos relacionados con los intereses de países débiles, hecho que ha provocado que los PED y PMD como los de AL –el grupo BAMC incluido

desde luego—, apoyen las acciones que los benefician. No obstante, al tomar las negociaciones de Doha un curso de esta naturaleza, el entusiasmo de los Estados industrializados por cerrar un trato, se ha ido enfriando progresivamente, pues como condición para aceptar esos términos, este último grupo buscó que la conferencia retomara viejos debates y estableciera un amplio espectro de temas de negociación que tiempo atrás, durante la Ronda Uruguay, habían desbordado las capacidades del GATT; por lo que con el nuevo acuerdo que entró en vigor en 1995, se había previsto que dichas discusiones se ventilaran en el seno del GATT-OMC, así que para los PI, la actual Ronda presentó las condiciones propicias para recordar dicho compromiso.

Al respecto, es menester indicar que los acuerdos de Uruguay habían introducido una “*Agenda incorporada*”, con debates de gran importancia relacionados con la agricultura, los servicios y los acuerdos de propiedad intelectual, es decir, elementos recientemente incluidos en el quehacer del GATT. A éstos temas que requerían una especial atención, se le añadieron otros que constituyen el denominado “programa de trabajo de Doha”. En él se incluyeron, además de la continuidad de la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y servicios, algunos debates a fin de perfeccionar y aclarar las reglas del sistema multilateral de comercio y la extensión de las disciplinas multilaterales, a nuevas áreas relacionadas con el comercio y el desarrollo.¹⁵²

Así, una vez que el nuevo ciclo fue inaugurado, se hizo un primer alto a fin de examinar los progresos realizados, de modo que dos años después de su lanzamiento, en septiembre del 2003, se llevó a cabo la quinta Conferencia Ministerial en Cancún, México. En ella, además de tomar nota de qué tan adelantadas estaban las negociaciones, se pretendía echar a andar la última fase de las mismas. Se suponía que ello se haría mediante el establecimiento de las que, a partir de entonces, se llaman “modalidades de negociación” (metodología y parámetros principales de las mismas), tanto para bienes agrícolas como para los no agrícolas (AMNA, en inglés NAMA ó Non Agricultural Market Access). Pese a los esfuerzos realizados, los avances fueron

¹⁵² Todos los detalles de los compromisos concentrados en documentos y declaraciones al respecto pueden ser consultados en la página oficial de la OMC, www.wto.org

mínimos.¹⁵³ Para entonces ya era claro que los tiempos se consumirían antes de que la Ronda pudiera concluir a tiempo, por ello, se dispuso que en diciembre de 2005 se llevara a cabo otra reunión ministerial para revisar los logros concretados.

Así, la sexta Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong reafirmó los objetivos y deseos de los miembros de la OMC para cerrar el ciclo de negociaciones, señalando como nueva fecha límite para lograrlo el año 2006, meta que claramente no pudo ser alcanzada.¹⁵⁴

Y de igual modo que las coincidencias señaladas con la Ronda Uruguay, uno de los temas que han impedido que Doha progrese como en general se desea, es la esfera agrícola que resulta fundamental para que la participación de los PED y PMD sea lo suficientemente sólida para que, a partir de un ambiente de cooperación, logren consolidar un acuerdo final –junto con el tema de comercio de bienes no agrícolas y algunas exigencias de los países desarrollados en temas como servicios, propiedad intelectual, comercio y medio ambiente entre otros–.¹⁵⁵

Evidentemente las discusiones agrícolas son uno de los escenarios donde latinoamericanos y estadounidenses se hallan en posturas diametralmente opuestas. Son notables los desencuentros respecto a las ayudas internas (subvenciones), acceso a los mercados y la competencia de las exportaciones.

¹⁵³ Uno de los principales desafíos que se presentaron en esa Conferencia, se derivó de la postura defendida por las grandes potencias, para las que, el tema central que había que debatir, era la *Agenda de Singapur* que era impulsada especialmente por la Unión Europea, por ello, prácticamente el único tema en el que se tuvo éxito fue la Decisión sobre Salud Pública que era fundamental para que, en adelante, los PED tuvieran la oportunidad de producir medicamentos genéricos.

¹⁵⁴ Durante el 2007 se hicieron esfuerzos a fin de conseguir resultados tangibles, si bien éstos no fueron los deseados. Más adelante, en febrero de 2008, el Director de la OMC, Pascal Lamy, recogió los textos revisados de agricultura y de bienes no agrícolas presentados por los presidentes de cada grupo de negociaciones, hecho que generó cierto optimismo, pero en medio de este renovado interés, comenzaron las dificultades generadas por la crisis financiera internacional, con lo que los compromisos y avances quedaron al borde del abismo.

Y es que la crisis internacional hizo que algunos actores, incluyendo a EEUU, agudizaran sus medidas proteccionistas, pues como es bien sabido, en tiempos críticos renace con fuerza el sentimiento de salvaguardar los sectores productivos de las economías –aún las más fuertes–, y si a ello se suma el hecho de que la ronda ha perdido gradualmente el respaldo que originalmente tenía, ello explica por qué corre el riesgo de frenarse otra vez. Además de lo dicho y como se había previsto, los legisladores de los Estados Unidos evitaron comprometerse a ratificar cualquier acuerdo hasta que se conocieran los resultados de las últimas elecciones presidenciales (noviembre de 2008), lo que provocó que las negociaciones se prolongaran durante todo 2009 y 2010.

¹⁵⁵ Todos los detalles de las declaraciones, propuestas, avances y notificaciones del Director General, así como de cada uno de los comités de negociación pueden ser consultados en la página oficial de la Organización Mundial de Comercio: www.wto.org

Al respecto, en la región subsisten diversos puntos de vista acerca de la evolución de la Ronda de Doha. Existe la opinión generalizada de que las naciones industrializadas podrían ser más generosas en sus ofertas agrícolas, tanto en el ámbito del acceso a los mercados como de la reducción de las distorsiones al comercio. Sin embargo, hay diversas posturas sobre el aporte que la región debería hacer para lograr un buen acuerdo multilateral, en particular, en relación con la oferta regional en materia de acceso a los mercados para los productos no agrícolas y los servicios.

Por ello, hay quienes consideran que, debido al desnivel que existe en *el terreno de juego* de la liberalización, las naciones en desarrollo no deberían dar nada a cambio de la apertura agrícola que las economías industrializadas estarían colocando en la mesa de negociaciones con muchos años de rezago. Este planteamiento recoge bien las asimetrías del comercio y las finanzas internacionales; pero, por desgracia, es más un deseo que peca de irrealismo político.

Sin duda más allá de lo que parezca justo o injusto, es evidente que las potencias difícilmente aceptarían discutir un paquete de conclusiones de la Ronda de Doha que solo incluyera el desmantelamiento del proteccionismo agrícola y no ofreciera a sus economías nuevas oportunidades comerciales en manufacturas y servicios, y de su aprobación ya ni hay que hablar.

Así pues, todos los miembros se hallan ante una negociación con los beneficios y concesiones propios que esta conlleva, donde lo fundamental es lograr un balance final favorable para los PED. Cabe preguntarse qué tan cerca se hallan los gobiernos de lograr ese resultado y si los tiempos políticos encajan con estos cálculos, pues los impulsos a las negociaciones no ocurrirán repetida ó eternamente y si estas fracasan, puede que sea imposible reanudarlas con prontitud y así, queden congeladas durante un largo período con las consecuencias que ello puede acarrear para todos los integrantes del sistema comercial.

Igual que años atrás, uno de los temas donde EEUU y el grupo BAMC se enfrentan es el de las políticas de ayuda agraria interna, contemplados en el Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay,¹⁵⁶ y es que, pese a que las subvenciones

¹⁵⁶ Cabe recordar que como parte del Acuerdo se lograron negociar una serie de medidas nacionales de apoyo al sector agrupadas en el llamado *semáforo de ayudas*.

agrícolas del *compartimento verde*, no están sujetas a un tope o a reglamentaciones de reducción, porque en teoría –y según la OMC–, son calificadas como subsidios que *no tienen efectos de distorsión del comercio*, la realidad es distinta a lo que se sostiene en el papel, hecho que ha provocado una serie de desencuentros entre PED y PI incluidos AL y EEUU, pues éstos *subsidios verdes*, han estimulado las exportaciones y la producción agrícolas de las naciones industrializadas, especialmente de estadounidenses y de miembros de la UE, lo que va en contra de la naturaleza de dichos apoyos, al provocar el efecto contrario a partir de un *proteccionismo encubierto*.

Ahora bien, en materia de subsidios internos, los PED como los de AL buscan que *los grandes jugadores* reduzcan las ayudas internas globales, así, en el caso de EEUU, de los US\$ 48.000 MDD actuales, debería alcanzar una cifra que oscile entre los US\$ 13.000 y los 16.000 MDD; mientras que la UE, tendría que comprometerse a efectuar reducciones de los € 110.000 millones que actualmente concede al sector, a unos € 28.000 millones, y, finalmente, para el caso de Japón, el compromiso significaría ajustes aún mayores, debido a que la importancia de los subsidios en el valor de la producción agrícola es del orden del 40%.

El siguiente cuadro resume las necesidades de los PED frente a la llamada *triada*:

Como parte de lo que se denomina “compartimento ó caja ámbar” se hallan las medidas que se deben disminuir porque influyen directamente sobre la producción, distorsionando y afectando el comercio mundial, a éstas también se les conoce como “ayudas conectadas”, y en el mismo acuerdo se estipuló un límite máximo de éstas para cada Estado, al cual se le conoce como “Medida de Global de la Ayuda Total” (MGA).

Las medidas permitidas y no sujetas a limitaciones porque supuestamente estarían desconectadas del comercio agrícola, y por ende están excluidas de la MGA, se incluyen en una categoría denominada “compartimento ó caja verde” y corresponden a políticas como las siguientes: servicios públicos generales, pagos directos a los productores que no estimulan producción, asistencia para el ajuste estructural y algunos programas de ayuda al fomento agrícola en países en desarrollo.

Finalmente la tercera categoría permitida que carece de compromisos de reducción, es el denominado “compartimento ó azul”, formado esencialmente del pago directo a agricultores a quienes se exige limitar la producción.

Cuadro 13.¹⁵⁷

SIMULACIONES DE PROPUESTAS DE REDUCCIÓN DE SUBSIDIOS INTERNOS				
	Ayuda interna global causante de distorsión del comercio (AGDC)		Compartimento ámbar (programas más distorsionantes)	
	Ronda Uruguay	Propuesta de Doha	Ronda Uruguay	Propuesta de Doha
Zona euro	110 300 millones de euros	27 600 millones de euros	67 200 millones de euros	20 100 millones de euros
Estados Unidos	48 200 millones de dólares	entre 13 000 y 16 000 millones de dólares	19 000 millones de dólares	7 600 millones de dólares

En el caso de la Unión Europea, la propuesta de modalidades podría significar una restricción efectiva de los desembolsos distorsionantes a partir de 2013 y 2014. En el caso de los Estados Unidos, se reducen los montos de ayuda interna pero se mantendría un espacio para aumentar en 4.000 millones de dólares la AGDC y en casi 1.000 millones de dólares el compartimento ámbar. En este último caso, podrían existir límites efectivos para los lácteos, el azúcar, el algodón, el maíz, el arroz y otros productos. En ambos casos habría menos espacios de acción en el compartimento azul.

No obstante, los deseos de los PED y PMD distan mucho de los ofrecimientos de las potencias, las razones de ello se expondrán a fondo en los capítulos 4 y 5, por el momento, sólo quedaría agregar, la incapacidad agrícola de EEUU de competir en términos justos y libres con las más importantes economías de AL –es decir, el grupo BAMC–, es una de las razones más importantes que han fomentado el mantenimiento de barreras injustas y anticompetitivas de todo tipo, pues, pese a las deficiencias latinoamericanas, el BAMC tiene la capacidad de sostener una *carrera agrícola* con los estadounidenses, claro, siempre y cuando la política agrícola de éste último, tuviera como valores máximos la plena competencia y el libre comercio que tanto predica, en lugar del proteccionismo velado y la libre y conveniente interpretación de las leyes comerciales internacionales a los intereses económicos de ciertos sectores.

3.4.- El comercio agrícola entre EEUU y Latinoamérica en la era del GATT y en la era de la OMC ¿progreso, estancamiento o retroceso?

Es menester subrayar que, tanto en la era del GATT de 1947 como en la del GATT-OMC de 1994 el comercio agrícola de AL, específicamente del grupo BAMC,

¹⁵⁷ Tomado de *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2008, p. 74.

presenta características que reflejan cierto progreso para la región en esta actividad económica, desde luego, todo ello en detrimento de EEUU, pues como se señaló con anterioridad, el peso indiscutible del mercado de ésta potencia mundial es tal que, lo hace ser un socio agrícola vital para Latinoamérica, incluso al grado de ubicarse muy por encima del comercio intrarregional, si bien este último tema, representa una de las posibles opciones que tiene la región para sostener el progreso del sector a futuro, aunque antes los gobiernos deberán explorar cómo y en qué sentido podrían hacerlo.

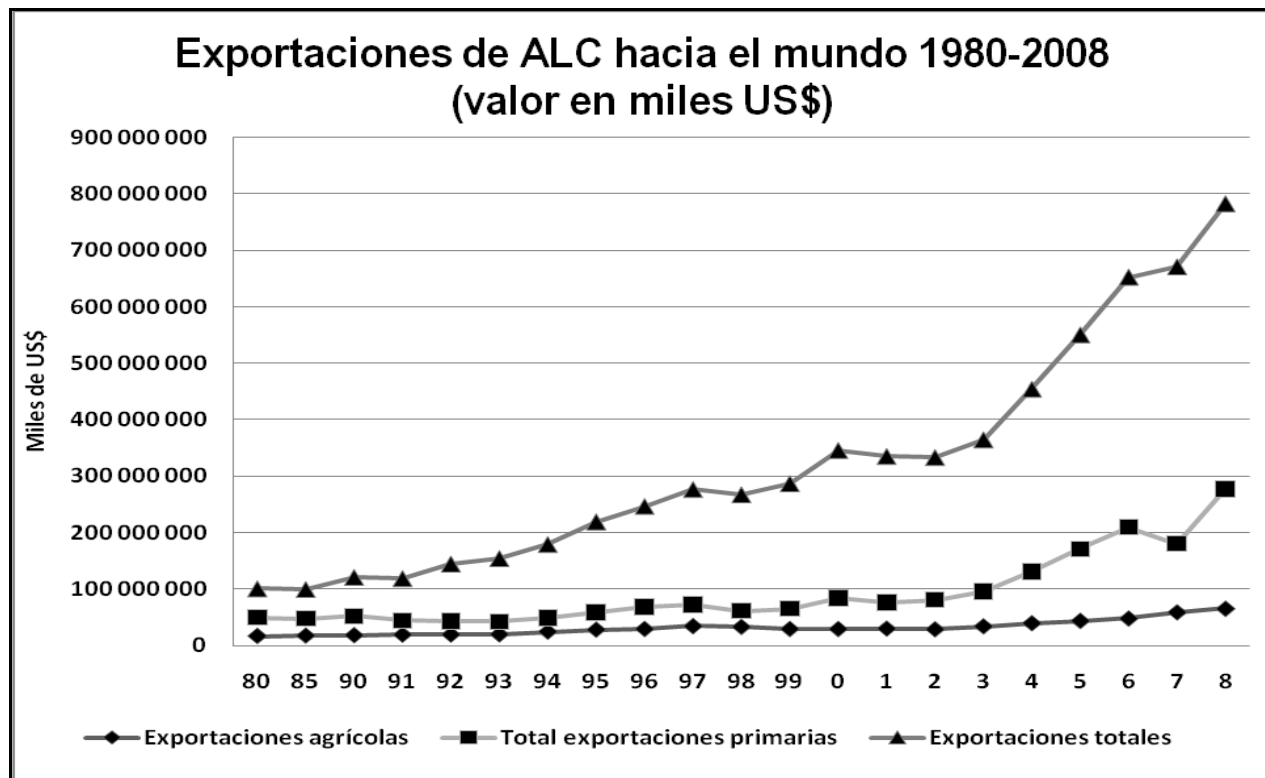
Ahora bien, los resultados positivos de varios de los países al sur del Río Bravo han provocado una innegable presión sobre EEUU, nación que, incapaz de contestar adecuadamente al reto, hoy busca revertir las tendencias y mejorar –a través de la vía desleal–, su condición, por ejemplo, a partir del recrudescimiento de medidas proteccionistas y neoproteccionistas. Dicho lo cual cabe indicar que, por el momento, sólo se detallará cómo se ha desarrollado la relación entre los involucrados, si bien vale la pena anticipar que, los estadounidenses buscan por todos los medios frenar el imparable progreso agrícola latinoamericano con el objetivo expreso de hacer retroceder su deficiente desempeño y, parecería que, en una primera etapa, están buscando que el comercio agrícola se estanque en detrimento de los intereses de AL para así, posteriormente, intentar reposicionar su sector frente a los países de la región.

Y es que en el transcurso de las últimas tres décadas, el desempeño general de las exportaciones latinoamericanas, ha crecido a un ritmo impresionante, sobre todo en los llamados sectores no tradicionales, es decir, en productos manufacturados de medio y alto valor agregados, así como en el sector servicios, actividades cuyo valor es hoy más relevante que nunca.

No obstante, el sector agropecuario también ha sufrido transformaciones notables, pues, en este renglón, los latinoamericanos se han planteado dos metas esenciales. Por un lado, han conseguido aumentar su oferta de bienes de exportación, que incluye no sólo los bienes tradicionales, sino bienes con cierto valor agregado a partir de algunos procesos de manufactura; y, en segundo término, han logrado ampliar el abanico de socios con los que se comercian dichos productos y, pese a que los bienes agrícolas de exportación han declinado en importancia para Latinoamérica considerando el total de las exportaciones, el incremento de sus ventas externas en

este renglón muestra una tendencia no sólo constante, incluso ligeramente a la alza desde 1980, lo que la región se haya beneficiado de dicha situación como puede apreciarse en el siguiente gráfico:

Gráfico 13.



Fuente: Gráfico de elaboración propia tomando como base las cifras de CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2008, 245 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2007, 196 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2006, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2005, 206 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2004, 231 pp.

Por lo visto, es indudable que el desempeño agrícola latinoamericano ha ido permanente y constantemente a la alza, pues en esta esfera, la región ha sido capaz de mantener un firme y prolongado superávit respecto al resto del mundo, incluido tanto

EEUU como otras grandes potencias comerciales, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 14.¹⁵⁸

Exportaciones agrícolas de ALC por destino: 1990-2008					
(valor en miles US\$)					
Lugar de destino	1990	1995	2000	2005	2008
ALC	1 765 235	3 701 971	3 445 543	4 164 181	8 039 826
Estados Unidos	6 109 320	9 737 944	9 722 765	13 701 053	14 881 245
Unión Europea	6 738 965	9 730 886	8 014 356	12 683 864	18 794 035
Asia-Pacífico	617 656	1 133 290	654 609	1 976 555	3 020 631
China	171 138	213 660	1 054 612	4 074 858	9 723 063
Japón	977 052	1 689 238	1 072 158	1 923 413	1 536 730
Otros	1 730 277	1 881 119	2 298 219	4 875 545	9 602 386

Fuente: Cuadro de elaboración propia tomando como base las cifras de CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2008, 245 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2007, 196 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2006, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2005, 206 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2004, 231 pp.

Al respecto puede destacarse lo siguiente: en 1990 el primer comprador de bienes agrícolas de la región era la actual UE, seguida muy de cerca por Estados

¹⁵⁸ *Nota Bene*: la CEPAL consideró, a fin de que la información fuera más clara y sencilla en su manejo, incluir como parte de la Unión Europea a los 27 países que actualmente son miembros de este proceso de integración, a saber: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia, así que las cifras del cuadro contemplan los datos disponibles de todos estos países para los años señalados sin tomar en consideración si eran miembros de la UE 27 o no en ciertos años.

Unidos, teniendo a la misma AL como tercer socio, si bien sólo representaba el 25% del total de las ventas hacia la Europa comunitaria.

Cinco años después, en 1995 EEUU había superado a los europeos como importador de bienes agrícolas latinoamericanos, aunque el margen entre ambos ciertamente es muy estrecho, por lo que prácticamente empatan; en cuanto al papel de los latinoamericanos también mejoró, no obstante la región apenas representa el 38% del total de las compras hechas a AL por parte de su principal socio agrícola.

Para el año 2000, EEUU se posiciona de modo más firme como el mercado de primer orden para las exportaciones agrícolas latinoamericanas, si bien, la tendencia se explica más por una contracción del comercio europeo que por un incremento del estadounidense. Se observa con claridad que el margen que lo separa de la UE se amplía, si bien, la Europa comunitaria representa el 82% del total de las importaciones agrícolas que los estadounidenses realizan en AL, cifra de peso innegable; en el caso de Latinoamérica, su participación en el comercio agrícola de la región se reduce, desafortunadamente, en 3%.

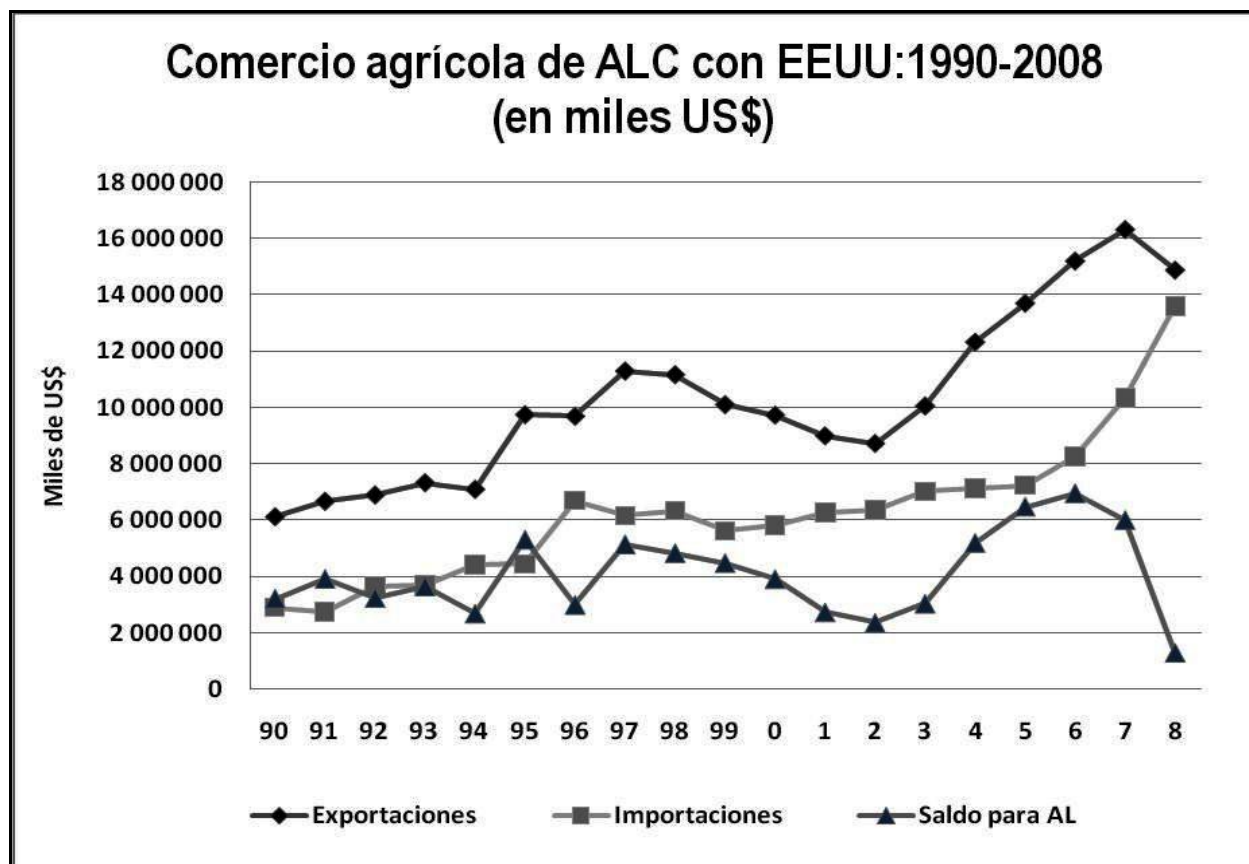
Para el 2005 la situación había cambiado de modo interesante pero también inquietante: EEUU sigue a la cabeza como comprador de bienes agrícolas de AL, en tanto la UE mejora su condición para beneplácito de los intereses latinoamericanos, pues en ese momento, sus importaciones representaban el 92% de las compras de la superpotencia. A continuación se halla, en tercer lugar de importancia el comercio intrarregional, pero sigue declinando su participación en el comercio agrícola de la región, pues si se hace una comparación entre las cifras y porcentajes totales de 2000 y las de 2005, este grupo de países representan un 5% menos, aún cuando parte de ese declive tiene su explicación en los incrementos observados por europeos y estadounidenses; finalmente y como un punto sumamente destacable, hay que señalar que China comienza a descollar al adquirir un papel de peso indiscutible al prácticamente igualar las compras hechas por los latinoamericanos, lo que comienza a ser preocupante.

Finalmente, de acuerdo con los datos de 2008, la UE se convierte en el primer socio agrícola de los latinoamericanos desplazando a los estadounidenses, que caen un peldaño, como resultado de la tendencia que apuntaba a que esto ocurriría en algún

momento, al menos desde que comenzó a observarse en 2004. Para ese año la potencia norteamericana representa el 79% de las compras agrícolas europeas realizadas en Latinoamérica. A continuación, China se ubica por primera vez, como el tercer importador, en cuarto sitio, se halla el comercio con otras partes del mundo (exceptuando a Japón, Asia Pacífico y la misma AL) y en quinto sitio, y de un modo que se antoja casi intolerable, se encuentra el deficiente y deprimente comercio agrícola intrarregional, que indudablemente da cuenta de las oportunidades que América Latina está desaprovechando en este campo, pues aunque el valor de este rubro se ha duplicado respecto a 2005, equivale apenas al 42% de las compras totales que realiza la Europa comunitaria.

Así pues, si bien los estadounidenses han perdido terreno como importadores agrícolas de Latinoamérica, y la UE y China están ganando más peso, no deja de llamar la atención el hecho de que el retroceso de Washington se produjo recientemente y que, ello no implica que se convertirá en una tendencia definitiva, a diferencia del comercio agrícola intrarregional cuyo desempeño, infortunadamente, parece afianzarse en sentido negativo. Así pues, no hay que olvidar dos aspectos relevantes, el primero es que la contracción comercial agrícola estadounidense se produjo en medio de la crisis financiera iniciada en 2008, y segundo, que general y tradicionalmente la región ha tenido un saldo comercial favorable con el resto del mundo, incluido EEUU, y difícilmente estará dispuesta a dejar perder dicha condición. Los porcentajes frente al vecino del Norte se observan en el siguiente gráfico:

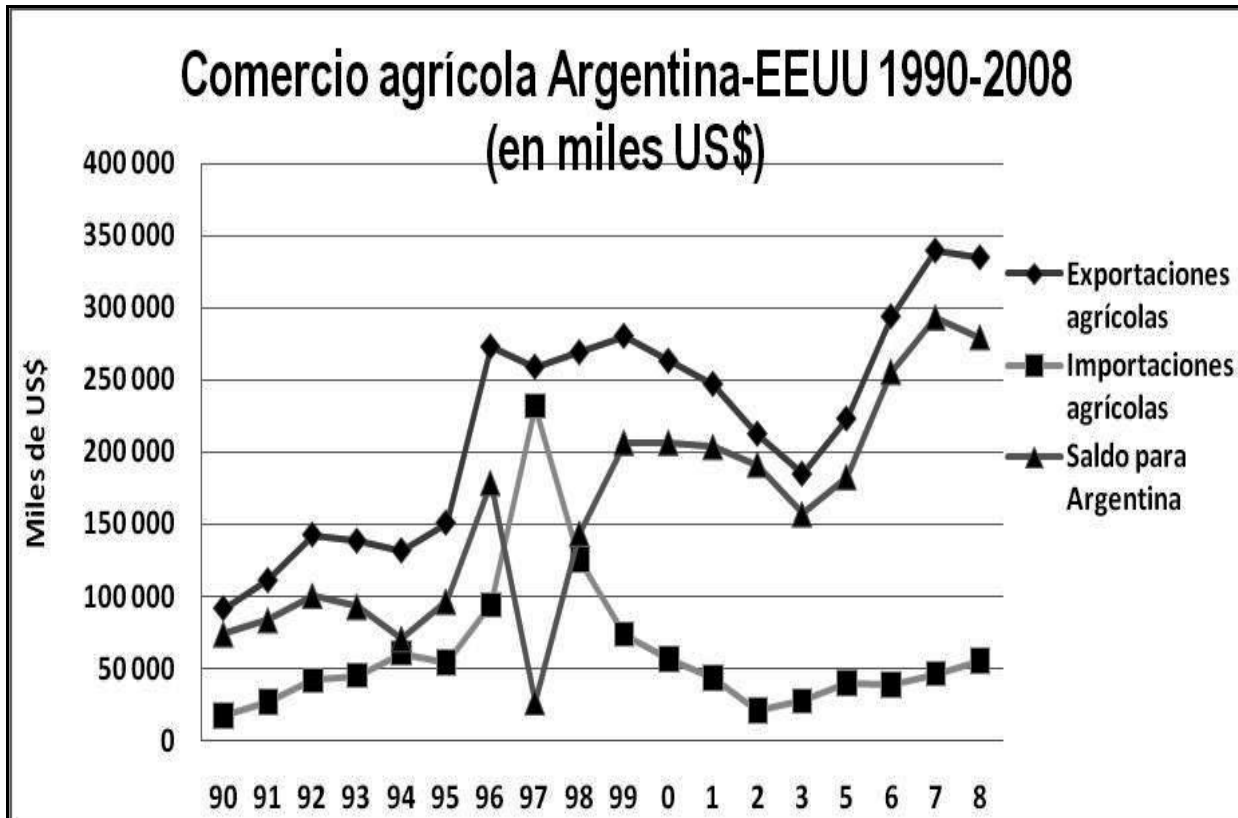
Gráfico 14.



Fuente: Cuadro de elaboración propia tomando como base las cifras de CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2008, 245 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2007, 196 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2006, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2005, 206 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2004, 231 pp.

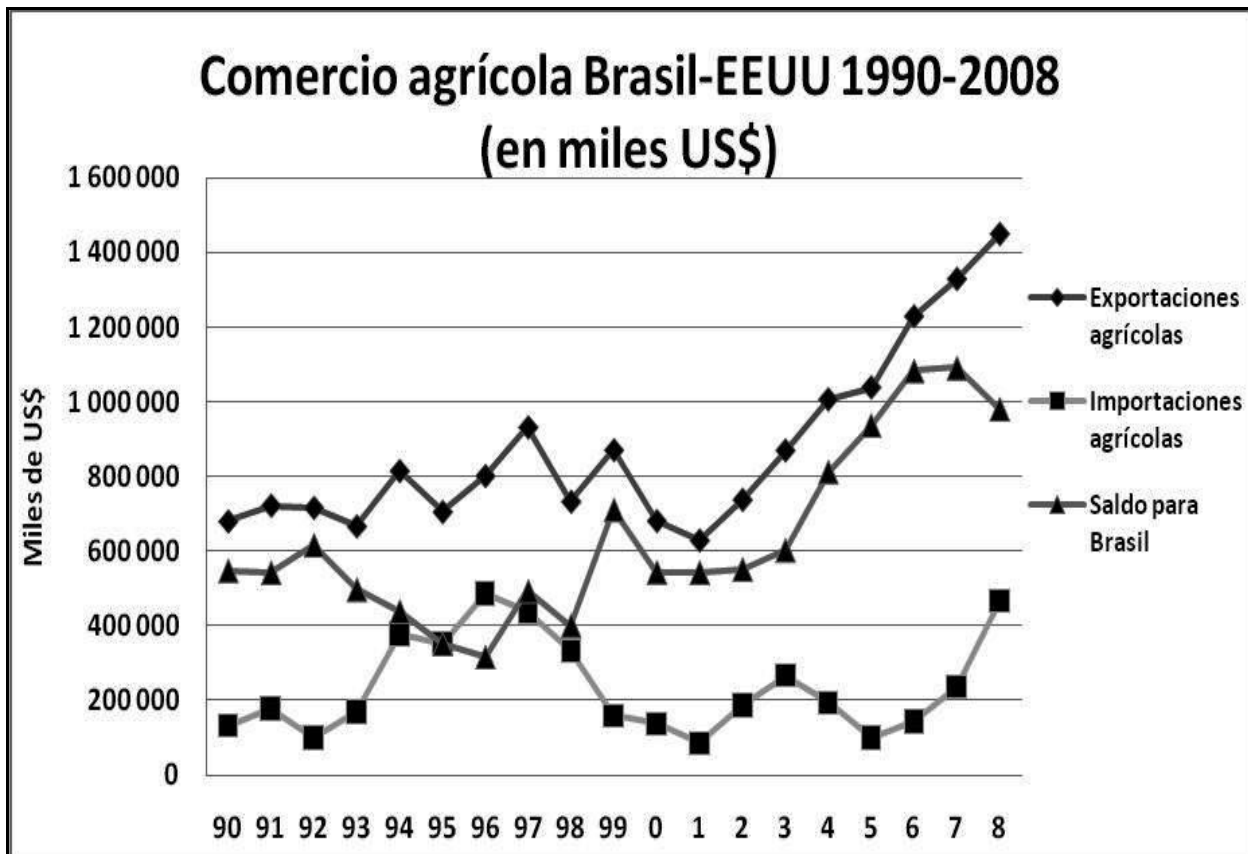
Además de lo señalado, en AL Brasil, Argentina y Chile se han consolidado como potencias agrícolas frente a EEUU, su fuerza se expresa en superávits constantes durante la era de la OMC, algo que ya se observaba bajo el marco jurídico del GATT 1947, como lo comprueban los siguientes datos:

Gráfico 15.



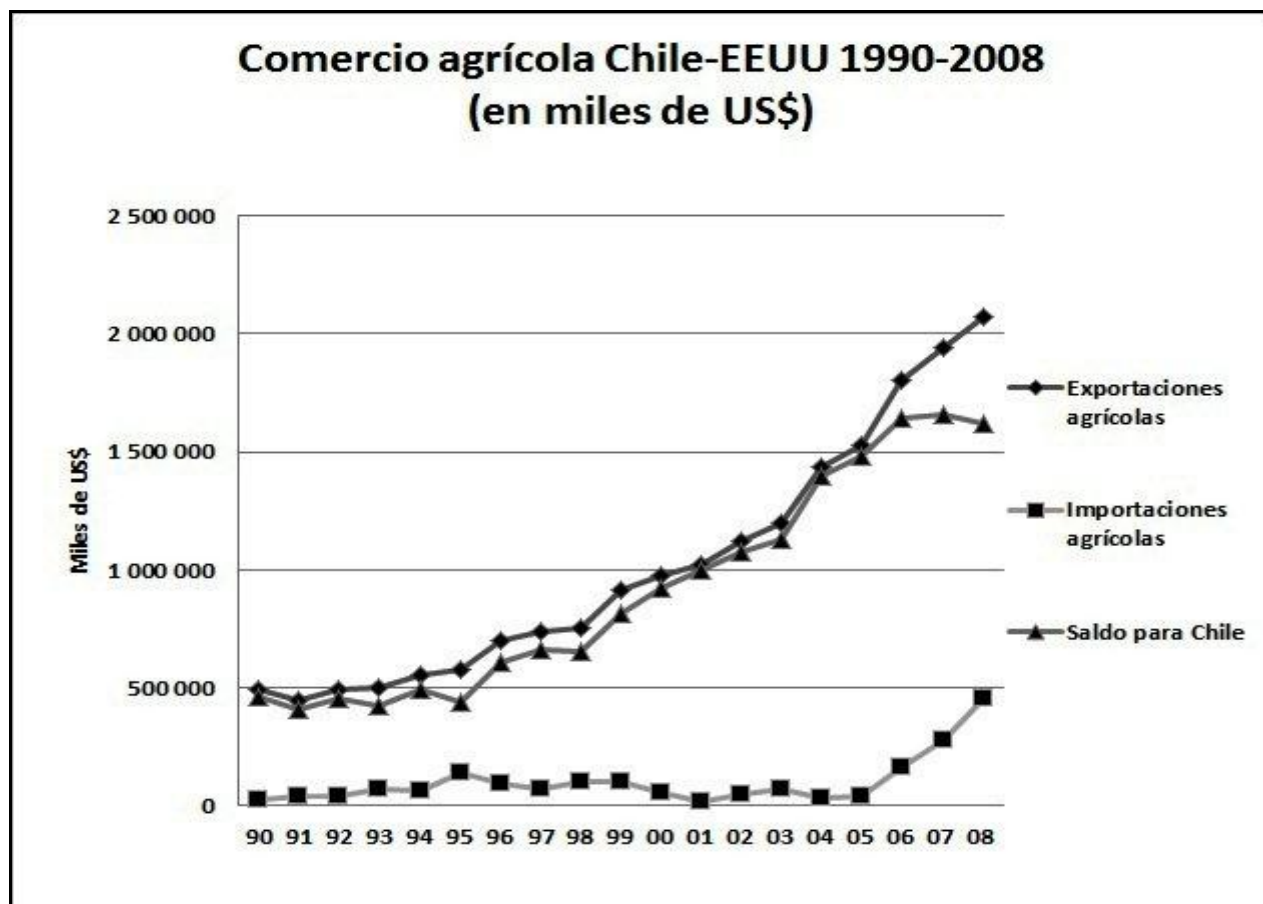
Fuente: Cuadro de elaboración propia tomando como base las cifras de CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2008, 245 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2007, 196 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2006, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2005, 206 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2004, 231 pp.

Gráfico 16.



Fuente: Cuadro de elaboración propia tomando como base las cifras de CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2008, 245 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2007, 196 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2006, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2005, 206 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2004, 231 pp.

Gráfico 17.¹⁵⁹



Fuente: Cuadro de elaboración propia tomando como base las cifras de CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2008, 245 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2007, 196 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2006, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2005, 206 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2004, 231 pp., así como de la International Trade Administration de Estados Unidos.

Los gráficos demuestran con claridad que estos tres países poseen importantes capacidades agrícolas que para EEUU, significa encarar una fuerte competencia con la

¹⁵⁹ *Ídem. Nota Bene:* para este caso no se encontraron datos para los años comprendidos entre 1998 y 2003, para el año 2008 se encontraron pero no se incluyeron debido a que estaban incompletos.

que evidentemente no ha sido tan sencillo lidiar, hecho que éste último país utiliza para justificar –internamente– la implantación de medidas proteccionistas a fin de intentar revertir dicha tendencia.

A lo largo de los años comprendidos para este análisis han ocurrido algunos momentos en los que casi han alcanzado su objetivo, lo que seguramente los alienta a continuar, pero después se observa que su fuerza decae de nuevo, lo que conlleva enfrentar estrepitosas caídas.

Por ejemplo, en 1990 las exportaciones agrícolas estadounidenses representaban apenas el 19% de las argentinas, para 1997 la situación había mejorado de modo relevante para EEUU en donde el superávit argentino era mínimo, pero actualmente las ventas agrícolas hechas a Buenos Aires equivalen sólo al 16% de las realizadas en sentido contrario.

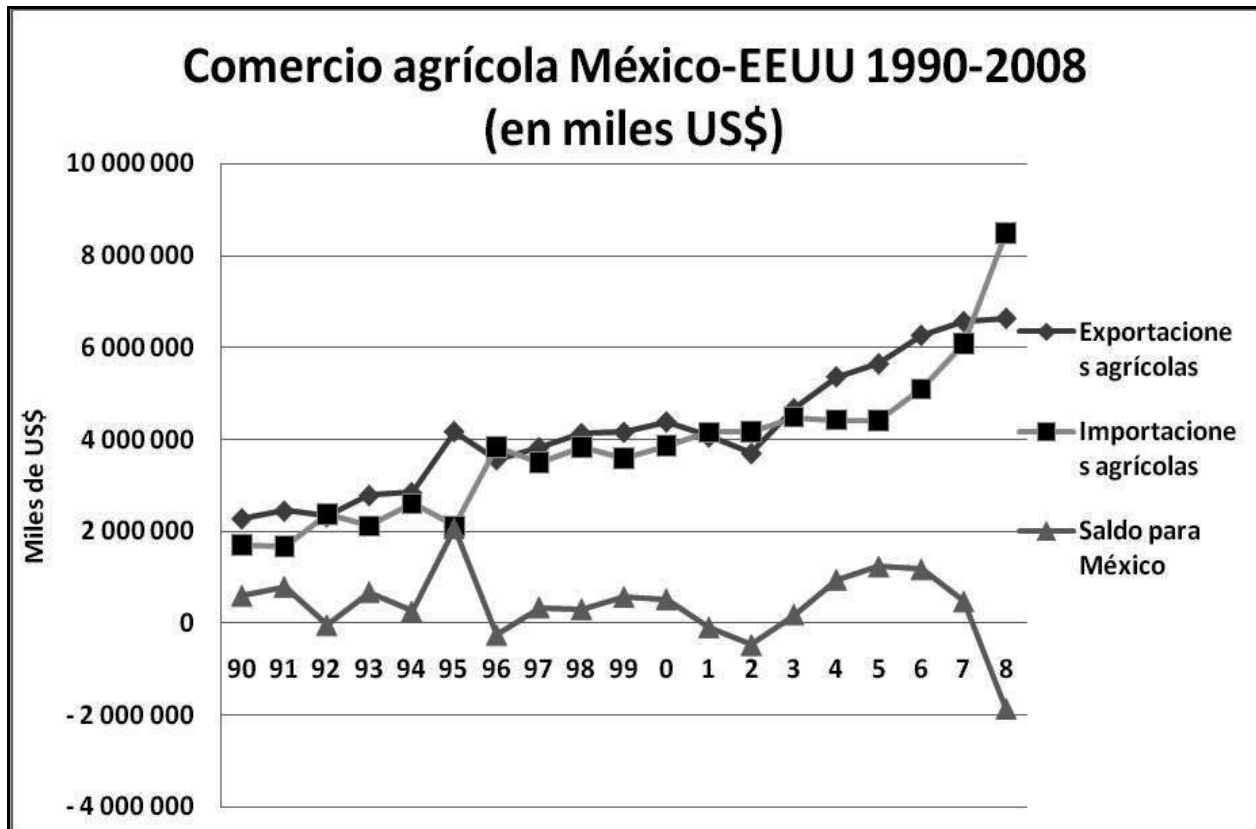
Respecto a Brasil, hace 20 años las exportaciones agrícolas de la superpotencia hacia ese destino sólo eran del orden del 19% de las que la potencia sudamericana realizaba en sentido opuesto. 1996 fue el año del mejor desempeño de la potencia del Norte, cuando sus ventas equivalían al 60% de las brasileñas, finalmente en la actualidad la cifra sólo ha cambiado en un 7% a favor de EEUU, por lo que parecería que a causa de los descomunales montos del intercambio agrícola bilateral, las medidas proteccionistas del Washington tendrían como finalidad reducir la todavía importante brecha que los separa de las ventas brasileras.

En cuanto a Chile la distancia es todavía mayor, pues el saldo es arrollador a favor de los chilenos, tan solo en 1990 EEUU representaba sólo el 5% de las exportaciones agrícolas del país sudamericano, fue hasta 1995 cuando logró reducir su desventaja al incrementar su porcentaje al 24%, y ha sido hasta el año 2008 que de nuevo ha podido mejorar su desempeño, si bien sólo equivale al 14% de las ventas por parte de Santiago en el sentido contrario.

Desafortunadamente entre las grandes maquinarias económicas de AL, el caso mexicano destaca por su deficiente y problemática situación, pues no comparte varias de las características de las tres economías latinoamericanas a las que se hizo referencia, pues por desgracia, lo más destacable es su pésimo comportamiento en materia comercial, lo que es sorprendente considerando que generalmente se supone

que con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el principal beneficiado sería nuestro país, pese a este buen deseo, la realidad supera a los supuestos como se observa en el gráfico presentado a continuación:

Gráfico 18.



Fuente: Cuadro de elaboración propia tomando como base las cifras de CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: "Crisis y espacios de cooperación regional"* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2009, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2008, 245 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2007, 196 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2006, 139 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2005, 206 pp.; _____, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL, 2004, 231 pp.

Así, en 1990 México tenía un superávit frente a los estadounidenses, mismo que no se ha podido mantener, y no sólo eso, sino que el intercambio comercial adolece de

inconsistencias que poco favorecen a los mexicanos, y es que en los años 1990-91, 1993-95, 1997-2000, 2003-07 el saldo comercial fue favorable para nuestro país, logrando progresos notorios por ejemplo, en 1995 cuando duplicó las ventas de la superpotencia.

Ahora bien, en 1992, 1996, 2001, 2002 y 2008 fue México quien encaró un déficit agrícola, seguramente queda la impresión que, pese a ello, han sido más los años en los que esta economía ha alcanzado buenos resultados en esta esfera frente a su principal socio comercial, sin embargo, el margen de ganancia en los años cuando se logran obtener saldos positivos, son cada vez más estrechos respecto a lo que ocurría en el pasado pese a que entre ambos países existe un TLC que, en teoría, se decía resolvería la situación a favor de los mexicanos, y por ende ello incrementaría la presencia de la economía azteca en el mercado nacional más importante del planeta, el tiempo ha demostrado qué tan veraces fueron esos discursos, si bien en este tema se ahondará un poco más en el siguiente capítulo.

A lo dicho sólo queda agregar algunas conclusiones: el comercio agrícola es fundamental para el desarrollo de AL, a causa de sus vínculos con la generación de empleo y su peso en las finanzas, sus posibilidades como impulsor del progreso de otros sectores, su capacidad de establecer encadenamientos productivos, etcétera. Pese a ello las tareas para la región son claras: deben fortalecerlo y abandonar definitivamente creencias económicas que, dictadas desde fuera, no han sabido resolver los desafíos del sector, por el contrario, han agravado la situación.

Además los desencuentros entre latinoamericanos –especialmente para el grupo BAMC– y estadounidenses, han adquirido una constancia prolongada, igual que las ventajas agrícolas –por lo menos de los sudamericanos– frente a la superpotencia. Ciertamente es que no se puede hablar de América Latina como un conjunto de países con características agrícolas comunes, pero queda en el aire una interrogante que, igual que las condiciones descritas, está adquiriendo un carácter permanente dentro del debate de esta actividad ¿Qué ocurriría si EEUU y la UE retiraran los apoyos que otorgan a sus respectivos sectores y cuál sería el efecto que esto produciría sobre los países latinoamericanos?

Y es que ha quedado demostrado que AL tiene un potencial de crecimiento importante en esta materia. Pese a la adversidad, los actores de mayor tamaño han podido lidiar con la política comercial estadounidense y, pese a lo injusto del terreno en el que se compete, han mantenido el paso, aunque ello implique encarar condiciones más difíciles. Ahora bien, sobre esto último, aunque a primera vista parezca desafortunado, habría que ampliar la visión, pues mirándolo integralmente podría pensarse en él como un aspecto que tendría el potencial de transformarse en un canal de cooperación entre las economías de la región y así, a partir del intercambio de experiencias, lograr diseñar planes de inserción en los mercados internacionales que permitan que los productos de miembros débiles o vulnerables, ingresen en los grandes mercados como el estadounidense a partir de mejores y más sencillas condiciones.

Es claro que varias de éstas políticas, sino es que todas ellas, aún hoy representan un deseo que parece lejano de alcanzar, pero ello no implica que haya que calificarlas como metas imposibles de lograr, su consecución dependerá de la capacidad de coordinar posturas, acciones y propuestas entre los países en desarrollo, situación que si bien se antoja compleja de lograr, tampoco es inalcanzable si en realidad la región tuviera la capacidad de identificar objetivos e intereses compartidos, y tuviera la voluntad de planear, negociar, acordar, actuar, aplicar programas y cooperar conjuntamente en función de ello.

Así pues, la ausencia de coordinación entre países en desarrollo ha posibilitado que la fuerza de sus pares industrializados sea progresivamente mayor y ello les ha permitido imponer los términos de las negociaciones agrícolas multilaterales, al conjunto de economías fragmentadas y desorganizadas. Si a ello se agrega su perenne pretensión de resguardar sus intereses, se comprenderá por qué mantienen una política proteccionista a fin de asestar golpes más contundentes a sus competidores, tema éste último que será objeto de reflexión a continuación.

CAPITULO 4.

La mayoría de la gente se avergüenza de la ropa raída y de los muebles destartados, pero más debería ruborizarse de las ideas nocivas y de las filosofías gastadas.

Albert Einstein (1879-1955). Científico alemán.

El espíritu egoísta del comercio no reconoce patria, ni siente ninguna pasión o principio, salvo el lucro.

Thomas Jefferson (1743-1826). 3er Presidente de EEUU.

Todas las comunidades se dividen en los pocos y los muchos. Los primeros son los ricos y los otros son masa del pueblo.

Alexander Hamilton (1755-1804). 1er Secretario del Tesoro de EEUU.

Es muy alto el precio que debe pagarse por las comodidades aparentes y los adelantos que ofrece el mundo occidental. Dicho precio es la muerte, pero no en pequeña escala, sino al mayoreo...

Henry Miller (1891-1980). Novelista estadounidense.

Muchas veces las leyes son como las telarañas: los insectos pequeños quedan prendidos en ellas; los grandes la rompen.

Anarcasis (Siglo VI AC). Filósofo escita.

4.- Proteccionismo clásico y neoproteccionismo agrícola en el comercio entre América Latina y EEUU.

Por lo expuesto en el capítulo anterior es evidente que, si bien la trascendencia de la agricultura en Estados Unidos ha declinado considerando un conjunto de variables como empleos generados, población económicamente activa agrícola e incluso, superficie agrícola total, ello no implica que los estadounidenses estén dispuestos a abrir su mercado a la competencia internacional y, menos aún, cuando tienen claro que ello significaría disputarse tanto el propio como otros más debido a que, la existencia de condiciones equitativas y más justas para todos los oferentes de bienes agrícolas y agroalimentarios, implicaría hallarse de frente a productores más eficientes que los suyos –como ocurre con algunos de los países latinoamericanos–, situación que

pondría en peligro sus intereses nacionales, específicamente en materia alimentaria además, claro está, de los riesgos que el sector y las empresas del mismo tendrían que enfrentar.¹⁶⁰

No obstante, el comercio en general tiene cada vez mayor importancia para la superpotencia. Al respecto se calcula que en las últimas 4 décadas se han incrementado de 9% a 26% para la economía nacional estadounidense, dicho cambio ha producido dos efectos: que muchos empleos están vinculados al comercio y que existe la posibilidad de que la sociedad adquiera bienes a bajo costo producidos más allá de las fronteras de su país.¹⁶¹ Por desgracia todo indica que las necesidades de los consumidores estadounidenses son la menor de las preocupaciones del gobierno.

Ahora bien, cabe señalar que el intercambio mundial tiene efectos positivos especialmente cuando se realiza de modo justo, pues tiene el potencial de reducir la pobreza, al menos en parte, a través del crecimiento económico, la creación de empleos, la reducción de precios, el incremento en la variedad de los bienes producidos y en la adquisición de nuevas tecnologías. Sin embargo, también se reconoce que afecta de distinto modo a cada nación y sus productores si se toma en consideración que, existen diferencias entre los involucrados¹⁶² y, sobre todo, que hay reticencias de los más fuertes por compartir la tecnología o abrir sus mercados sin recibir nada a cambio o si, a su parecer, lo obtenido a cambio es insuficiente. Por lo anterior, el libre

¹⁶⁰ Todo parece indicar que Washington no desea volver a encarar tiempos críticos como los que padeció cuando a principios de la pasada década de los 70, ya no pudo mantener la misma postura ante los cambios que se estaban gestando en el ambiente internacional. Hasta antes de esa década, el mercado agrícola internacional tenía poca relevancia para sus intereses, pues hasta entonces la legislación agrícola miraba solamente hacia su propio mercado, así, las ventas internas y las exportaciones eran tratadas de modo separado. Pero entre 1970-1980 se produjo un *boom* en el mercado internacional, pues el comercio del sector tuvo un incremento promedio anual del 15%, lo que tuvo como consecuencia que los oferentes agrícolas encararan mayores presiones y, en general, hubo que reevaluar los vínculos entre las políticas internas y externas en esta esfera. Al respecto, ver Daniel G. Amstutz, "International Impact of US Domestic Farm Policy", en *American Journal of Agricultural Economics*, No. 66, American Agricultural Economics Association, USA, December 1984, pp. 728-734.

¹⁶¹ Ver The Center for Global Development, *Rich World, Poor World: A Guide to Global Development*, Washington, CGD, 2005, 4 pp., el mismo documento sostiene que la economía de esta potencia se halla cada vez más vinculada con países en desarrollo, a los que se dirige el 45% de las exportaciones actuales, cifra que contrasta de un modo más que interesante con el 39% que se hacía 10 años atrás.

¹⁶² Al respecto se recomienda entre una extensa literatura ver Germán A. de la Reza, "Las negociaciones del ALCA ante las disparidades hemisféricas", en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 53, No. 8, México, BANCOMEXT, 2003, pp: 766-778; Pierre Salama, "¿Nuevas paradojas de la liberalización en América Latina?", en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 52, No. 9, México, BANCOMEXT, 2002, pp. 840-854; y Caroline Freund, *Reciprocity in Free Trade Agreements*, WP No. 279, Santiago, Banco Central de Chile, 2004, 39 pp.

comercio del que tanto habla EEUU, no aplica de manera independiente a dinámicas internas como valoraciones de sus políticos, de ahí que en general el dicho que resume la actitud de este país es: *libre comercio para los pobres, proteccionismo para los ricos, o lo que es lo mismo haz lo que yo digo, no lo que yo hago.*

Evidentemente el sector agrícola no es la excepción a ambos apotegmas, por el contrario, se ha configurado como el tema de mayor dificultad en las negociaciones en cualquier nivel y entre todo tipo de actores, sean éstos potencias o no. Las razones de la inflexibilidad y cerrazón de las naciones desarrolladas, específicamente de EEUU, son geopolíticas y sobre todo, geoeconómicas, considerando en principio, su interés por mantener la soberanía y seguridad alimentarias; en segundo término, pretende salvaguardar el poder de este sector y sus empresas, específicamente frente a otras del mismo calibre como las europeas y; más allá de sus fronteras, porque es un tema clave sobre todo para los países en desarrollo, por lo que es un asunto con el que puede –lo ha hecho, lo hace y lo seguirá haciendo– negociar la apertura de los mercados de PED y PMD y, a cambio, *sólo ofrecer la promesa de algún día*, actuar recíprocamente.

Además esta esfera es trascendental porque, en general, se estima que la liberalización agrícola implicaría al menos el 50% de las ganancias del libre comercio global actual tanto para las economías industrializadas, como para los PED y PMD en los próximos años, siendo además un sector estratégico si se considera que tiene el potencial de reducir la pobreza mundial, pues es importante señalar que tres cuartas partes de los pobres del planeta viven en zonas rurales,¹⁶³ de modo que un comercio más fluido y justo podría conllevar profundos beneficios, a partir del incremento de oportunidades para exportar.¹⁶⁴ Empero esto hoy en día es aún *una utopía*, pues gobiernos como el estadounidense pretenden mantener el *statu quo* intacto a fin de que un exclusivo y reducido grupo de países y empresas agroalimentarios –principalmente las suyas–, establezcan arreglos y estructuras oligopólicas que les permitan continuar

¹⁶³ O lo que es lo mismo, el 80% de los 3.000 millones de personas que viven por debajo del umbral de pobreza, se hallan en esta situación y dependen prácticamente de la agricultura; si se considera exclusivamente a la población extremadamente pobre, el 75% de ésta vive en los países en desarrollo, y equivale a más de 800 millones de hombres, mujeres y niños.

¹⁶⁴ Ver William R. Cline, *Achieving a Grand Bargain in the Doha Round*, Washington, The Center for Global Development/Institute for International Economics, 2005, p. 1.

imperando sobre la vida y el estómago de millones de personas a quienes ven solamente como parte del *negocio*.¹⁶⁵

Esta meta que es permanentemente perseguida por Washington, es garantizada a través de diversas tácticas, una de las cuales es la utilización del viejo y del nuevo proteccionismo, ambos ya definidos previamente. Conviene recalcar además que las barreras comerciales de las que se echa mano pueden ser calificadas como de tipo *maligno*, en el entendido de que, los objetivos que persiguen, no están justificados por la necesidad de proteger un sector débil e incipiente, pues más bien, corresponden a los de una potencia que sufre una lenta decadencia en esta materia cuyos productores adolecen del mismo mal y por ello buscan, por cualquier medio, defenderse como si se hallaran en medio de una *guerra económica ó comercial*,¹⁶⁶ con un enemigo plenamente identificado. Así, entonces es claro que en el tema agrícola los adversarios son los productores y empresas agroalimentarios competitivos, hecho que involucra

¹⁶⁵ Por ejemplo, se estima que actualmente existe la suficiente cantidad de alimentos para erradicar el hambre en el mundo, sin embargo, debido al interés por mantener los precios altos y el control de las empresas sobre la esfera agroalimentaria, los excedentes se desechan de todos los modos posibles aún cuando esto cobre la vida de millones de personas.

No obstante, por otro lado algunos analistas consideran que hoy los alimentos disponibles en todo el orbe no bastan para satisfacer la demanda internacional, debido entre otras razones, a que las tendencias recientes parecen apuntar a que ahora la ingesta mundial supera la generación global de alimentos; a que un porcentaje importante de ésta se encamina también a alimentar al ganado; y además, al menos desde 2005, se ha producido la llamada *fiebre de los combustibles* que ha disparado el consumo de cereales entre 20 y 50 millones de toneladas por año, lo que impone mayores presiones sobre aquellos países que, como Brasil, pueden intentar cubrir los nuevos requerimientos aunque para ello deba pagarse un alto costo ambiental, pues una mayor superficies de tierra cultivable en ese país, se consigue a partir de la tala de la selva amazónica. Para este aspecto se recomienda revisar Joel K. Bourne, "La crisis alimentaria. El fin de la abundancia: el consumo mundial de alimentos supera con creces la producción", en *National Geographic España*, Madrid, National Geographic, agosto de 2009, consultado en http://www.nationalgeographic.com.es/2009/08/10/crisis_alimentaria_2.html, 05/X/2009, 12.49 pm.

Retomando el tema de la crisis alimentaria, cuesta trabajo creer que a finales de 2009, en el marco de la celebración de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación efectuada en Roma, se haya dado a conocer que mil millones de personas, es decir una de cada seis que habitan el planeta, se acuestan con hambre cada día y que, durante los dos días y medio que duró la reunión murieron más de 60.000 personas por causas relacionadas con el hambre; un 70% de los cuales eran serán niños y niñas. Ver FAO, "1.020 millones de personas pasan hambre", Roma, FAO, 19-VI-2009, consultado en <http://www.fao.org/news/story/es/item/20568/icode/>, 22-VI-2009, 5:00 pm.

Asimismo es necesario agregar que para América Latina los progresos logrados en esta materia en los últimos 15 años, fueron anulados por los efectos producidos por el estallido de la crisis económica estadounidense y el incremento de los precios de los alimentos, por lo que el número de personas con hambre en la región creció de 47 a 53 millones entre 2008 y 2009. Ver FAO-Sistema Mundial de Información y Alerta sobre la Agricultura y la Alimentación (SMIA), *Perspectivas de cosechas y situación alimentaria*, No 3, Roma, FAO-SMIA, 7/2009, consultado en www.fao.org/docrep/012/ai484s/ai484s00.htm, 15-XII-2009, 12:30 pm.

¹⁶⁶ Acerca de este tema, se recomienda revisar Richard B. Freeman, *Trade Wars: The Exaggerated Impact of Trade in Economic Debate*, WP 10000, Massachusetts, NBER, 2003, 35 pp.

irremediamente a los países BAMC y a buena parte del resto de América Latina, de quienes EEUU se *defiende*, principal pero no exclusivamente, a través de uso del *dumping*, de las subvenciones y de la aplicación de *aranceles escalonados* como habrá de verse en este capítulo, dejando para más adelante los *métodos* que podrían configurarse en los preferidos de la superpotencia.

4.1.- Prácticas desleales comerciales internacionales más usadas por EEUU: su impacto en la agricultura latinoamericana.

Es bien conocido que el gobierno de cualquiera de los Estados que forman parte de la comunidad internacional, es el principal responsable del diseño y ejecución de la política comercial nacional y el modo como se buscará alcanzar los objetivos que ésta se proponga. No obstante, todos, incluso EEUU, están influidos por numerosos factores de todo tipo, pues la elección que hagan deberá incluir la necesidad de garantizar bienestar y amplitud de bienes a menores precios para los consumidores; pero también tendrán que responder a las demandas de los grupos de presión y de interés que, en no pocas ocasiones, exigen la creación de barreras frente a la competencia extranjera; ello sin dejar de lado que además existen sectores incipientes ó vulnerables que buscan el apoyo gubernamental a fin de ganar espacios a nivel internacional a través de la apertura de mercados externos.

De igual manera, en una era donde las relaciones económicas internacionales han adquirido un carácter bastante complejo, es ineludible que las decisiones también incluyan los marcos jurídicos e institucionales que encuadran los intercambios comerciales, tanto internos como mundiales, pues específicamente en este último nivel, son muchas las obligaciones y restricciones que hay que evaluar en el campo de acción, sin obviar por supuesto, la existencia de actores de todo tipo, tamaño y poder que también buscan *operar* del modo más seguro y estable, pero siempre contemplando sus intereses nacionales.

Sin embargo, se reconoce que es común que los gobiernos miren a la política comercial como un instrumento diplomático o de política exterior, a través del cual pueden establecerse alianzas comerciales con países-socios afines y salvaguardar

intereses comunes; o bien, cuando su fuerza lo permite, pueden cerrar sus mercados a los bienes de sus *rivales*;¹⁶⁷ y además, sobre todo para países en desarrollo, es un medio para aumentar los ingresos fiscales nacionales a través de los impuestos arancelarios; todo esto sin dejar de lado que, este también es un camino para conservar el apoyo electoral y mantener al ejecutivo o a su partido en el poder, por lo que su diseño, mención y utilización en tiempos electorales es bastante frecuente.

Lo anterior presenta un brevísimo panorama del tipo de evaluación que los estadounidenses –y en general cualquier gobierno– deben efectuar para elegir tal o cual instrumento como parte de la estrategia comercial, pues las fuerzas políticas y económicas de los distintos agentes e instituciones nacionales e internacionales, influyen en las elecciones de la superpotencia.

Dicho lo anterior, es inevitable señalar el papel que el proteccionismo y sus nuevas formas están jugando en los planes comerciales estadounidenses. Por principio de cuentas es menester no perder de vista que las prácticas desleales han sido aplicadas por ellos desde hace muchísimo tiempo, prácticamente desde el momento en que Inglaterra comenzó a pregonar por todos lados que el libre cambio debía ser la regla con la cual tenían que regirse los intercambios comerciales, todo ello, fundamentados en las tesis, lógicas pero fantasiosas, formuladas por David Ricardo, quien no consideró que

(...) el mundo real (era y) es muy diferente a (sus) razonamientos abstractos que ignoran los acontecimientos y las relaciones clave de la economía mundial. El mundo concreto no se parece a un modelo de economías nacionales especializadas alcanzando un crecimiento económico similar. Por el contrario, desde la expansión económica europea a partir de los siglos XV y XVI se han especializado las economías locales en función de la demanda europea: metales preciosos, especies y productos tropicales, agricultura tropical o semi-tropical y esclavos. Estas economías exportadoras estuvieron, en general, en manos de grandes propietarios europeos apoyados por las coronas española y portuguesa a

¹⁶⁷ Sobre este argumento ver Federico Steinberg Wechsler, “La economía política del proteccionismo”, en *Cuadernos de Economía*, Vol. 29, No. 80, España, 2006, pp. 65-96.

las cuales el Papa entregó todas las tierras del mundo. Este comercio, que sirvió de fundamento a la economía moderna, no ha sido nunca libre. Fue organizado por los estados nacientes en Europa a través de compañías monopolistas fundadas por sus protegidos. Para enfrentarlos, las potencias emergentes como Holanda, Francia y Reino Unido no apelaron al “libre cambio”. Prefirieron armar a sus corsarios para asaltar los navíos portugueses.

Muchos creen que en los siglos XVIII y XIX, bajo la expansión británica, se creó un mercado libre en el mundo. No podemos concordar con la idea de que un comercio mundial realizado por empresas inglesas protegidas por la marina británica pueda ser considerado libre. Estas eran empresas monopolistas apoyadas por la reina de Inglaterra, administrando vastos territorios del mundo. La mayor parte de la población de la tierra se encontraba subyugada por la dominación directa o indirecta de Gran Bretaña y no gozaba de ninguna libertad para realizar su comercio. No fue sin razón que las nuevas potencias emergentes, como Estados Unidos, Alemania y Japón, adoptaron políticas proteccionistas radicales.¹⁶⁸

Y pese a que hace ya bastante tiempo que EEUU, Japón ó Alemania dejaron de ser las potencias emergentes a las que Dos Santos se refiere, su uso del proteccionismo es una táctica que continúa vigente y, al parecer, tiende no sólo a fortalecerse, sino a etiquetarse como permanentemente provechosa a la política comercial externa estadounidense,¹⁶⁹ sobre todo si se toman en consideración que es

¹⁶⁸ Theotônio Dos Santos, “Globalización, crecimiento económico e integración”, en Vidal Gregorio y Guillén R., Arturo (coordinadores), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad Autónoma Metropolitana de México/Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo “Celso Furtado”, 2008, pp. 35-36.

¹⁶⁹ No debe obviarse que EEUU ha diseñado y aplicado –y sigue haciéndolo– distintos modos para regular sus intercambios con el mundo, como las Cláusulas compensatorias del Acta Smoot Hawley que se aplicaban contra productos importados subsidiados por el exportador que fue abrogada hasta 1992; la Cláusula sobre prácticas comerciales desleales a las importaciones de la misma Acta de 1930, que combatía los métodos desleales de competencia que dañaban una industria estadounidense o monopolizaban su comercio; en la misma regulación se creó la Enmienda ó Acta de Ajuste Agrícola aplicada contra las importaciones de un artículo que interfiere materialmente o que se presume interfiriera con un programa de su Departamento de Agricultura; la Investigación para la reducción de datos de 1930 que prevé la investigación respecto a las prácticas de comercio exterior y su efecto en las industrias y el trabajo, empleada también para asistir al congreso, al presidente o al Representante Comercial

en tiempos recientes cuando ha crecido el número de veces que Washington ha recurrido al uso y aplicación de prácticas desleales a fin de regular su comercio internacional, siendo las preferidas tanto la asignación de subvenciones¹⁷⁰ a los productores como el fomento de la discriminación de precios. Algunos analistas arrojan una luz invaluable al indicar que

(...) de 1897 a 1930 se aplicaron 12 veces (estos instrumentos); de 1930 a 1939, 34 veces. En las últimas décadas la conducta de Estados Unidos ilustra el crecimiento acelerado de los derechos compensatorios y los derechos *antidumping*: de 1970 a 1974 sólo impuso 11 veces derechos compensatorios a países extranjeros, en tanto que de 1975 a 1979 fueron 104, y de 1980 a 1985, 171.¹⁷¹

Esta tendencia arroja una conclusión clara: ante la imposibilidad –sobre todo de las potencias– de utilizar políticas cuantitativas para restringir el comercio internacional debido, principalmente, al progresivo establecimiento de reglas que dificultan la creación de nuevas medidas de este tipo y que, sobre todo, impulsan su erradicación a partir del fortalecimiento de las tesis librecambistas negociadas, esencial pero no exclusivamente, en el seno del GATT-OMC, se configura un orden comercial en el que es más complejo imponer este tipo de barreras; por lo cual, se busca idear novedosos instrumentos que cumplan con la misma función como obstáculo, pero cuya aplicación es más discrecional y queda fuera de reglamentación o su uso no es fácilmente ligado a metas proteccionistas. Así

estadounidense tras una petición formal; la Cláusula de *dumping* del Acta Tarifaria de 1950 que se aplica a las importaciones cuyo precio en el mercado internacional es inferior al del país de origen; la Cláusula de Escape (Salvaguardas) del Acta Comercial de 1974 que es invocada cuando las importaciones causan un *daño severo* a su economía; y en la misma regulación, la Cláusula de disrupción del mercado que se empleaba contra las importaciones de un país con economía de planificación central (socialista) del que se sospechara, dañaba sus sectores económicos.

¹⁷⁰ Que desde hace una década ya se indicaba que estaban proliferando de modo alarmante, ver Kirmani, Naheed, "An Overview of Recent Trade Policy Developments", en Wong, Chorng-Huey y Kirmani, Naheed (eds), *Trade Policy Issues*, IMF, Washington, 1997, citado por Rosas, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, UNAM/IIE/Miguel Ángel Porrúa, 1999, p.73.

¹⁷¹ García Moreno, "El neoproteccionismo...", *op. Cit.*, p. 515.

(...) quienes buscan protección contra la competencia extranjera utilizan cada vez más nuevas herramientas. Las principales son las leyes antidumping (AD) y las de cuotas compensatorias (CC), leyes encaminadas a proteger los intereses nacionales de las prácticas “desleales” de la competencia extranjera.¹⁷²

En otras palabras, cuando el entorno se vuelve complejo y las reglas pueden implicar, a partir de la liberalización comercial, la creación de un mundo donde sea necesario buscar tener mayor competitividad, especialmente las potencias se ven incitadas a encarar dichos cambios aplicando mayor proteccionismo.¹⁷³ En el caso de EEUU es claro que su deseo es atenuar las desventajas de sus sectores productivos frente a la eficiente competitividad de otros países. De ahí que actualmente

(...) las leyes AD y de CC son los dos estatutos comerciales más importantes de Estados Unidos. Al revisar los patrones de demandas, se pone en evidencia el hecho de que estas dos leyes son las armas principales en el arsenal de (su) comercio (...). Debe considerarse que desde 1980, las empresas (estadounidenses) han impuesto más demandas bajo la legislación de antidumping, que bajo otros ordenamientos comerciales de importancia: más de 700 peticiones AD han sido registradas en contra de más de 50 países. La ley de CC, ocupa un distante segundo lugar con aproximadamente 400 casos registrados desde 1980. En contraste, durante los últimos 15 años, sólo ha habido 25 demandas en materia de salvaguardas y sólo unas cuantas investigaciones bajo la Sección 301.¹⁷⁴

¹⁷² William Robson, Dalia Stein y Rafael Fernández de Castro, “Características del problema. Panorama general sobre controversias comerciales en América del Norte”, en Leycegui, Beatriz, B. P. Robson, William y Stein, Dalia, (Coordinadores), *Comercio a golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN*, México, ITAM/Miguel Ángel Porrúa, 1997, p. 13.

¹⁷³ La relación crisis-proteccionismo puede ser verificada con los más recientes problemas económico-financieros en Estados Unidos que llevaron al gobierno de ese país a liberar grandes paquetes de ayudas a las grandes entidades financieras y otro tipo de corporaciones y sectores diversos, al respecto ver Joseph E. Stiglitz, *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, México, Taurus, 2010, 429 pp.

¹⁷⁴ Thomas J. Prusa, “Panorama general del impacto de las leyes estadounidenses de prácticas desleales de comercio internacional”, en Leycegui, *et. Al., Comercio a..., op. Cit.*, p. 234.

La situación ha cambiado poco tanto para la sección 301 y la Especial 301 en los últimos diez años desde el trabajo de Prusa, pues en dicho periodo la disputa más importante bajo esta ley es el conflicto por la

Aunque desde otro punto de vista es importante no perder de vista que, en casos distintos a los de las potencias, como los de países en desarrollo o los menos desarrollados, estas tácticas –sobre todo las leyes AD– reflejan la necesidad de responder a

(...) la práctica de los productores extranjeros de vender su mercancía en el mercado interno a precios que parecen ser artificialmente bajos –ya sea porque en realidad son más bajos que los precios de productos idénticos o de productos similares en el mercado interno, o porque son más bajos que el costo de producción–. Desde un punto de vista económico, (éstas) representan una amenaza de depredación: el esfuerzo realizado por un productor, o por varios actuando concertadamente, para disminuir los precios en medida suficiente para

exportación de carne tratada con hormonas hacia la Unión Europea; recientemente (2007) sólo se han recibido dos peticiones más para iniciar investigaciones, una contra China que es acusada de que los actos, políticas y prácticas gubernamentales han provocado que el país tenga una divisa devaluada a fin de impulsar sus exportaciones que, según EEUU, viola diversos artículos y acuerdos del GATT de 1994; y la otra contra Canadá que se supone está subsidiando la industria del entretenimiento –como espectáculos televisivos–, política que, según los estadounidenses, viola los Acuerdos sobre Subsidios y de Medidas Compensatorias del GATT de 1994.

En cuanto a la Especial 301, el vecino del Norte se ha enfocado en perseguir y sancionar a socios que no protegen ó aplican adecuadamente el Régimen de Protección de la Propiedad Intelectual así como los Derechos de Propiedad Intelectual. Para 2007 estaban bajo vigilancia 79 países, 43 de ellos se hallaban en alguna de las tres categorías creadas a tal efecto, a saber: la *Lista de Observación Prioritaria*, *Lista de Observación* y *Lista de Monitoreo*. Bajo estas consideraciones, los gobiernos incluidos reciben atención prioritaria en las negociaciones bilaterales con EEUU en áreas específicas.

Entre otros países que están siendo vigilados bajo la Sección Especial 301, se hallan como parte de la *Lista de Observación Prioritaria* China y Rusia, además de países como Argentina, Chile, Egipto, India, Israel, Líbano, Tailandia, Turquía, Ucrania y Venezuela.

En la *Lista de Observación* que es de baja prioridad, se encuentran: Arabia Saudita, Bielorrusia, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Corea, Costa Rica, Ecuador, Filipinas, Guatemala, Hungría, Indonesia, Italia, Jamaica, Kuwait, Lituania, Malasia, México, Pakistán, Perú, Polonia, República Dominicana, Rumania, Taiwán, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán y Vietnam; mientras que Paraguay se halla en la *Lista de Monitoreo*.

Los países considerados en estas listas reflejan lo señalado respecto a que, a mayor competencia, especialmente si entre los involucrados existe un Tratado de Libre Comercio, el proteccionismo puede crecer; e incluso en cierta medida, un TLC que pudiera pensarse es un medio para que los flujos comerciales entre los socios se dinamicen y sean más prácticos y productivos, en realidad es pensado por los participantes más fuertes como un *arma de defensa*, *protección y administración del intercambio contra la competencia potencial* más que una *herramienta de cooperación* que posibilite mejorar las relaciones entre los involucrados. Así pues, podría decirse que en este sentido, un TLC es más un instrumento para vigilar de cerca a los rivales que una manera de mejorar los canales de diálogo y cooperación.

Cfr. United States Trade Representative (USTR)-Executive Office of President of the United States, 2008 *Trade Policy Agenda and 2007 Annual Report of The President of the United States on the Trade Agreements Program*, Washington, USTR, 2008, pp. 205-210.

eliminar la competencia. De tener éxito, tal esfuerzo podría abrirle la puerta a futuros rendimientos monopolistas. A nivel nacional, un gobierno que se preocupe por este tipo de práctica puede imponer sanciones financieras, utilizar políticas antimonopolistas para acabar con un productor rapaz en potencia, o regular los precios o el volumen en la industria para evitar que tengan éxito prácticas de depredación. A nivel internacional, la solución radica en imponer cuotas AD o bien lograr que los proveedores extranjeros se comprometan a elevar sus precios o disminuir los volúmenes con el fin de proteger a los productores nacionales de la presión por depredación.¹⁷⁵

Y es que es bien conocida la propensión de los Estados desarrollados a *desviar la mirada* cuando sus empresas venden sus productos en el extranjero por debajo del precio nacional, y no sólo eso, sino que alientan y premian estas acciones con apoyos internos destinados a impulsar esta política de *conquista rapaz y dañina* de terceros mercados. Empero, no ocurre lo mismo cuando esos actores hacen lo propio con sus sectores e intentan aplicar este tipo de medidas contra las potencias, en un claro intento no sólo de competir por la conquista de mercados, sino de fortalecer las que muchas veces son actividades económicas incipientes, evidentemente en este supuesto, existe una vigilancia estricta de las reglas internacionales y no hay titubeos a la hora de sancionar esas *flagrantes actitudes violatorias del orden jurídico mundialmente reconocido*.¹⁷⁶

Ahora bien, respecto a lo anterior y pese a que se sostiene que estas medidas han sido utilizadas contra todo tipo de sectores por los países industrializados –desde

¹⁷⁵ *Ibidem*, pp. 13-14.

¹⁷⁶ Al respecto ver por ejemplo: United States Trade Representative (USTR), *2008 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (NTE)*, Washington, USTR, 2008, 602 pp.

El citado Informe clasifica los obstáculos comerciales en 10 diferentes categorías: Políticas de importación; Estándares, pruebas, etiquetado y certificación; Compras de gobierno; Subsidios a la exportación; Falta de protección de la propiedad intelectual; Barreras a los servicios; Obstáculos a la inversión; Prácticas anticompetitivas con efectos comerciales toleradas por gobiernos extranjeros; Restricciones comerciales con efectos sobre el comercio electrónico; y Otros impedimentos.

Esta caracterización de las barreras provoca que cada vez sea más difícil para los socios de EEUU cubrir las expectativas de ese país, si se toma en consideración que cuentan con recursos materiales y humanos escasos, especialmente porque cada uno de esos renglones reflejan la complejidad de los intercambios y las políticas contenidas en los debates sobre el *libre comercio actual*, que van más allá de los bienes, cubriendo además, servicios y propiedad intelectual con los que muchos gobiernos no están familiarizados, hecho que impone mayores presiones sobre ellos.

productos con bajo valor agregado, bienes agrícolas y productos de alta tecnología—; y no hay selectividad deliberada pues son impuestas tanto contra naciones desarrolladas como contra PED-PMD, debe aclararse que, al menos en el sector agrícola, no cabe duda que el efecto es mayor sobre los PED-PMD, porque, en general, éstos carecen de una amplia variedad de productos de exportación y dependen, en cierta medida, de los ingresos por ventas internacionales de bienes agroalimentarios, de forma que el impacto que sufren, lógicamente es mayor que aquellas economías cuyas plataformas exportadoras son más variadas, considerando además que, pueden compensar las pérdidas con ventas de bienes de mayor valor agregado, incluso, si es necesario, pueden imponer sus propias medidas antidumping o cuotas compensatorias a terceros y así, nivelar las pérdidas que les estén produciendo las políticas de este tipo que otros países imponen, si bien muchos gobiernos de AL no pueden ser contemplados bajo esta óptica.

Además debe tomarse en cuenta que en periodos de recesión o de declive de la actividad económica —en pocas palabras, en tiempos críticos—, el proteccionismo tiende a recrudecerse,¹⁷⁷ sirviendo además como *balanceador* de las relaciones comerciales

¹⁷⁷ Es ampliamente conocido que en EEUU la política comercial oscila entre el libre comercio y la protección, siendo el caso más representativo de ésta última el conjunto de aranceles aplicados con la Ley Smoot-Hawley, impulsada por Reed Smoot y Willis Hawley en 1930 que significó dar marcha atrás luego de tibios pasos en el camino hacia la liberalización comercial, como los que habían promovido la ley Payne-Aldrich de 1909 que, sobretodo, mejoró el intercambio con Canadá, si bien impuso medidas proteccionistas contra terceros; la ley Underwood-Simmons de 1913 que implicó una liberalización gradual generalizada, pero también contenía elementos proteccionistas contra países europeos; la ley Fordey-McCumber que, aplicando el principio de nación más favorecida, fomentó una mejoría en los intercambios con los países como España, Austria, Alemania, Hungría, Francia, Reino Unido y México; hasta entonces todo marchaba en un ambiente casi estable, mismo que cambió totalmente con el estallido de la crisis en octubre de 1929 que, claramente, fue un factor que jugó a favor del endurecimiento comercial, lo cual derivó en la promulgación de la ley Smoot-Hawley que elevó los aranceles estadounidenses para más de 20.000 productos agrícolas e industriales, especialmente perjudicados por la crisis y la competencia internacional, al grado que la tarifa arancelaria promedio alcanzó un 52% hacia 1932, siendo el más alto que se haya registrado en ese país.

Hasta hoy existe un debate sobre el significado de dicha ley, algunos argumentan que permitió proteger y posteriormente impulsar la economía estadounidense frente a terceros países; otros señalan que esta medida deprimió aún más el ya de por sí preocupante panorama de la época; lo que sí es claro es que esta reglamentación fue interpretada por la mayoría de la sociedad internacional como una declaración de *guerra económica* por una nación que no había sembrado la confianza entre sus socios en esta esfera, por el contrario. Por esta razón, 25 gobiernos reaccionaron inmediatamente contra las exportaciones de EEUU, cuyo valor se contrajo, entre 1929 y 1932 de 5.200 a 1.600 millones de dólares, a partir de la estrategia compartida por todos estos países, formulada en lo que se conoció como *Little Real Retaliation Policy*.

Ante el sombrío panorama, a partir de 1930 lentamente Washington comenzó a cambiar su postura y, buscando mejorar su relación con sus socios, aprobó el *Reciprocal Trade Program Agreement* como

de cualquier país, especialmente a partir de un mayor uso del antidumping. Por ejemplo, durante 2007 se registraron 163 demandas de este tipo a nivel mundial, comparables con las 202 de 2006, pero menores a las 366 de 2001, año identificado considerado de *fuerte recesión*.

Empero, con la crisis que estalló en 2008, organizaciones internacionales como el Banco Mundial han señalado que entre noviembre de ese año y febrero de 2009 las medidas comerciales restrictivas se multiplicaron con una enorme celeridad, pues al menos 17 de los 20 países del G-20¹⁷⁸ impusieron entre todos unas 47 medidas cuyo efecto sería dificultar los intercambios, de las cuales 12 fueron impuestas por economías desarrolladas y 35 por países en desarrollo. No obstante, los primeros encaminaron sus medidas hacia el sostenimiento de las exportaciones y los segundos a limitar las importaciones, si bien el citado estudio no abarca las medidas antidumping ni las medidas compensatorias que, se sabe, tienen fuertes consecuencias.¹⁷⁹ La imagen siguiente así lo comprueba.

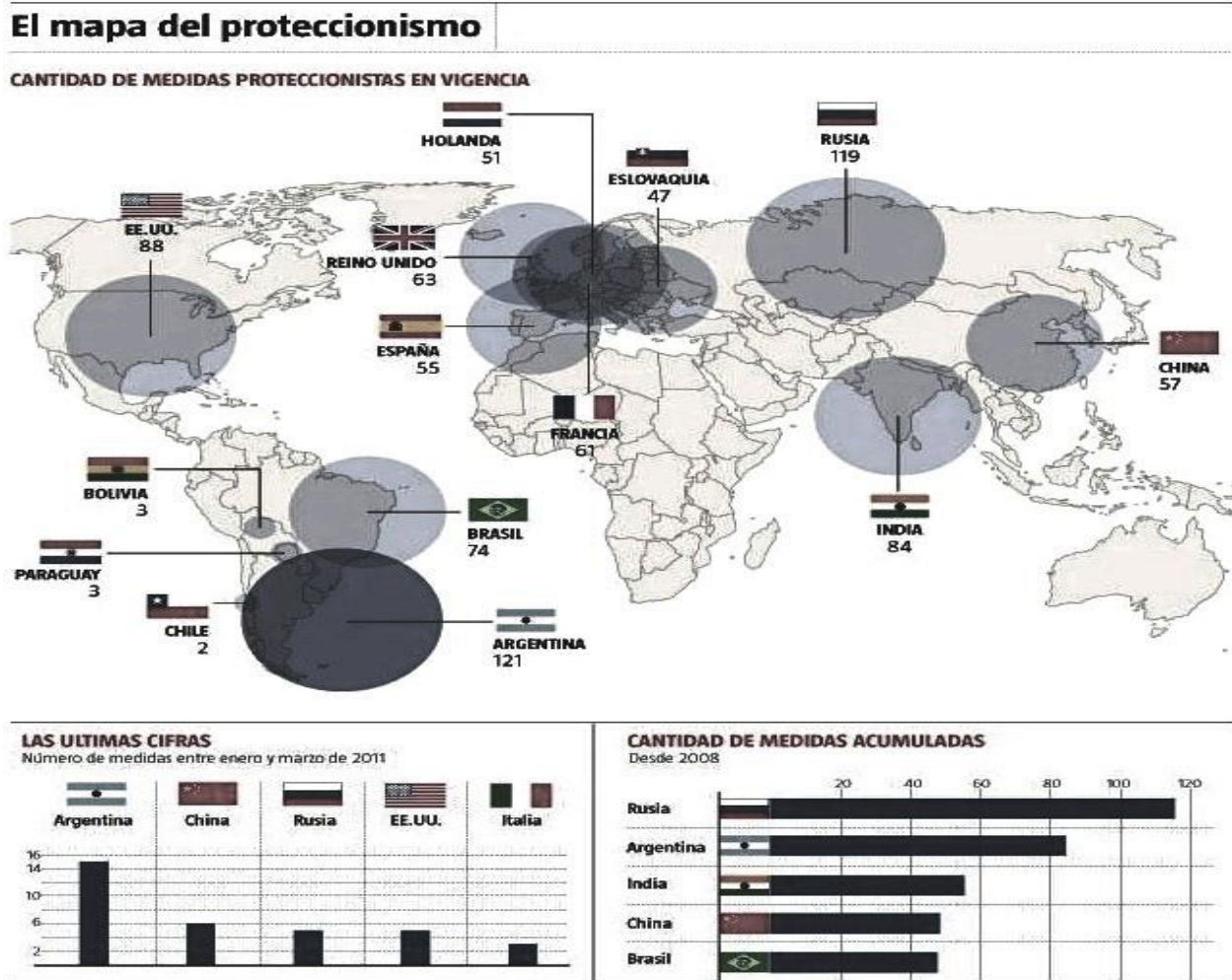
parte de las disposiciones de la *Trade Expansion Act* de 1934 con la que retornó al camino de la liberalización, pues permitía que el Presidente redujera en hasta el 50% los aranceles impuestos a las importaciones, siempre y cuando los socios actuaran recíprocamente; aunque el tema agrícola permaneció intacto –pese a las promesas del acuerdo– por lo menos hasta la celebración de la Ronda Kennedy del GATT.

Al respecto se recomienda ver Luther G. Tweeten, *Foundations of Farm Policy*, USA, University of Nebraska Press, 1979, pp. 411-455.

¹⁷⁸ Compuesto por las 20 economías desarrolladas y emergentes autodenominadas como *más importantes* del orbe, a saber Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Estados Unidos de América, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, República de Corea, Rusia, Sudáfrica, Turquía, y la Unión Europea que aún siendo un proceso de integración, es considerado como un solo miembro de la agrupación.

¹⁷⁹ Al respecto Cfr. Christian Deblock, “La muleta du protectionnisme”, en *Notes de synthèse*, Canada, Centre d’Études sur l’Intégration et la Mondialisation, Juillet 2009, p. 9; así como a Ernesto Perea, “Tendrá crisis y proteccionismo efectos de largo plazo para los países pobres”, en *Imagen Agropecuaria*, 28-IX-2009, consultado en http://www.imagenagropecuaria.com/articulos.php?id_art=845&id_sec=13, 02-XI-2010, 2:25 pm.

Imagen 1. Mapa del proteccionismo mundial, 2008-2011.



Fuente: Evenett, *Global Trade Alert Report*, 2010.

Lo anterior es preocupante si se recuerda que precisamente éstas son las medidas preferidas por los países que buscan crear, a la menor oportunidad, *escudos proteccionistas* que los salven de la competencia internacional, con EEUU, la Unión Europea, Japón y China encabezando la lista del proteccionismo agrícola que, indudablemente, afecta a las economías latinoamericanas.

4.1.1.- Dumping y antidumping.

En Estados Unidos las medidas de este tipo tienen antecedentes remotos,¹⁸⁰ si bien como fue señalado citando a García Moreno con anterioridad, sólo hasta tiempos recientes es que ha crecido el número de veces que EEUU ha recurrido tanto al antidumping como a las cuotas compensatorias para regular su comercio internacional.

Lo anterior inevitablemente lleva a preguntar ¿por qué esta tendencia?, pues se supone que el Acuerdo Antidumping establece reglas para la determinación y aplicación de reglas para contrarrestar los efectos de la discriminación de precios por parte de algún Estado, dicho esto, la conclusión es que el AA permite que se abuse de sus alcances, de modo que los países están tentados a usarlo indiscriminadamente, amparándose en acusaciones infundadas de dumping contra sus pares, lo que sin duda constituye una equivocada, pero conveniente, interpretación de parte de quien lo aplica, usándolo sobre todo para favorecer los intereses empresariales nacionales, hecho que sin duda desvirtúa sus objetivos originales.¹⁸¹

Por lo dicho, puede concluirse que la evolución de esta norma abona a favor de una de las tesis básicas de este trabajo, de que, ante la imposibilidad de emplear barreras clásicas, aumenta el uso de barreras más discrecionales. En otras palabras, a *mayor competitividad y libre comercio, mayor proteccionismo*. En el caso de EEUU es innegable su deseo de atenuar las desventajas de sus sectores productivos frente a la eficiente competitividad de oferentes extranjeros. De ahí que actualmente estos sean los dos recursos de los que principalmente se vale esta potencia, para administrar los flujos de bienes con sus socios.

Sin embargo, existe una importante diferencia entre la utilización de estos instrumentos. Los datos disponibles demuestran que hay una marcada inclinación para

¹⁸⁰ Ya que la primera legislación de este tipo en EEUU entró en vigor en 1921, cuando hay que recordar que las actividades del GATT iniciaron casi 30 años después.

¹⁸¹ Por ello se ha arraigado la idea de que “la legislación antidumping y contra los subsidios (ofrece) una excelente excusa para interferirlas, con lo que estos procedimientos son usados abiertamente como una herramienta proteccionista. La técnica consiste en hostigar con investigaciones y sanciones a las importaciones provenientes de los países que no aceptan limitar sus exportaciones mediante ‘acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones’ o ‘acuerdos de comercialización ordenada’. La experiencia ha demostrado que el sistema funciona al punto que han resultado anulados una parte de los beneficiosos efectos que sobre el comercio internacional debieron haber tenido las rebajas de aranceles acordadas durante las negociaciones del GATT”, Baldinelli, “La protección...”, *op. Cit.*, p. 28.

apoyar a las empresas y sectores estadounidenses a través de los subsidios como se verá más adelante y, en contraste, el antidumping es empleado para restringir el acceso a los productos extranjeros, es decir, se acusa a los competidores de vender sus productos en EEUU a un precio más bajo del que se hallan en sus propios territorios nacionales.

Y es que finalmente las sanciones en materia de impuestos antidumping así como los derechos compensatorios, se pueden imponer contra las importaciones cuando un solicitante *convence* al Departamento de Comercio de Estados Unidos de que está ocurriendo un caso de *dumping* o de concesión de subsidios y, también *convence* a la mayoría de los miembros de la Comisión de Comercio Internacional (USITC por sus siglas en inglés) de que estas importaciones causan o amenazan con causar perjuicios materiales a la industria estadounidense.¹⁸²

En resumen, puede afirmarse que no se fomenta que las empresas de esta potencia *dumpen* sus productos, sino se prefiere eliminar a la competencia extranjera acusando a los productores de asumir estas políticas y, en consecuencia, se busca la imposición de sanciones que los *conminen a corregir sus vituperables acciones*,¹⁸³ tal como puede verse en los siguientes cuadros.

¹⁸² Por lo cual no es sorprendente que en la página electrónica de la Oficina de Administración de Comercio Internacional (International Trade Administration ITA) (<http://www.trade.gov/ia/>) que pertenece a la estructura de la Comisión de Comercio Internacional (USITC) (http://www.usitc.gov/trade_remedy/) exista un sitio donde los empresarios que *sospechan* están siendo *dañados* por la competencia internacional *injusta* puedan denunciar a las empresas y países responsables, a partir de la simple respuesta a algunas preguntas que responden a sus *preocupaciones* a fin de que se inicien las investigaciones pertinentes, lo cual si bien es adecuado, no deja de ser preocupante porque entonces las sanciones que muchas veces son aplicadas con gran rapidez y tienen efectos perniciosos sobre los competidores extranjeros, parten de la simple sospecha, hecho que les resta credibilidad, por lo que generalmente se asumen por terceros gobiernos como medidas para administrar el comercio y no para sancionar el prácticas comerciales desleales.

¹⁸³ En tiempos recientes parece estarse produciendo un relativo cambio en la política comercial de Washington, pues se dice que, en el marco de la crisis iniciada precisamente dentro de sus fronteras, no hubo un incremento en las demandas contra países latinoamericanos y que, en contraste, se ha reafirmado una conducta que se ha estado presentando desde la firma de los acuerdos de la Ronda Uruguay, ya que se ha vuelto cada vez más común que sean las propias naciones latinoamericanas y caribeñas (y en general el resto de los Estados en desarrollo) los que inicien demandas contra los sectores de EEUU (también contra otras potencias comerciales) o incluso, entre ellos mismos; pese a lo cual se acepta que esta tendencia observada en la política de la superpotencia pueda ser considerada definitiva o como un signo de su parte de pretender realizar reformas de fondo en esta materia.

Cuadro 15. Total de solicitudes de AD y CC presentadas en EEUU: 1980 y 1998.

	1980- 1984	1985- 1989	1990- 1994	1995- 1998	Total
Antidumping	149	234	273	86	742
Derechos compensatorios	136	97	52	20	305
Total de solicitudes presentadas	285	331	325	106	1047
Solicitudes por año (promedio)	57.0	66.2	65.0	26.5	55.1

Fuente: elaboración propia con base en la información disponible en la International Trade Administration (ITA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos, <http://ita.doc.gov/about.asp>; y en el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), "Las leyes de regulación comercial de Estados Unidos: ¿defensa o protección?", en *Antena del SELA*, No. 52, Caracas, SELA, 1999, disponible en <http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2005/10/T023600000055-0-52.htm>, 25/IX/2008, 5:30 pm.¹⁸⁴

Cuadro 16. Sanciones de regulación comercial aplicadas por EEUU: 1980-1998.

Motivo de la sanción	1980- 1984	1985- 1989	1990- 1994	1995- 1998	Total
Por dumping	47	127	107	49	330
Por derechos compensatorios	47	56	25	5	133
Sanciones totales	94	183	132	54	463
Total como porcentaje de las solicitudes	33.0%	55.3%	40.6%	50.9%	44.2%

Fuente: elaboración propia con base en la información disponible en la ITA del Departamento de Comercio de EEUU, <http://ita.doc.gov/about.asp>; y SELA, "Las leyes de regulación comercial de Estados Unidos: ¿defensa o protección?", en *Antena del SELA*, No. 52, Caracas, SELA,

¹⁸⁴ De acuerdo con el Sistema Económico Latinoamericano resulta especialmente importante el análisis de estas medidas a partir de 1980, pues fue en ese año cuando entraron en vigencia dos modificaciones importantes en el funcionamiento de ambas leyes: la autoridad para llevar a cabo investigaciones pasó del Departamento de Tesoro al Departamento de Comercio y se impusieron plazos estrictos en la realización de las investigaciones. Estas dos modificaciones, según el SELA, han hecho que su uso hoy sea mucho más sencillo que antes, lo que al modo de ver de esta institución, ha derivado en un incremento pronunciado en el número de solicitudes.

1999, disponible en <http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2005/10/T023600000055-0-52.htm>, 25/IX/2008, 5:30 pm.

Cuadro 17. Regiones que motivan sanciones AD y CC en EEUU: 1980-1998.

	1980- 1984	1985- 1989	1990- 1994	1995- 1998	Total
Latinoamérica y el Caribe	21.5%	20.3%	16.7%	14.0%	19.0%
Otros países en desarrollo	31.6%	26.6%	18.3%	29.9%	26.0%
Países industrializados	40.6%	40.0%	44.0%	42.1%	41.5%
Economías planificadas	6.3%	13.1%	21.1%	14.0%	13.5%

Fuente: elaboración propia con base en la información disponible en la ITA del Departamento de Comercio de EEUU, <http://ita.doc.gov/about.asp>; y SELA, “Las leyes de regulación comercial de Estados Unidos: ¿defensa o protección?”, en *Antena del SELA*, No. 52, Caracas, SELA, 1999, disponible en <http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2005/10/T023600000055-0-52.htm>, 25/IX/2008, 5:30 pm.

Cuadro 18. Sectores por los que EEUU aplica derechos AD y CC: 1980-1998.

	1980- 1984	1985- 1989	1990- 1994	1995- 1998	Total
Productos de hierro y acero	36.8%	34.1%	51.7%	50.0%	41.9%
Todos los demás productos	63.2%	65.9%	48.3%	50.0%	58.1%

Fuente: elaboración propia con base en la información disponible en la ITA del Departamento de Comercio de EEUU, <http://ita.doc.gov/about.asp>; y en el SELA, “Las leyes de regulación comercial de Estados Unidos: ¿defensa o protección?”, en *Antena del SELA*, No. 52, Caracas, SELA, 1999, disponible en <http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2005/10/T023600000055-0-52.htm>, 25/IX/2008, 5:30 pm.

Por lo anterior queda demostrado que durante mucho tiempo la utilización de las investigaciones antidumping contra socios comerciales ha sido la táctica favorita de los estadounidenses (cuadro 15), pues los datos superan abrumadoramente a las cuotas compensatorias que representan menos de la mitad de aquellas. Ocurre lo mismo con las sanciones efectivas impuestas por las distintas investigaciones para el periodo

referido, entre las que claramente destacan los castigos por *discriminación de precios* muy por encima de los derechos compensatorios (cuadro 16).

Asimismo, salta a la vista que en esos 18 años, los gobiernos latinoamericanos fueron objeto de alrededor del 20% de las sanciones en promedio, lo cual es sorprendente si se toman en cuenta algunas de sus características: numéricamente representan sólo una parte pequeña del total que componen la sociedad internacional y; además, son un grupo de economías que adolecen de arraigados problemas y desafíos económicos que hacen que sea difícil que puedan estimular el *dumpaje* de sus productos o apoyar con montos sustanciales gubernamentales a sus distintos sectores económicos (cuadro 17); a lo que cabe añadir que, por su condición geográfica, muchos de ellos (como México y las naciones caribeñas y las andinas) conciben a los estadounidenses como un socio estratégico *a quien no hay que disgustar*, por lo que su lógica política sería poco proclive a buscar conflictos de esta naturaleza con el que, para muchos de ellos, es su principal mercado de exportación.

Además de lo dicho es preciso destacar que, de acuerdo con lo planteado en este estudio, una parte significativa de dichas medidas de retorsión se dirigieron a *corregir prácticas desleales* en materia agrícola (cuadro 18). Es menester agregar que otro aspecto fundamental que debe subrayarse es que, de entre los países de AL, *se ha vuelto un hábito por demás condenable* que el grupo BAMC sea el *blanco preferido* de las represalias comerciales estadounidenses, especialmente a través de las medidas AD y CC ya referidas, siendo Brasil contra quien existen más sanciones, seguido por Argentina, México y Chile en orden descendente.¹⁸⁵

Dicho lo anterior, es inevitable señalar que este tema ha presentado una interesante evolución con el paso de los años. En principio debe mencionarse que se ha producido un declive en el porcentaje de demandas por EEUU durante 2000-2005, de modo que las hechas en el año 2007 fueron menos de 1/10ª parte de las de 2001.

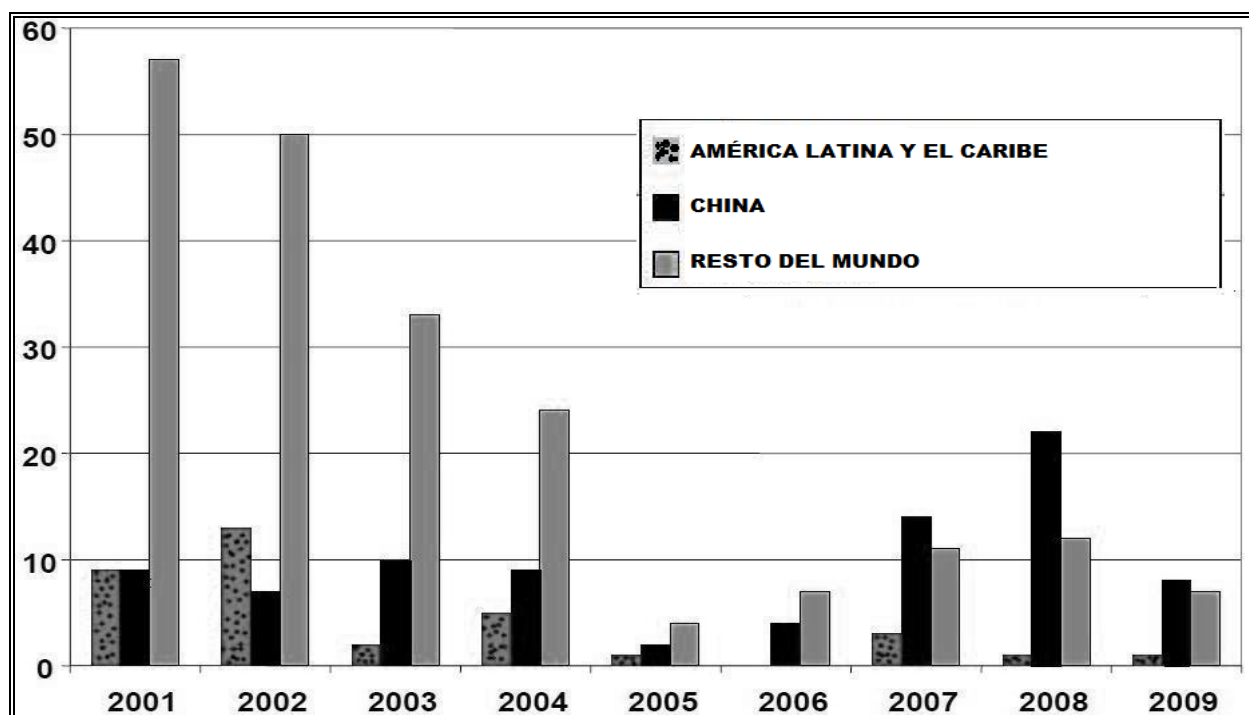
En segundo término se observa que, *curiosamente*, durante buena parte de los tiempos más álgidos que siguieron al estallido de la crisis en octubre de 2008, el

¹⁸⁵ Cfr. Sistema Económico Latinoamericano (SELA), "Las leyes de regulación comercial de Estados Unidos: ¿defensa o protección?", en *Antena del SELA*, No. 52, Caracas, SELA, 1999, disponible en <http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2005/10/T02360000055-0-52.htm>, 25-sep-2008, 5:30 pm.

número de demandas se tornó muy bajo comparado con otros tiempos. Al menos en el corto plazo.

Y en tercer lugar y de modo imprevisto, en la última década el número de casos contra países de AL (y el Caribe) también ha menguado, ya que durante 2001 se registraron 9 procesos y 13 el año siguiente, pero para 2006 no se presentó ninguno nuevo, situación que prevalece con cambios mínimos hasta hoy en día como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 19. EEUU: investigaciones por AD y CC para el periodo 2001-2009.¹⁸⁶



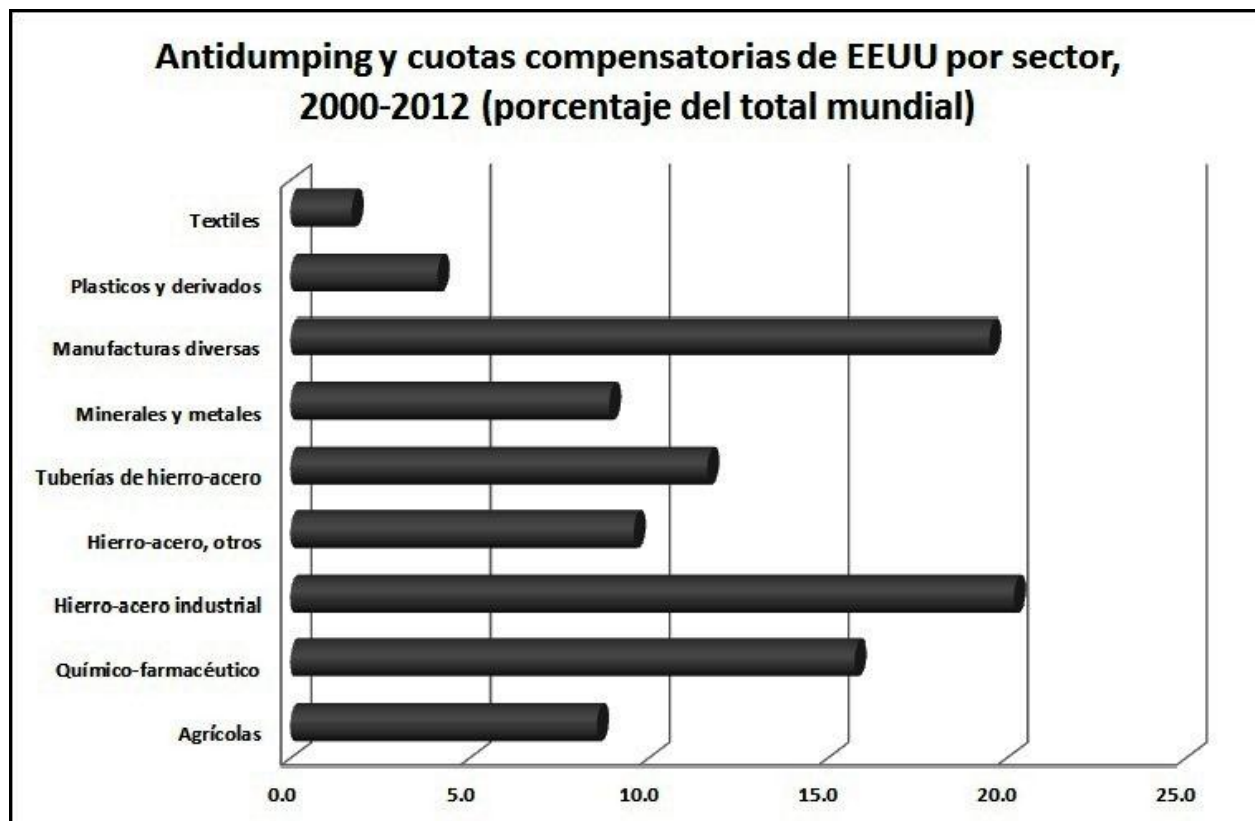
Fuente: elaboración propia con base en United States International Trade Commission (USITC), *The Year in Trade 2009. Operation of the Trade Agreements Program*, Washington, USITC, 2009, 221 pp.; Base de datos del Departamento de Comercio de EEUU, disponibles en <http://ia.ita.doc.gov/frn/index.html>; Base de datos de la Comisión de Comercio Internacional de EEUU, disponibles en: <http://info.usitc.gov/sec/dockets.nsf>; y SELA, "Política de EEUU sobre las Leyes de Regulación Comercial", en *Antena del SELA*, No. 91, Caracas, SELA, 2009, 6 pp.

¹⁸⁶ La disponibilidad de datos de la USITC y del Departamento de Comercio obligó a que los cálculos se hicieran tomando los años fiscales y no los años calendario de EEUU, en ese país, un año fiscal comienza en octubre, de modo que el año fiscal 2009 comenzó el 1º de octubre de 2008 y terminó el 30 de septiembre de 2009.

Entre otros aspectos, en esta imagen se observa que en tanto el porcentaje de demandas contra los países de ALC se está reduciendo, a la par, se observa una creciente tensión con China. En los años fiscales 2001 al 2003, la proporción de demandas por AD y CVD contra China (13,7%) fue casi la misma que el porcentaje de demandas contra los países de ALC (12,6%). La brecha entre región y país se amplió entre 2004 al 2006, cuando se entablaron 26,8% de las demandas contra Pekín, en comparación con 10,7% para toda América Latina y el Caribe, y desde el comienzo del año fiscal 2006 la proporción se ha elevado a 55,7% para los asiáticos en comparación con apenas 5,1% para latinoamericanos y caribeños.

Siguiendo este orden de ideas, del total de medidas Antidumping y cuotas compensatorias impuestas por EEUU entre 2000 y 2012 las cifras de demandas totales hechas por ese país contra el mundo en todos los renglones, se han comportado así:

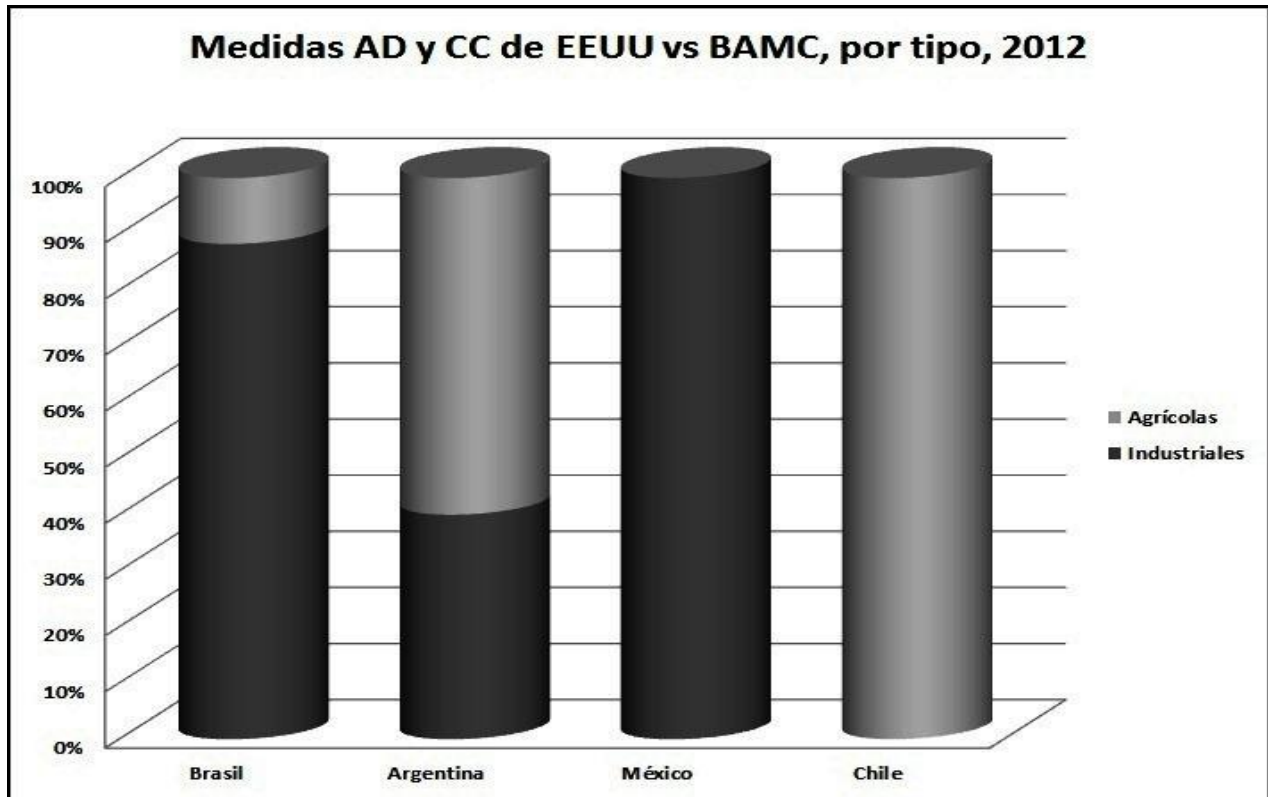
Gráfico 20.



Fuente: Elaboración propia con datos de la International Trade Commission, "AD/CVC orders in place", disponible en <http://pubapps2.usitc.gov/sunset/>, 12 de mayo de 2012.

Respecto al grupo BAMC conviene destacar lo siguiente:

Gráfico 21.



Fuente: elaboración propia con datos de la International Trade Administration-Import Administration, "Antidumping and Countervailing Duty Investigations Initiated After January 01, 2000", disponible en <http://ia.ita.doc.gov/stats/inv-initiations-2000-current.html>

Dicho esto hay que señalar dos conclusiones al respecto: como ya se apuntó, es indispensable tomar con cuidado y no con entusiasmo desmedido dichas cifras, mismas que podrían invertirse en los siguientes años, así pues, difícilmente puede asumirse que los estadounidenses vayan a impulsar reformas de fondo para administrar su comercio de un modo distinto con sus socios, en tanto esto sea así, pretender declarar una *victoria* en este sentido, sólo puede calificarse de actitud prematura e irracional. Empero, ante la caída en el uso de estas *armas comerciales* frente a AL y conociendo la historia estadounidense, es preferible suponer lo peor: es casi seguro que están buscando y aplicando otro tipo de medidas que no son fáciles de ligar con el establecimiento de *escudos proteccionistas* –tema que será debatido en el siguiente

capítulo—; y en segundo lugar, lo observado con China parece reforzar la idea de que, con o sin un Tratado de Libre Comercio, cuando un país representa un peligro para otro a causa de que un amplio porcentaje del volumen total de sus enormes exportaciones compiten con los sectores nacionales, se recrudece el proteccionismo, en otras palabras, a mayor intercambio, mayor propensión a imponer obstáculos a las importaciones, sobre todo si estas son competitivas.

Retomando el tema de América Latina y específicamente del grupo BAMC, es necesario señalar que, el cuadro 18 muestra el número de sanciones vigentes por casos de antidumping y derechos compensatorios en contra de importaciones provenientes de la citada región, donde se observa que las cosas no han cambiado demasiado respecto a las tendencias del periodo 1980-1998 ya señalado en los cuadros previos.

**Cuadro 19. Sanciones vigentes en EEUU por AD y CC contra países de ALC.
(al 1º de julio de 2009).**

	Derechos arancelarios			Derechos compensatorios			Total
	Productos de acero	Todos los demás	Total	Productos de acero	Todos los demás	Total	
Argentina	1	2	3	0	1	1	4
Brasil	8	3	11	3	0	3	14
Chile	0	1	1	0	0	0	1
México	5	4	9	0	0	0	9
Trinidad y Tobago	1	0	1	0	0	0	1
Venezuela	0	1	1	0	0	0	1
Total	15	11	26	3	1	4	30

Fuente: Datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, disponible en <http://info.usitc.gov/oinv/sunset.nsf/AllDocID/96DAF5A6C0C5290985256A0A004DEE7D?OpenDocument>

Estas 30 demandas se concentran muy fuertemente en dos sentidos: 23 de ellas están dirigidas contra Brasil o México, sin embargo, del total 18 conciernen a productos de acero.¹⁸⁷ El sector acerero brasileño ha sido objeto de 11 de estas sanciones; es

¹⁸⁷ Cabe anotar un hecho más: entre 1970 y 2005 casi el 50% de todos los derechos antidumping impuestos por EEUU se han concentrado en dicho sector, y por si fuera poco, se estima que actualmente

decir, más de una tercera parte del total. Además de Brasil y México, sólo Argentina ha sido objeto de más de una sanción; y la mayoría de las naciones de la región no están sujetas a castigos por parte de Washington en contra de sus exportaciones.

Todo lo dicho confirma lo ya expuesto: primero, cuando la relación comercial es estrecha y esencial para una de las partes, ésta última no será proclive a estropear dichos vínculos con su principal socio; segundo, cuando un sector de un socio comercial presenta una amenaza para las actividades productivas nacionales –como el sector del acero brasileño– existe una mayor propensión a crear cualquier tipo de pretexto que pueda salvaguardarlos de la competencia; tercero, sin considerar un sector en específico, las sanciones se dirigen en ALC, principalmente contra los países más fuertes de la región, es decir, el grupo BAMC; y cuarto, al menos el antidumping no constituye un medio de regulación de las importaciones agrícolas en la actualidad, habrá que revisar lo que ocurre con las medidas compensatorias.

4.1.2.- Subsidios y cuotas compensatorias

Este tema constituye el punto más álgido de las negociaciones comerciales agrícolas internacionales, independientemente si se toma en consideración la liberalización bilateral, regional o multilateral, es pues, el punto de mayor disenso entre el grupo BAMC y EEUU.

Al respecto es preciso indicar que las subvenciones tienen efectos especialmente perniciosos para los países BAMC que, generalmente, no recurre a ellas para impulsar las exportaciones agroalimentarias. Más bien, son los montos de los apoyos a este sector de EEUU, los que dañan a dicha actividad en BAMC –y el resto de América Latina–, lo que conlleva distintos efectos perjudiciales, entre otros, pérdida de competitividad, aumento de la pobreza y restricciones comerciales contra éstos últimos gobiernos.

1 de cada 4 investigaciones y sanciones antidumping es aplicada por ese país, ello sin olvidar que también se asegura que este fenómeno genera desviación de comercio. *Cfr.*, Emmanuel Nyahoho, Cédric Lefebvre et Claire Malbouires, “Les mesures antidumping: un phénomène commercial largement répandu”, en *Études Internationales*, Vol. 38, No. 3, Montréal, Université de Montréal/Université Laval/Université du Québec à Montréal, 2007, pages 361-381.

Lo anterior es deleznable, pues es incomprensible que un Estado considerado competitivo en materia agrícola –como la superpotencia–, tenga que otorgar subsidios bastante generosos a este sector; al respecto puede indicarse que

(...) los funcionarios estadounidenses usualmente alegan que los subsidios a la producción tienen como objetivo principal ejercer presión sobre la Unión Europea y que es posible negociar una reducción de los mismos en un pacto transatlántico, entre los agricultores estadounidenses existe una creciente tendencia a considerar los subsidios más como un derecho que como un instrumento para ejercer presión.¹⁸⁸

Así pues, la *guerra de subsidios* entre EEUU y la UE principalmente –sin olvidar a otros Estados, especialmente los desarrollados, que actúan del mismo modo–, es la causante de efectos negativos sobre otros productores eficientes que, o no pueden subsidiar a sus productores, o lo consideran innecesarios, algunos de los cuales se hallan al sur del Río Bravo.

Ahora bien, algunos de los productores más eficientes en materia agrícola precisamente por pertenecer a dicha región, carecen de la fuerza suficiente para que sus metas y sus demandas tengan eco a nivel internacional, de ahí que busquen otros canales como establecer coaliciones con aquellos países con los que tienen intereses concatenados en esta esfera, como el Grupo de Cairns¹⁸⁹ ó un foro como la OMC, a fin de denunciar las vituperables acciones de las potencias y sus negativos efectos.

¹⁸⁸ SELA, “Las negociaciones agrícolas de Estados Unidos con los Estados miembros del SELA”, en *Antena del SELA*, No. 78, Caracas, SELA, 2005, p. 3.

¹⁸⁹ Como se señaló, esta agrupación de 19 países exportadores agrícolas eficientes surgió en la ciudad australiana del mismo nombre el 26 de marzo de 1986, justo en el marco de los debates de la Ronda Uruguay, en la cual, fueron capaces de impulsar nuevas reglas comerciales agrícolas que cambiaron en gran medida, el modo como se realizaba el comercio mundial en esta esfera.

Desde entonces, han pugnado por la inclusión de este tópico en la agenda comercial multilateral, específicamente en el GATT-OMC. Actualmente está formado por: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malaysia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay, es decir, a excepción de México, el grupo BAMC participa en el mismo.

Otras características que sus integrantes comparten, es su exigencia de que el comercio de productos agropecuarios se realice en términos justos; asimismo, a lo largo de las 35 reuniones ministeriales que han celebrado –la última de las cuales ocurrió en abril de 2010 en Punta del Este, Uruguay–, se han

Y es que pese a lo que las potencias sostengan actualmente, su situación interna ya no es la misma que tenían al momento de fundar el GATT al finalizar la Segunda Guerra Mundial, cuando dejaron fuera de las negociaciones al sector, pero llama mucho la atención que, entonces como ahora, sus razonamientos pretendan convencer a la comunidad internacional de que su uso sólo responde a

(...) la necesidad de garantizar la seguridad alimentaria, mejorar la balanza de pagos, favorecer el desarrollo de otros sectores de sus economías, aumentar la producción agrícola y estabilizar los ingresos de los productores agrarios, obvios argumentos de tipo político, que muestran la influencia que los sectores rurales tienen todavía en esos países o grupos de países.¹⁹⁰

Esto desde luego que hoy es distinto aún cuando muchas veces se escuchen las mismas tesis. Así las cosas, casos como el del grupo BAMC –si bien la postura de México es ambigua– y el grupo de Cairns ejercen una firme presión porque en foros como el GATT-OMC, se concreten obligaciones en esta materia a las que las potencias deban apegarse. Y es que cabe recordar que a lo largo de las negociaciones multilaterales al amparo de dicha institución, han sido tibios los progresos en esta esfera que pudieran tener efectos positivos sobre los países en desarrollo. Es hasta la Ronda Kennedy –como se explicó en el capítulo 2– que el tema comenzó a tratarse, si bien fue hasta la Ronda Uruguay que gracias, entre otros factores, a la presión del Grupo de Cairns y EEUU, pudo incluirse el asunto como parte de las deliberaciones.

comprometido a buscar un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado que contemple las disposiciones del Acuerdo sobre la Agricultura.

Para alcanzar este último fin, todos los miembros del Grupo Cairns han expresado su firme decisión para velar por que, en la medida de sus capacidades, en las actuales negociaciones de la Ronda de Doha sobre la agricultura, se concrete una reforma fundamental que sitúe al comercio de los productos agropecuarios al mismo nivel que el comercio de los demás productos.

A su modo de ver, si el mundo desea que éste objetivo se cristalice, es preciso eliminar todas las subvenciones que distorsionan el comercio y mejorar sustancialmente el acceso a los mercados para que el comercio de productos agropecuarios se desarrolle en función de la oferta y demanda de productos competitivos.

Cfr., The Cairns Group, “Background on the Cairns Group and the WTO Doha Round”, consultado en <http://www.cairnsgroup.org/Pages/Default.aspx>, 05-XI-2010, 3:09 pm.

¹⁹⁰ Rita Glacalone, “Las negociaciones comerciales agrícolas a comienzos del siglo XXI. Situación y perspectivas”, en *Revista Agroalimentaria*, No. 20, Mérida, Venezuela, Universidad de los Andes, 2005, p. 58.

No obstante, las resoluciones adoptadas no han tenido el alcance que se había proyectado, pues por ejemplo, el punto en el que se logró aprobar que las medidas no arancelarias aplicadas al comercio agrícola fueran convertidas en aranceles, no ha implicado la introducción de cambios de fondo como lograr un mayor impulso a las exportaciones agrícolas de las economías en desarrollo; además, el Acuerdo de 1994 contempló:

- Que para el año 2000 los subsidios a la exportación agrícola disminuirían un 36% en términos de valor y un 21% en términos de volumen, tomando como base el período 1986-1990, con la prohibición expresa de imponer nuevos subsidios;

- Que las barreras no arancelarias se convertirían en aranceles y éstos serían reducidos en 36% a lo largo de 6 años por los países desarrollados y en 24%, a lo largo de 10 años, por los países en desarrollo;

- La inclusión de la llamada *cláusula de paz* según la cual los gobiernos se abstendrían por 6 años de imponer derechos compensatorios sobre productos agrícolas;

- Que las medidas sanitarias y fitosanitarias se aplicarían sólo si fueran necesarias para proteger la vida o la salud y que se basarían en criterios científicos aprobados internacionalmente, como un candado para impedir que fueran utilizadas como *escudos comerciales*;

- Que los países en desarrollo serían exceptuados de muchas disposiciones o recibirían lapsos más extensos para aplicarlas, y;

- Asumir como un compromiso mundial la decisión de retomar el tema agrícola en la siguiente Ronda, centrándose en tres puntos: liberalización comercial, apoyos a la producción y subsidios a la exportación.

Sin embargo, en especial los magros avances sobre el punto 1, han impedido que las negociaciones de la actual Ronda de Doha ó *Ronda del Desarrollo*, puedan seguir su curso normal. Algunos de los rasgos distintivos de la situación agrícola actual que interesan a AL o a EEUU, son los siguientes:

1) La disposición a negociar por parte de EEUU y la Unión Europea es fundamental para lograr la liberalización. Empero, todo parece indicar que *culpase mutuamente de echar a perder los avances en la Ronda* –al mantener posturas inflexibles en la reducción de subsidios y apoyos internos– rinde frutos que esencial y *paradójicamente*, benefician a ambas partes, perjudicando a los menos desarrollados.

2) En un acto de *buena fe*, la UE ha accedido a mantener la reducción gradual de las *restituciones* –término que utiliza para referirse a las subvenciones a la exportación, mismas que por ejemplo, se redujeron de € 10.000 millones en 1992, a unos € 3.500 millones en 2002–; no obstante, se muestra inflexible a notificar clara y verazmente a la OMC, los montos de las ayudas internas de las *cajas verde y azul*, en tanto no se obligue a EEUU a hacer lo mismo, algo importante recordando que ambas partidas benefician a los productos de exportación.¹⁹¹

¹⁹¹ Debe recordarse que los apoyos nacionales en EEUU tienen una larga historia y diversas formas. El primero de ellos fue el Seguro Federal de Cosecha se estableció como un programa piloto en los años treinta. Entre 1938/44 el programa operó para un rango limitado de productos porque las primas se establecían en base a los datos del condado, de modo que entre 1939-1943 las primas no cubrieron las pérdidas en ningún año y, en 1944 después de haberse requerido grandes subsidios para cubrir las pérdidas netas, se suspendió el seguro, empero, el programa fue restablecido en 1945 para trigo, algodón y lino. También se autorizaron programas experimentales en algunos condados, para otros cultivos con suficientes datos actuariales.

En 1949 el gobierno estableció el programa de préstamos de emergencia a tasa subsidiada.

Entre 1956 y 1973 la Corporación Federal de Seguros de Cosechas (FCIC ó Federal Crop Insurance Corporation) intentó incrementar la participación extendiendo la cantidad de cultivos asegurables y ampliando el área geográfica de cobertura. Pero a medida que se extendió la disponibilidad geográfica y se bajaron las primas para incrementar la participación, las indemnizaciones excedieron a las primas e incrementaron las pérdidas.

En 1973, el Acta de Protección Agrícola estableció un Programa Federal Obligatorio de Ayuda contra Desastres, obligatorio, para trigo, algodón y granos forrajeros. Los pagos se efectuaban cuando los rendimientos individuales caían un determinado porcentaje por debajo del nivel promedio del condado. Durante el período 1973/81 este nuevo programa operó en tándem en muchos condados, superpuesto con el Programa Federal de Seguro. Los cambios introducidos en el programa federal de seguro de cosecha se enfocaron principalmente a disminuir las pérdidas del programa y el costo del programa obligatorio contra desastres introducido en 1973.

El Programa Federal Obligatorio se suprimió a comienzos de 1981. Después del Acta Federal de Seguro de Cosecha de 1980, el Seguro Federal de Cosecha se transformó en la única forma de asistencia pública contra desastres para los productores, expandiendo su cobertura a otros productos en diversas regiones del país.

En 1994 se aprobó una reforma del Seguro de Cosecha cuyo objetivo fue incrementar los niveles de participación, a través de un Programa de Seguro contra Catástrofes (CAT) gratuito, e incentivar a través del subsidio de primas, a los productores que eligieran mayores niveles de cobertura. La adhesión al CAT es obligatoria para todos los cultivos asegurables, para aquellos productores que pretendan participar en programas de ayuda directa del gobierno, lo cual garantizó que casi todos los productores participen en el componente catastrófico del programa de seguro. El costo para el productor que adhería a este Programa era una suma fija por cultivo o por establecimiento, en concepto de gastos administrativos. Otra

3) Hoy en día uno de los debates nodales se centra en los niveles a partir de los cuales debería negociarse la disminución de la ayuda interna, empero Washington y Bruselas pretenden que se calculen sobre los autorizados por la Ronda Uruguay y no sobre los que se aplican en la actualidad, lo que hace que los primeros sean sustancialmente mayores; por esta razón se calcula que si se rebajara en 75% el porcentaje de la ayuda autorizada, la reducción efectiva sería del 16% para la Europa comunitaria y del 28% para los estadounidenses.

innovación importante introducida por esta ley es que los gastos del gobierno destinados a la ayuda contra desastres agrícolas empezaron a formar parte del presupuesto.

Los seguros de cosecha actualmente vigentes en EEUU pueden clasificarse en tres grandes grupos:

I) Seguros contra riesgos nombrados: contra granizo, incendio, etc. Son comercializados por compañías privadas y no disponen de subsidio gubernamental. Estados como Illinois, Iowa, Dakota del Norte, Minnesota y Nebraska son los que lo han contratado

II) Seguros multirriesgo: cubren pérdidas provocadas por sequía, exceso de humedad, inundación, heladas, vientos, enfermedades, insectos, etc. Los mismos se pueden clasificar en:

II.1) Seguros basados en los rendimientos históricos del productor (APH)

Seguros Multirriesgo de Cosechas (Multiperil Crop Insurance, MPC): garantiza un porcentaje del rendimiento histórico individual, valuado al precio esperado que establece la Risk Management Agency.

Coberturas de Ingresos Agrícolas (Crop Revenue Coverage, CRC; Income Protection, IP; Revenue Assurance, RA): garantizan un nivel de ingreso o renta, basados en el precio de los contratos de futuros.

II.2) Seguros basados en los rendimientos históricos del condado: (Group Risk Plan, GRP. Son comercializados por compañías privadas. El Estado subsidia cerca del 30% de la prima y los gastos administrativos y operativos de las compañías. Asegura al productor contra pérdidas de producción generalizadas de un cultivo en su condado.

III) Seguros que garantizan un porcentaje de daño: estos productos indemnizan al productor asegurado cuando la valuación del daño supera la suma de deducible seleccionada.

III.1) Seguros para plantaciones perennes: la unidad asegurada no está determinada por la superficie sino por cada árbol de la plantación. Cubre una cantidad limitada de eventos específicos, por ejemplo heladas, huracanes y granizo.

III.2) Seguros para plantas de vivero: es un seguro multirriesgo que protege plantas envasadas en viveros hasta que alcancen el tamaño necesario para su comercialización.

IV) Seguros contra pérdidas catastróficas. Programa de Seguro contra Catástrofes (*Catastrophic Risk Protection, CAT*): el CAT antes mencionado garantiza el 50% del rendimiento histórico del productor al 60% del precio esperado del mercado.

V) Programa de Asistencia para Cultivos no Asegurados (Noninsured Crop Disaster Assistance Program, NAP): Garantiza el 50% del rendimiento histórico del productor cuando el rendimiento promedio histórico del condado cae por debajo del 65%, al 60% del precio esperado del mercado. Aplicable para aquellos cultivos y/o condados donde el CAT no está disponible. Son comercializados por compañías privadas. El Estado subsidia el 100% de la prima y el 100% de los fondos para el pago de indemnizaciones a las compañías en consecuencia, reasegura la totalidad de los fondos.

Cabe señalar que la superficie total asegurada en Estados Unidos desde 1998 supera los 72 millones de hectáreas, lo cual representa aproximadamente el 40% de la superficie cultivada.

Cfr., Agrobot, "Seguros agrícolas en Estados Unidos", en Agrobot.com, Córdoba, Argentina, consultado en http://www.agrobot.com/Documentos/K_Seguros%5CK_166_se000002se%5B1%5D.htm, 21-IV-08, 12:30 pm.

4) Persiste también la cuestión de si los subsidios domésticos deben reducirse – postura que defienden EEUU y la UE– o eliminarse –posición del G-20¹⁹²–.

5) Una de las discusiones más álgidas se da en torno a la llamada “caja ámbar”, es decir, a las Medidas de Ayuda Interna que distorsionan la producción y el comercio – pues el mandato de Doha fue reducirlas pero algunos gobiernos piden su eliminación total–.

6) Existe otro debate que establece diferencias entre los subsidios y la protección interna que ambas potencias entregan a sus agricultores. Los estadounidenses conceden *créditos de comercialización* o créditos gubernamentales sin intereses, en función de la cantidad de producto cosechado. También otorga los llamados *pagos contracíclicos* cuando los precios de ciertos productos caen por debajo de un mínimo. Ambos tipos de ayuda tienen el efecto de aumentar la producción y la oferta exportable (denominado comúnmente *ganancia de mercadeo*).¹⁹³

7) Todos los subsidios de los países ricos tienen efectos distorsionantes sobre el comercio agrícola de los PED y PMD y, contradiciendo las tesis librecambistas, agricultores ineficientes de PI beneficiados por los apoyos gubernamentales, están protegidos de los *altibajos del mercado* y pueden continuar *comerciendo* incluso cuando no sería económicamente viable hacerlo.

8) En promedio, el apoyo a los agricultores de países de la OCDE ha sido estimado en 368.000 millones de dólares anuales, tan sólo en el periodo 2006 y 2008. Más del 90% de esas cantidades es aportado por 3 Miembros de la OMC: la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. En el periodo referido (2006 a 2008), Bruselas otorgó ayudas de 157.000 MDD anuales en promedio (equivalente prácticamente al

¹⁹² Este G-20 es distinto del que componen tanto economías avanzadas como emergentes ya señalado, se formó en agosto de 2003, el marco de la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Cancún, México en septiembre de ese año. Está compuesto por 20 países en desarrollo encabezados por India y Brasil que tenían en común, la búsqueda porque se mantuviera sin cambios la categoría de trato especial y diferenciado para dichos gobiernos, así como intereses agrícolas más o menos similares; además de agrupar el 51% de la población mundial y al 63% de todos los agricultores en el orbe. Originalmente estuvo integrado por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Cuba, Egipto, El Salvador, Filipinas, Guatemala, India, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y Venezuela; si bien después de la reunión de Cancún se retiraron Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú y Uruguay.

¹⁹³ Como contrapartida, la UE aplica la Política Agrícola Común (PAC), por la cual realiza compras gubernamentales ilimitadas de productos para mantener sus precios, lo cual genera exportaciones subsidiadas, además de los otros programas de ayuda.

50%), seguida por Washington con 99.000 MDD y Tokio con 49.000 MDD. A partir de estas políticas agrícolas de las naciones industrializadas, el Banco Mundial calculó en su *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008* que el costo anual que tienen que enfrentar los PED es de al menos 17.000 MDD, que es equivalente a alrededor de cinco veces los actuales niveles de ayuda internacional para el desarrollo destinados a esta esfera.

9) En el mismo *Informe*, el BIRF indica que, según sus proyecciones, si todos los países eliminaran completamente las barreras al comercio de mercancías y los subsidios a la agricultura, los beneficios globales en 2015 llegarían a 287.000 MDD, de los cuales 182.000 MDD se generarían de las reformas en esta actividad.

10) Finalmente cabe señalar que, pese a que en el Acuerdo sobre la Agricultura del GATT-OMC se supone existe una regulación hacia todos estos apoyos, en realidad, no se respetan y por el contrario, los *vacíos* que contienen son aprovechados por las potencias para crear un entorno todavía más problemático en esta importante actividad económica.¹⁹⁴

Algunas de esas *zonas grises* son los llamados compartimentos de la Medida Global de Ayuda, y son *grises* porque, pese a que existen reglas claras en su aplicación,¹⁹⁵ las potencias más bien usan las disposiciones a su favor como ocurre con

¹⁹⁴ Al respecto de estos diez puntos y sus cifras, se recomienda *revisar*: OMC, *Proyecto Revisado de Modalidades para la Agricultura*, Ginebra, OMC, 2008, 141 pp., especialmente las páginas 36 y 37 para el *semáforo azul* autorizado para EEUU.; Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008. Agricultura para el Desarrollo*, Colombia, BIRF/Banco Mundial-Mundi Prensa-Mayol, 2008, especialmente el capítulo 4: "Reformar las políticas de comercio, de precios y de subvenciones"; United States International Trade Commission (USITC), *Import Injury Investigations. Case Statistics. (Fiscal Year 1980-2008)*, Washington, USITC, 2010, 112 pp.; Jacques Berthelot, "Fin de cycle pour l'Organisation Mondiale de Commerce. Plutôt que le protectionnisme, la souveraineté alimentaire", en *Le Monde Diplomatique*, 10-XII-2005, consultado en <http://www.monde-diplomatique.fr/2005/12/BERTHELOT/13036>, 26-X-2009, 13:04 pm.; Rede Brasileira pela Integração dos Povos (REBRIP), "Rodada Doha: Todos os motivos para continuar dizendo não", REBRIP, 30-XI-2009, consultado en <http://www.ourworldisnotforsale.org/es/article/rodada-doha-todos-os-motivos-para-continuar-dizendo-n>, 26-X-2010, 1:08 pm.; La Nación, "Suplemento Comercio Exterior", 26-IV-2005, Diario La Nación, Buenos Aires, p. 6.; Ruy de Villalobos, "La agricultura en el GATT: alcances de las actuales negociaciones", en *Integración Latinoamericana*, Vol. 14, No. 151, Buenos Aires, INTAL, noviembre de 1989, págs. 13-23; Bhagirath Lal Das, "Agricultura: Por qué las propuestas de la Unión Europea y Estados Unidos no alcanzan", Tercer Mundo Económico, No. 200-201, enero-febrero de 2006, consultado en http://www.redtercermundo.org.uy/tm_economico/texto_completo.php?id=2952, 28-IV-2010, 1:07 pm.

¹⁹⁵ El subsidio del *compartimento azul*: se refiere a los apoyos nacionales cubiertos por el Artículo 6.5 del AA. Es un pago directo a los productores basado en el rendimiento por superficie y no está sujeto a reducción en la actualidad.

la *caja verde* que, se supone, no representa un peligro para los intercambios agrícolas pero que, en realidad, para países como el grupo BAMC, está causando más problemas que beneficios considerando la opacidad con la que generalmente operan estos programas.¹⁹⁶

Además de esto, existen una serie de leyes en EEUU que han provocado importantes efectos negativos sobre los intereses agrícolas de los PED y PMD que afectan desde luego a BAMC, tales como:

1.- La Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural ó *Farm Bill* (Ley Agrícola) de 2002¹⁹⁷ y;

Subsidio *de-minimis*: se enfoca en productos específicos en la potencias, equivale al 5 % de la producción de ese producto y, además, para el subsidio no referido a productos específicos, es un 5 % más de la producción agrícola total. Para los países en desarrollo, es un 10 por ciento de ambos.

Subsidio de *distorsión del comercio*: es el total del compartimento ámbar, el compartimento azul y los subsidios de-minimis.

Subsidio del *compartimento verde*: son soportes nacionales cubiertos por el Anexo 2 del AA. Incluye distintos tipos de pagos directos a los productores. No está sujeto a reducción ya que se sostiene que *no distorsiona el comercio*.

¹⁹⁶ Las subvenciones agrícolas del *compartimento verde* han estimulado las exportaciones y producción agrícolas de numerosos países desarrollados, especialmente Estados Unidos y miembros de la Unión Europea. Tienen, pues, importantes efectos de distorsión del comercio y la producción, aún cuando en la OMC son designadas como apoyos que “*no tienen efectos de distorsión del comercio*” y no están sujetas a un tope o a reglamentaciones de reducción.

Se estima que de eliminarse los *subsidios verdes*, las exportaciones agrícolas de Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá disminuirían. Para los primeros implicaría una caída del 39%, para la UE sería de 45% y para Canadá conllevaría una contracción del 46% y no sólo eso, se calcula que las reducciones serían mayores para Japón con un descenso del 66% y para Suiza llegaría a -78%.

En contraste, los países en desarrollo verían aumentadas sus exportaciones agrícolas en un promedio de 22%. Los principales beneficiados serían India con un aumento del 22%, Brasil con 21% y Sudáfrica con 25%.

La supresión de las *subvenciones verdes no distorsionantes* también cambiaría el panorama mundial de la producción: caería en la UE en 53.800 MDD, Estados Unidos en 20.900 MDD y en Canadá en 8.100 MDD, mientras que crecería en los PED en 41.900 millones de dólares, con ganancias importantes en Brasil con 5.300 MDD, México con 4.400 MDD, Argentina con 2.500 MDD, India con 2.000 MDD, Indonesia y Tailandia con 1.800 MDD c/u, Sudáfrica con 1.600 MDD y Malasia con 1.400 MDD.

Y no sólo eso, sino que sin los *apoyos de la caja verde*, el costo de producción agrícola aumentaría en un 17% en la UE, 15% en EEUU, 31% en Suiza, 16% en Canadá y 24% en Japón. Además habría que considerar que en los países importadores netos de alimentos, su producción agrícola aumentaría 4%, sus importaciones caerían en 10% y sus exportaciones crecerían en 23%.

Lo anterior sin olvidar el tema del empleo agrícola que tendría un mejor futuro en los PED y PMD y decrecería en los PI, todo lo cual permite concluir que esos *subsidios verdes que teóricamente no distorsionan el comercio*, en realidad, tienen el efecto contrario. Cfr. United Nations Conference on Trade and Development India Team, *Green Box Subsidies: A Theoretical and Empirical Assessment*, Ginebra, UNCTAD/Government of India, 2007, 101 pp.; así como OXFAM, *Green but not clean. Why a comprehensive review of Green Box subsidies is necessary*, Washington, OXFAM International/ActionAid International/CIDSE, 2005, 9 pp.

¹⁹⁷ Originalmente durante sus primeros años de aplicación (1930-1960), todas las leyes agrícolas tuvieron como finalidad que la población rural mantuviera un nivel de vida similar al que disfrutaban las ciudades,

2.- La Ley de Agricultura, Nutrición y Bioenergía ó *Farm Bill* de 2008.¹⁹⁸

pero con el paso del tiempo, se volvió un instrumento de negociación entre el gobierno y los distintos lobbies estadounidenses.

Para muestra basta señalar que la ley agrícola de 2002 planteó la introducción de subsidios en los siguientes términos:

- Mantener algunos de los programas de apoyo contemplados en la Ley Federal de 1996 de Reforma y Mejoras a la Agricultura o FAIR Act.
- Establecer otros nuevos, dotados con cerca de 18.5 mil millones de dólares anuales para los tres primeros años.
- En la ley promulgada en 1996, poco después de la creación de la OMC, las disposiciones estaban orientadas hacia la reducción progresiva de la asistencia financiera a los agricultores, mientras que la de 2002 expande dicho apoyo hasta 2007.
- La nueva ley constó de diez Títulos, de los cuales los tres primeros –Programas de Productos Básicos, Conservación y Comercialización– incidieron directamente en el comercio de bienes agrícolas.
- Entre los métodos incluidos en la ley, se incluyó la Garantía de precios.
- En la ley se enfocó en productos como soja, varios aceites, lana, tela de angora, lentejas, almejas y cacahuates que se sumaron a los incluidos en la precedente.
- Estableció programas de apoyo por sector y producto, que benefician a los productos lácteos, maní, azúcar, lana, angora, miel, garbanzos, lentejas, manzanas, frutas y vegetales.
- En la Ronda Uruguay, EEUU fijó como techo de la Medida Global de la Ayuda, es decir, las medidas que distorsionan el comercio (*caja ámbar*), un máximo de 19.100 millones de dólares al año, pero la *Farm Bill de 2002* estableció que los pagos contra-estacionales o anticíclicos fueran otorgados según lo que fuera cultivado en el año base. De esta manera, los pagos reflejaron los movimientos de los precios de cada cultivo. Se trata, por lo tanto, de pagos que no se encuadrarían en los criterios de clasificación de la OMC para la llamada *Caja Verde*, que contiene los subsidios eximidos.
- Los cálculos indican que mientras estuvo vigente, los productores agrícolas estadounidenses recibieron más de 180.000 millones de dólares en subsidios.

Al respecto se recomienda ver Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich y Diana Tussie, *La nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales*, Santiago, ONU-CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 41, diciembre de 2003, 34 pp.

¹⁹⁸ Mantiene una estructura bastante similar a la Ley Agrícola de 2002, y entre los sectores beneficiados se encuentran: la industria maderera que obtendrá una reducción impositiva de 260 millones de dólares; la industria salmonera de la Costa Oeste, que se beneficiará con 170 millones; los criadores de caballos de carrera, les tocará un recorte impositivo de 93 millones, y unos modestos 15 millones irán a subsidiar a los productores de espárragos. Ninguna de estas ramas es de primera necesidad para la seguridad alimentaria del país; en contrapartida, si bien se subsidia la producción de maíz, el 25% de la misma se destina al etanol elaborado en base a esa materia prima, lo que resulta en que a la hora de comprar alimentos, lejos de tener un precio más bajo, el consumidor tenga que pagar un precio más alto.

Otra razón para criticar la nueva Farm Bill, es que el gobierno destinará anualmente miles de millones de dólares a subsidiar agricultores que ganan hasta unos 750.000 dólares netos en el año. Esto significa que la mayor parte de esta *ayuda* va para empresarios agrícolas que tienen una posición económica más que solvente. Dicha suma se aplicará a un solo programa de subsidios que serán desembolsados independientemente de las condiciones del mercado e incluso de si la tierra está siendo trabajada en la actualidad. En este marco, lo establecido por la ley aparece como absurdo, tanto desde el punto de vista económico como de justicia social.

En lo que respecta a AL y otros PED, la medida afecta claramente sus intereses: el hecho de mantener o incrementar los subsidios a ciertos sectores agrícolas, no solo va en contra de la liberalización del comercio que tanto ha defendido la superpotencia en sus discursos, sino que ataca directamente la posibilidad de que los productos agrícolas latinoamericanos competitivos se inserten en ese mercado. El caso del etanol puede considerarse como el más controvertido, pero no es el único. Muchos bienes primarios latinoamericanos, producidos en condiciones naturalmente más ventajosas y sustentables pierden competitividad frente a las medidas proteccionistas estadounidenses, pues por ejemplo, a los

Así pues, la política comercial estadounidense dispone de instrumentos *ad hoc* que le permiten administrar de un mejor modo su comercio con sus socios, especialmente con aquellos cuyo potencial los perfila como sus competidores sin importar el renglón del que se hable, siendo el agrícola, de interés específico para AL por la trascendental relación que el grupo BAMC sostiene con EEUU, pues además de lo ya indicado en el tercer capítulo, es imprescindible subrayar que entre 1990 y 2009, México es el único país de AL considerado como un comprador esencial de los bienes agrícolas del vecino del Norte. En el periodo referido se ha encontrado entre el sitio 6 y el 2 como importador de una lista que incluye a los principales 15 compradores de EEUU a nivel mundial, así, mientras en 1990 ocupaba el lugar 6, esto fue cambiando y desde 2005 ocupa el segundo; cabe añadir que aparte de éste en el resto de la región sólo Colombia es un mercado más o menos constante para sus productos –aunque ha desaparecido de la lista en ciertos años–, además también han figurado Venezuela, República Dominicana y Brasil pero de un modo muy irregular, pues por ejemplo éste último sólo aparece como parte de dicha lista en 1995 y 1998, año desde el cual no se encuentra en la misma.

En contraste durante todos esos años, México siempre ha ocupado el lugar 3 como fuente de las importaciones agrícolas estadounidenses de todo el mundo; igual que Brasil y Chile que también aparecen dentro de los primeros 15 exportadores agrícolas hacia EEUU, mientras que Argentina únicamente no figura en la misma en 1994, 1995 y 2008, además de estas naciones Colombia aparece en todos los años, y de modo regular –y casi permanente– también lo hacen Guatemala, Ecuador, Costa Rica. Por ello resulta sorprendente pero también lógico, que en algunos de esos años de los 15 principales exportadores, 8 han sido latinoamericanos los que, en conjunto, superan el valor de las importaciones agrícolas que EEUU hace a sus dos principales socios: la UE-27 y Canadá, por lo cual es indiscutible concluir que cualquier variación o cambio profundo en su política agrícola, provoca cambios positivos o negativos sobre la

productores nacionales de azúcar, se les aseguró el 85% del mercado doméstico con la nueva ley, situación que daña la exportación de AL del producto, y aumenta el precio para los consumidores. Al respecto se recomienda ver Agustín Tejeda Rodríguez, *La nueva Ley Agrícola Estadounidense (Farm Bill 2008-2013) y sus repercusiones económicas y comerciales*, Argentina, Fundación INAI, 2009, 36 pp.

región y el grupo BAMC en particular,¹⁹⁹ aunque su estrategia ha permanecido con cambios mínimos desde hace mucho tiempo.

4.2.- El proteccionismo comercial agrícola de EEUU antes y después de la OMC: ¿continuidad o cambio?

Evidentemente con y sin GATT-OMC, el proteccionismo agrícola estadounidense ha sido no solo constante, sino progresivamente dañino para los exportadores agrícolas eficientes, buscando día a día consolidar nuevos caminos que lo lleven a cumplir las mismas metas que tiene desde mucho tiempo atrás, aunque este será un tema tratado a fondo en el siguiente capítulo.

Durante buena parte de las negociaciones en las Rondas del GATT entre 1947 y 1994, los estadounidenses tomaron la batuta para encaminar la liberalización comercial mundial, no obstante, es claro que siempre han mostrado interés en este tipo de negociaciones porque así conviene a sus objetivos y porque les ha posibilitado maniobrar con cierta holgura, consiguiendo abatir la protección industrial de los países en desarrollo y menos desarrollados y a la vez, mantener la protección agrícola bajo el pretexto de que, en tanto otras potencias como la UE, Japón y Canadá no realicen cambios de fondo en los montos de los subsidios y apoyos que conceden, Washington no puede comprometerse a efectuar transformaciones sustanciales en esta materia.

A la par de todo esto, se sostiene que EEUU tiene poco interés en impulsar la actual agenda comercial multilateral por un hecho que tiene dos posibles explicaciones: los aranceles y barreras que lo afectaban han caído o están reguladas debido a que, ya sea porque los acuerdos logrados en las Rondas multilaterales pasadas así lo han permitido; o bien, porque a través de los tratados de libre comercio con los socios que representan mercados de gran peso para ellos, han llegado a la misma meta: disminuir los obstáculos que sus sectores encaraban.

¹⁹⁹ Cifras tomadas del Economic Research Service-USDA, "Top 15 U.S. agricultural export destinations, by fiscal year 1990-2009, \$U.S. value" y "Top 15 U.S. agricultural import sources, by fiscal year 1990-2009, value \$ U.S.", 01-XII-2009, consultado en <http://www.ers.usda.gov/data/fatus/monthlysummary.htm>, 02-XI-2010, 1:48 pm.

Por lo dicho parecería que, ya que su comercio está regulado o es estable, solamente queda por negociar con otras potencias medias que, son los blancos que atraen la atención de los estadounidenses, entre otros, cabría indicar que los llamados países *BRIC* (Brasil, Rusia, India y China) encabezan dicha lista. No obstante, sus sectores privados se quejan de que las ofertas comerciales actuales del BRIC son insuficientes, de modo que, se asegura, aún cuando asumieran profundos compromisos de liberalización en esta ronda, las ganancias para EEUU serían limitadas.

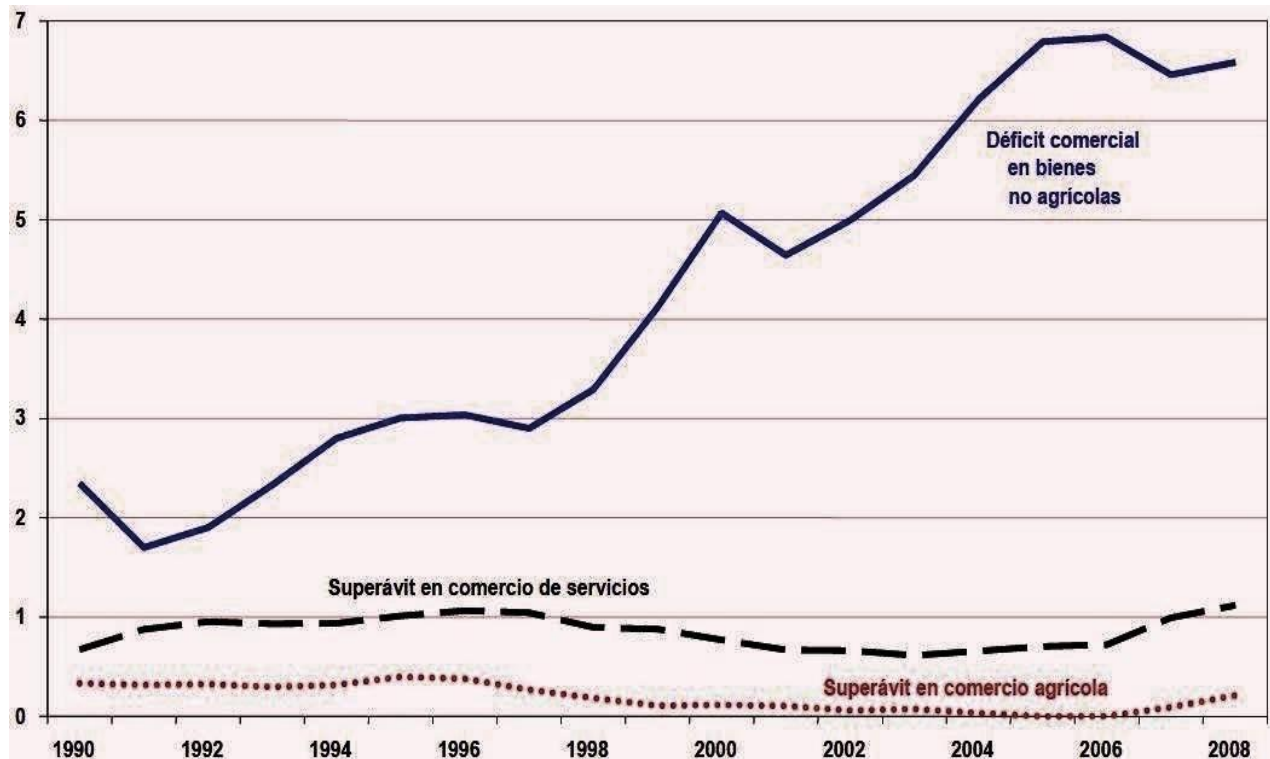
Si a ese grupo se añaden otras economías en desarrollo principales –como los 5 primeros exportadores de petróleo y países como Taiwán, Malasia, Tailandia, Egipto, Filipinas, Argentina, Indonesia y Sudáfrica–, las exportaciones de Washington hacia ese conjunto representaría poco más de la quinta parte. De esta manera, los BRIC y otros PED no integrantes de algún TLC con esa nación enfrentan en una situación compleja: significan una parte lo suficientemente grande de las ganancias potenciales como para atraer su atención, pero no tienen tanto peso como para que la superpotencia se sienta orillada a alcanzar un acuerdo sin importar el costo.

Además sin un progreso multilateral, los estadounidenses al menos mantienen la carta de *negociación agrícola multilateral y bilateral* con varios de esos gobiernos, es decir, la *promesa de la liberalización* a cambio de la apertura en las esferas en las que Washington busca abrirse paso; ello sin olvidar que, a su manera de ver, el saldo de la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay ha sido decepcionante e incluso, en materia agrícola, preocupante, ya que

(...) el superávit comercial agrícola de EEUU alcanzó su nivel más alto en 29,6 mil millones de dólares en 1996 (0,4% del PIB), pero luego descendió en términos absolutos y relativos. (Pero el país) estuvo a punto de registrar un déficit comercial agrícola en 2005, cuando las exportaciones superaron las importaciones en apenas 41 millones de dólares. (Es necesario agregar que) un rápido crecimiento en las exportaciones dispararon ese superávit a 30,4 mil millones de dólares en

2008, pero en términos relativos (0,2% del PIB) eso representó una caída significativa comparado con 1996, tal como se aprecia en el siguiente gráfico:²⁰⁰

Gráfico 22. Balanza de EEUU en comercio de bienes y servicios como porcentaje del PIB, 1990-2008.



Fuente: SELA, *Antena del SELA*, No. 93, p.4.

Por ello, lo que se espera de EEUU en la materia es más bien continuidad y pocos cambios, ya que lo que más le interesa es mantener el control sobre los intercambios con todo tipo de medios como se verá a continuación.

4.2.1.- Los aranceles escalonados: ¿cooperación o arraigo?

Aunque en teoría las medidas cuantitativas han sido suprimidas en el comercio agrícola, en realidad hace falta iniciar y consolidar cambios de alcance profundo, pues

²⁰⁰ SELA, “¿Por qué la Ronda de Doha es de baja prioridad para Estados Unidos?”, en *Antena del SELA*, No. 93, SELA, Caracas, 2009, p. 2.

hoy aún persisten diversas barreras de este tipo en el comercio agrícola, por lo cual, se espera que la reducción en los aranceles tenga un mayor impacto sobre el bienestar mundial y la reducción de la pobreza, que la disminución de los subsidios en los países desarrollados, aunque ambas tienen efectos positivos.

Además de lo anterior, existe el problema del *escalonamiento arancelario*. Se denomina de este modo a la política de imposición de derechos de aduana más elevados a los productos semielaborados ó con mayor valor agregado que a las materias primas y, son todavía más altos, para los productos terminados. Esta práctica puede servir como protección significativa a los productos elaborados internamente, dependiendo de la proporción del valor añadido en el producto final. La cuestión relativa a los *aranceles escalonados* es muy significativa si se toma en cuenta que el crecimiento del comercio agrícola favorece más a los productos manufacturados.

Como en el caso de los productos agropecuarios básicos, las consolidaciones arancelarias aplicadas a los productos alimenticios elaborados se mantuvieron elevadas después de la Ronda Uruguay; y aunque se ha demostrado que el *escalonamiento arancelario* disminuyó después de esa Ronda, todavía predomina en algunas importantes cadenas de producción, como las de café, cacao, semillas oleaginosas, hortalizas, frutas y nueces, y pieles y cueros, lo que indudablemente seguirá limitando las exportaciones de productos elaborados de los países en desarrollo.²⁰¹

Así pues la crítica no cesa, sobre todo contra las potencias, pues en este grupo de países

(...) la protección aduanera continúa siendo alta, no transparente y antidesarrollista. En éstos las tarifas agrícolas promedio, cuando se las mide, son de dos a cuatro veces más altas que las manufactureras. Además, cerca del 28% de la producción doméstica de los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) está protegido por cupos de importación a tarifa mínima (TRQ). Impuestos *específicos* (tarifas de un valor específico por unidad física, en vez de un porcentaje del valor de la importación)

²⁰¹ Cfr. Departamento de Cooperación Técnica de la FAO, "Las negociaciones comerciales multilaterales sobre la agricultura", Roma, FAO, 1998, consultado en <http://www.fao.org/docrep/003/x7353s/x7353s04.htm>, 05-XI-2008, 4:09 pm.

opacan los niveles efectivos de protección. En la Unión Europea y Estados Unidos, más del 40% de los renglones arancelarios tienen impuestos específicos. Comúnmente las importaciones de países en desarrollo enfrentan picos arancelarios que llegan hasta el 500%. Las tarifas se incrementan también por grado de procesamiento. Esta estructura altamente escalonada desmotiva a los países en desarrollo para pasar a exportaciones de alimentos procesados de mayor valor. Las preferencias arancelarias concedidas a algunos de ellos por los miembros de la OCDE no sólo no compensan tan elevados niveles de protección, sino que tampoco son utilizadas efectivamente y, además, productos importantes están excluidos de las mismas. La producción doméstica en estos países y los patrones de comercio internacional continúan distorsionados por altos pagos directos a los agricultores y subsidios a las exportaciones.²⁰²

Por tal razón, puede asegurarse que no hay cooperación evidente en este sentido por parte de los estadounidenses, pues si un gobierno como éste impone obstáculos de este tipo, es casi seguro que otros desarrollados lo imitarán, lo cual afecta a una cantidad considerable de economías que buscan vender gran parte de su producción en esos destinos, pues por ejemplo, América Latina en conjunto y para todos sus bienes, busca colocar el 75% de sus exportaciones en estos mercados, así que, éste constituye un gran problema si se acepta que son las prácticas desleales anti-desarrollistas las que caracterizan a esas naciones, pues es esencial subrayar que se estima que las potencias recaudan de los PED cerca del doble de los ingresos arancelarios por dólar de importaciones que lo que recaudan de otros países avanzados.

Además la problemática no es solamente una cuestión Norte-Sur, pues se ha ido complicando con el paso del tiempo adquiriendo también un cariz Sur-Sur, pues por ejemplo, los exportadores latinoamericanos de manufacturas enfrentan, en los mercados latinoamericanos vecinos, aranceles que son siete veces mayores que los de los países industrializados. Todo apunta a que esto ocurre porque de este modo las

²⁰² John D. Nash, *Agricultura, comercio y desarrollo. Multilateralismo vs. Proteccionismo*, Serie Desarrollo para Todos No. 2, Colombia, Banco Mundial/Alfaomega Colombiana, 2005, págs. 7-8.

economías buscan balancear las pérdidas y desventajas que encaran en los grandes mercados mundiales, lo que deja en el aire constantes cuestionamientos sobre qué ocurriría si los aranceles fueran eliminados por las naciones desarrolladas.

Por si lo anterior fuera poco, existe un desafío de enormes proporciones a la hora de medir las barreras cuantitativas, ya que existen en tantas clases y dimensiones que la tarea parece interminable. Pese a ello, donde es posible hacerlo, los aranceles agrícolas promedio son de dos a cuatro veces superiores a los aranceles manufactureros, pero por ejemplo, en la UE y EEUU más del 40% de los renglones del arancel contienen obligaciones específicas, y tal como se decía en las líneas anteriores, ello opaca los niveles reales de protección y dificulta calcular los aranceles promedio.²⁰³

A lo anterior se suma el problema de que, las tarifas se incrementan según el grado de procesamiento, lo que crea una estructura arancelaria altamente *escalonada* que limita el acceso a alimentos procesados. Los códigos arancelarios que aplican mayores tarifas a materias primas semiprocesadas y completamente procesadas, operan en contra del desarrollo y la competitividad porque impiden la diversificación hacia productos procesados y de mayor valor agregado y además, esta *progresividad arancelaria* es común para productos tanto tradicionales como nuevos.

Como media, los aranceles agrícolas de las potencias comerciales son más de 5 veces superiores que los industriales. En las últimas décadas el arancel medio a la importación en el sector manufacturero en el que los países desarrollados tienen ventaja comparativa, ha descendido desde un 40% a un 2%. Mientras tanto el comercio agrícola, donde residen las mayores ganancias potenciales para los países en desarrollo, sigue permitiendo barreras muy superiores. Así, los *aranceles escalonados* sobre los productos agrarios representan 1,25 veces en Estados Unidos, 2.75 veces en Europa, 3 veces en Canadá y 3.75 veces en Japón; lo que condena a los competidores más pobres a ser permanentemente exportadores de materias primas.²⁰⁴

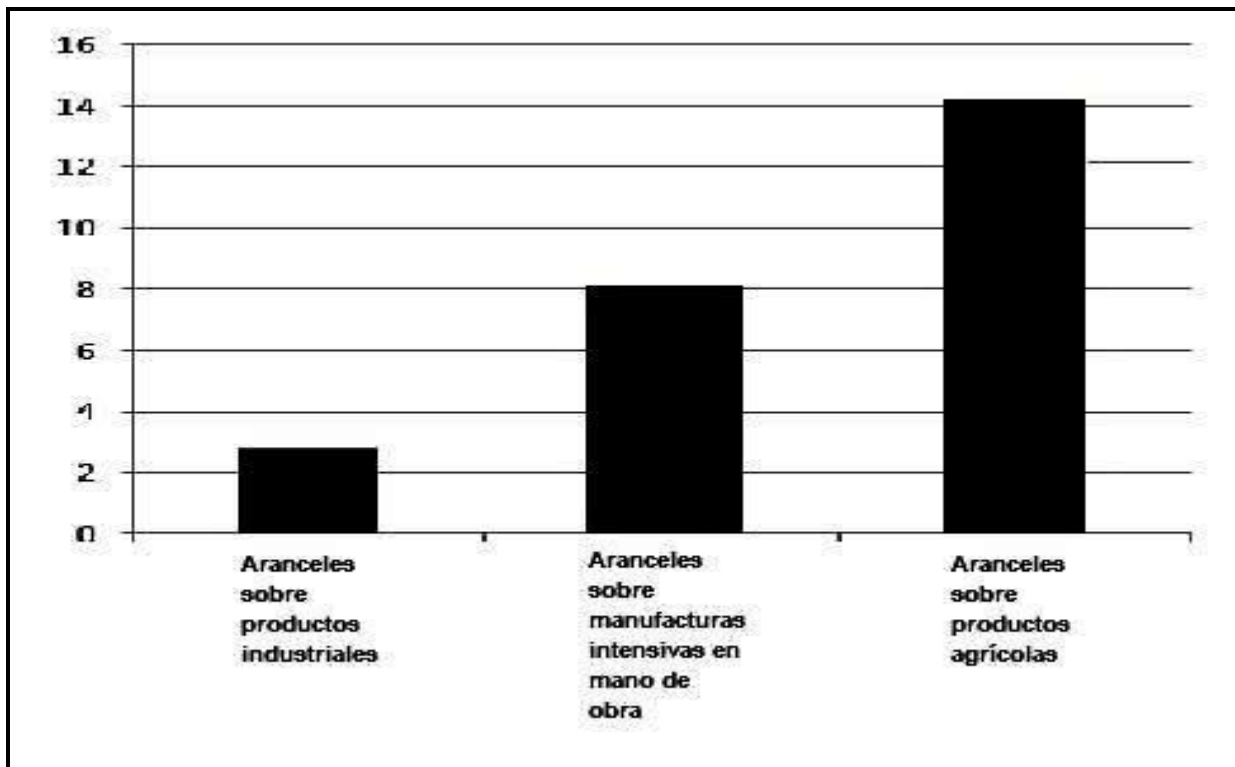
²⁰³ En general, la proporción de líneas arancelarias agrícolas que contienen obligaciones específicas compuestas y mixtas es mucho mayor en los países industrializados que en los países en desarrollo. Las importaciones provenientes de PED han llegado a enfrentar picos arancelarios del hasta el 500%. Una razón de primer orden para que los aranceles no se hayan reducido significativamente es que en el marco agrícola de la Ronda Uruguay, los recortes arancelarios se hicieron aplicando una fórmula de recorte promedio, la cual permitía a los países evitar grandes recortes en productos con elevadas tarifas.

²⁰⁴ Al respecto Cfr., Nash, *Agricultura...*, *op. Cit.*, págs. 50-61; y Kimberly Ann Elliot, *Delivering on Doha: Farm Trade and the Poor*, Washington, Centre for Global Development/Institute for International

Ante este problema OXFAM ha creado el llamado Índice de Dobles Raseros (IDR) que, en esencia, compara el nivel de proteccionismo de las políticas comerciales de las naciones industrializadas, en contra de las exportaciones de los PED y PMD. OXFAM indica que el IDR debe su nombre a la realidad que retrata: pone en la mesa la distancia que existe entre el principio de libre comercio del que tanto hablan dichos países y, las políticas aplicadas en la realidad aplicadas por la *cuadrilateral* (las 4 potencias comerciales más destacadas del orbe): EEUU, UE, Japón y Canadá.²⁰⁵

Algunos de sus resultados se muestran en el siguiente gráfico:

Gráfico 23. Diferencial de aranceles impuestos por la *cuadrilateral* contra exportaciones de PED y PMD.



Fuente: OXFAM, *Cambiar las reglas...*, op. Cit., p. 100.

Economics, 2006, especialmente el Capítulo 3: "Prospects for Reform: Lessons from US and European experience".

²⁰⁵ El IDR se calcula tomando en consideración: medidas estándar de los aranceles, los picos arancelarios superiores al 15%, los *aranceles escalonados*, los subsidios agrarios, el ritmo al que se eliminan las restricciones a la importación de textiles y las demandas antidumping, ver OXFAM Internacional, *Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*, Barcelona, OXFAM/Intermón, 2002, págs. 99-100

Derivado de lo anterior, se concluye lo siguiente para EEUU:

– El 15% de las importaciones de PED-PMD se enfrentan con picos arancelarios; y la media de dichos picos, es de 21%.





– La media de los aranceles agrarios se acerca al 10%.

– Es, después de la UE, el peor país que otorga un trato justo y equitativo para los PED-PMD, pues ambos sólo han eliminado una cuarta parte de las cuotas que restringen la importación de textiles y ropa, de lo que se habían comprometido a eliminar bajo el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC.

– La media de los subsidios agrarios asciende al 25% de la producción total, así que si se desmantelara tanto su proteccionismo como el de las demás potencias, esto significaría el aumento de beneficios: para AL del orden de los 14.000 MDD y de más de 3.000 MDD individualmente para Brasil, India y China.²⁰⁶

Por todo lo dicho, OXFAM clasifica a las potencias del siguiente modo:

Cuadro 20. Índice de *dobles raseros*: principales potencias.

Arancel agrario medio (media simple del índice obligatorio post-RU)	Eliminación del AMF: % de las restricciones a la importación liberalizadas en 2002, en comparación con el objetivo del ATV	Arancel medio sobre textil y confección (media simple del índice obligatorio post-RU)	Número de investigaciones antidumping abiertas contra países en desarrollo 1 de julio, 1995-30 de junio, 2000	Indicador de barreras comerciales	Clasificación
9,0	23	8,9	89	27	UE 
20,0	24	7,9	145	23	EE.UU. 
29,7	–	6,8	0	20	CANADÁ 
8,8	no disponible	12,4	22	19	JAPÓN 

Fuente: OXFAM, *Cambiar las...*, op. Cit., p. 99.

²⁰⁶ Cfr., OXFAM, *Cambiar las...*, op. Cit., p. 100; y Ann Elliot, *Delivering on...*, op. Cit., Capítulo 3.

Es por eso que se podría concluir que los avances donde los PED y PMD como los del grupo BAMC desearían ver resultados de amplio alcance, son más bien tibios, pues considerando lo que se ha indicado, aunque los aranceles promedio de los PI han descendido en los últimos años, aún mantienen tasas muy altas para algunos sectores de especial interés como alimentos básicos, tabaco, bebidas, frutas y verduras, bienes de la industria alimentaria –como zumos de fruta y carne envasada–, textil, ropa y calzado que se incluyen dentro de lo que se conoce como picos arancelarios. Debido a lo anterior, no debería extrañar que el arancel en EEUU pueda llegar a superar el 100% (hasta un 120%) para productos como cacahuates y productos de carne.

Además la *progresividad arancelaria* es una problemática que difícilmente se erradicará en el futuro inmediato, lo que perjudica a los productores eficientes pues, entre otros aspectos, es preciso señalar que desincentiva la inversión encaminada a conseguir mayor valor agregado a nivel local que puede arrojar beneficios directos sobre las economías nacionales y, a la vez, desalienta la diversificación de la plataforma exportadora de los involucrados.

Lo anterior tiene una consecuencia evidente y criticable: la incapacidad real de los competidores para elevar el valor de sus bienes a partir de un incremento en el grado de elaboración de los que ofertan en los mercados más allá de sus fronteras que, claramente, está ligado tanto al tema de la competitividad como al de la creación de nuevos mercados, tres tópicos que siempre han sido mencionados como parte de la solución y del inicio de un cambio favorable para países como los de AL (y el BAMC).

Empero, cabe preguntar: ¿cómo conquistar nuevos mercados y alcanzar un aumento de la competitividad si no se permite elevar el valor de los productos de la región? Un aumento en su valor les posibilitaría allegarse los recursos indispensables para invertir y por ende, sería más sencillo progresar en la consecución de los otros dos tópicos a los que se ha hecho alusión.

Pero la realidad de los discursos –incluso de los PI que *pugnan* porque los PED eleven el valor agregado de sus productos–, se *estrella* con la práctica común de los *aranceles escalonados* que imposibilitan dicha meta, situación deleznable si se recuerda que son los PI los que *alientan* a sus socios más débiles para que mejoren la

calidad y competitividad de sus productos agrícolas, pero *detrás del escenario* imponen candados para que esto no se logre, pues

(...) los países industrializados que importan los mayores volúmenes de los productos en cuestión aplican diversos aranceles: a aquellos con menor grado de elaboración y valor agregado les corresponden tasas más bajas, en tanto que a los con mayor nivel de procesamiento se les imponen barreras arancelarias más altas (...) este hecho se contrapone con el objetivo de aumentar las exportaciones no tradicionales con mayor valor agregado al que aspiran los países de la región²⁰⁷.

Así, la *progresividad arancelaria* es severamente criticada por los perversos efectos que ocasiona sobre las exportaciones agrícolas del grupo BAMC y los demás productores de ALC, dado que

(...) mediante (su) aplicación (...) los gobiernos del Norte obstaculizan sistemáticamente los esfuerzos de los (PED) por conseguir una parte mayor del valor de sus productos. (Esta *progresividad* es) muy perjudicial (...) para los (PED). Reducen la inversión en industrias intensivas en mano de obra y bloquean una vía para escapar de la dependencia de los inestables mercados de materias primas, con bajo valor añadido. Del mismo modo, (estas *barreras*) tienen el efecto de transferir el valor generado en el comercio mundial de los países pobres a los ricos, y de los campesinos pobres a las poderosas empresas de la alimentación²⁰⁸.

A lo dicho sólo cabe señalar que, buscar un cambio en este debate es fundamental, sobre todo si se toma en cuenta que

(...) a mayor valor agregado tiende a existir una mayor estabilidad de precios. Sin embargo, la incorporación de más valor trae consigo el problema del *escalonamiento arancelario*, ya que en este tipo de productos, cuanto más alto sea

²⁰⁷ Kouzmine, Valentine, *Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 7, junio de 2000, p. 39.

²⁰⁸ OXFAM, *Cambiar...*, op. Cit., p. 161.

el nivel de procesamiento, más alta será la tasa efectiva de protección en el país importador. Por ejemplo, a las exportaciones de tomates frescos desde (cualquier nación) hacia la Unión Europea se les aplica un arancel de 8.8%, en tanto que las de tomates preparados pagan 14.4%. (Por ello, dicha *progresividad*) tiene (...) la capacidad potencial de reducir la demanda de importaciones de productos procesados provenientes de países en desarrollo, lo que coarta los esfuerzos de estos países por diversificar sus exportaciones en favor de productos con mayor valor agregado.²⁰⁹

De este modo, dichos aranceles tienen muchas funciones *provechosas* para las potencias: reducen la competencia internacional en los sectores donde los PED y PMD pueden hacer la diferencia; perpetúan la pobreza, dependencia, y subdesarrollo en los PED y PMD; además de ser también una barrera al libre intercambio, y para colmo, no se espera que puedan ser erradicados con prontitud, lo que de hecho provoca que estén arraigándose cada vez más en la política comercial de las potencias, pues cabría añadir un hecho inquietante: el sector agrícola de los PED no es el único que padece de estos frenos,

(...) puesto que la presencia de escalonamiento arancelario en algunos productos industriales (también) representa una limitación a sus posibilidades de desarrollar exportaciones con mayor valor agregado.²¹⁰

4.2.2.- Efectos de los TLCs en la agricultura de América Latina: ¿nuevos temas, nuevos retos?

Estados Unidos ha sido considerado el *paladín del libre comercio* desde hace casi 30 años, lo que se recuerda con menor frecuencia es que es un *defensor teórico* pero un *denostador práctico* de sus propios discursos.

²⁰⁹ Mikio Kuwayama, y José E. Durán Lima, José E., *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 26, mayo de 2003, p. 44.

²¹⁰ Verónica Silva, *El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 23, 2001, p.12.

Ciertamente se está convirtiendo en un país con un gran número de Tratados de Libre Comercio, especialmente con países en desarrollo²¹¹, pero cabe señalar que con la mayoría de ellos necesita regular sus intercambios –como se vio antes con el comercio agrícola frente a Latinoamérica, de ahí que con varios de los competidores que le infligen daños, ya tiene algún acuerdo–, por lo que, podría decirse, los TLCS introducen temáticas novedosas para las partes más débiles que precisamente, corresponden a los asuntos que los socios más poderosos desean ventilar con dichos países, en otras palabras, los TLCS de EEUU están buscando modos para regular el comercio, más que liberalizarlo, bajo la idea de: *o los socios regulan (liberalizan, aperturan, etcétera) “los renglones de mayor interés”, o pueden ser sujetos de sanciones conforme a las disposiciones del tratado, por ejemplo, dificultando el acceso al mercado para cualquiera de los productos.* Por ello cabe señalar que, ni son capaces de resolver el desafío agrícola frente a los estadounidenses y tampoco constituyen la *gran panacea*, pues para PED y PMD que carecen de los recursos humanos, económicos y materiales –como muchos de los latinoamericanos incluyendo al grupo BAMC–, su aprobación, aplicación, vigilancia y aplicación constituyen un enorme desafío para estos gobiernos, mismo que se suma a otro de no menores dimensiones: en general, estos instrumentos están introduciendo materias nuevas prácticamente desconocidas para las partes más vulnerables, lo que implica mayores obligaciones, presiones y retos frente al socio principal.

Así pues, con demasiada frecuencia se asume que es sólo a través de este medio como puede mejorarse el acceso a los mercados, la firma de un gran número de acuerdos en todo el mundo, así lo confirma. Esto ha sido posible gracias a que *teóricamente la integración* busca la creación de bloques económicos y comerciales que, se supone, conceden una mayor libertad a la circulación de bienes y servicios.²¹²

²¹¹ Nueve países de América Latina (México –TLCAN–, Chile, Perú, República Dominicana, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua –los seis últimos bajo el CAFTA–) tienen algún tratado con EEUU, mientras que Colombia y Panamá están a la espera de que sus tratados sean aprobados por el Congreso.

Fuera de la región ha firmado con Marruecos, Bahrein, Omán, Jordania, Israel y Singapur, amén de los que ya ha concretado con naciones avanzadas como Australia y Canadá (TLCAN).

²¹² Existen más de 300 procesos que implican diferencias en la profundidad de la integración. Por ejemplo, en Asia y Pacífico existen entre otras iniciativas: el Acuerdo de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (AANSEA), el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercio Regional del Pacífico Sur (SPARTECA), los Acuerdos Comerciales Preferenciales no recíprocos entre Australia y

Es decir, la integración apunta –en el papel– al desvanecimiento de las medidas de discriminación económica-comercial entre los países.

Empero el regionalismo conlleva diversas metas que dependen de los compromisos, alcances, intereses y objetivos de las partes contratantes, lo que tiene como efecto que haya distintos modelos o fases, que abarcan toda posibilidad existente entre el tráfico fronterizo y las preferencias aduaneras, hasta la integración total.²¹³

Ahora bien, las diferentes visiones de los involucrados quedan expuestas muy fácilmente, por ejemplo, en el TLCAN México pretendería llegar a un sistema más consolidado, pero sus socios, especialmente EEUU, no tienen visualizada dicha posibilidad. Es claro que para éste, el TLC es mejor que la unión aduanera pues, entre otras ventajas, le concede acceso privilegiado al mercado de su vecino sureño, a la vez que conserva un amplio margen de maniobra en la política comercial externa y, por lo tanto, al mantener la situación controlada y con cambios mínimos, *se ahorra* los costos de nivelar los estándares económicos, financieros y aduanales de la parte más pobre con los suyos sin olvidar que, para lograr un mercado común –que sería la fase que naturalmente tendrían que buscar–, habría que asignar fondos compensatorios al estilo de los de cohesión de la UE. Esto sin hablar del libre flujo de personas. Así pues, el TLCAN es una muestra de las diferentes percepciones que pueden tener los miembros y que, en cierta medida, son los intereses de los más poderosos los que se imponen,

Nueva Zelanda con Papúa Nueva Guinea (PAFTA), el Acuerdo para el Establecimiento de Relaciones Económicas más Estrechadas entre Australia y Nueva Zelanda (ANZCERTA) y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC). En Europa, además de la UE, existe la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés). En el Caribe, se encuentra a la Comunidad del Caribe (CARICOM), en Centroamérica existe el Mercado Común Centroamericano (MCCA), en Sudamérica el modelo más importante es el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), entre muchas otras iniciativas, todas las cuales tienen un rasgo común: ninguna tiene los mismos alcances, características ni objetivos, por la simple y sencilla razón de que, la integración conlleva distintas etapas, pues como señala Balassa “es un proceso y (...) una situación de actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”, Ver Balassa, Bela, *Teoría de la integración económica*, México, UTEHA, 1964, p. 1.

²¹³ Debe señalarse que la diferencia de intereses y fines permite la existencia de otras instancias que gradualmente pueden propiciar el nacimiento de iniciativas más profundas de integración o que, en su caso, de existir, sirven como instrumento de apoyo para los procesos de integración. En el primer punto, pueden mencionarse a los distintos bancos para el desarrollo, inversiones y crecimiento que existen en África. Por lo que respecta al segundo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sirve como entidad de apoyo a las iniciativas económicas del continente americano, en tanto que por ejemplo el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC) sirve solamente para dicha región americana.

porque si bien los mexicanos desearían una integración más intensa, esta no es la prioridad de su integrante más fuerte.

Así, las distintas etapas de la integración son negociadas a través de tratados jurídicos formales donde los Estados son los protagonistas y garantes de que las cláusulas sean respetadas.²¹⁴ Pese a ello, entre estos actores subsisten diferencias de poder que imposibilitan a los menos fuertes a rechazar las ofertas de quienes tienen mayores recursos de poder, de ahí que el regionalismo actual, se caracterice a consolidarse casi exclusivamente vía los Tratados de Libre Comercio independientemente del número de participantes.²¹⁵

Lo anterior es porque los TLCs conllevan muchas ventajas: las cláusulas para los negocios tienen un alcance amplio; satisfacen el nivel de protección necesario para las empresas; otorgan amplias garantías de trato nacional a las inversiones; son ambiciosos en torno a los derechos de propiedad intelectual; las regulaciones y recaudación fiscal para las empresas es mínima; establecen reglas definidas en tiempo y forma respecto al desarme arancelario; comienzan a abrir gradualmente sectores antes reservados para los inversionistas nacionales; establecen reglas claras en temas como la protección al medio ambiente y la legislación laboral; y definen un mecanismo para la solución de diferencias comerciales entre los miembros, entre muchas otras disposiciones.²¹⁶

Esto ciertamente es positivo, pues al menos jurídicamente todos los participantes pueden aprovechar el alcance de estas cláusulas de los tratados. Sin embargo, en el mundo real, los acuerdos no plantean la inclusión de una cláusula que haga alusión a las disparidades efectivas que existen entre los Estados, pues quienes pueden

²¹⁴ Si bien, aquí cabría comentar que la mayoría de las veces, esos instrumentos son diseñados a manera que los intereses de los miembros más poderosos y sus empresas, sean los más beneficiados. Esto es tanto por los temas que se incluyen en dichos instrumentos, como por las capacidades asimétricas de cada miembro de lidiar con ellos, la experiencia que pueden tener en las cláusulas incluidas y la posibilidad de explotar todas sus disposiciones tanto para exigir sus derechos, como para obligar a las partes a respetar lo acordado y someterse al régimen jurídico del acuerdo.

²¹⁵ Por ejemplo, en el continente americano, pueden citarse, entre otros: TLCCEEUU, TLCAN, TLC Guyana-Brasil, TLC México-Nicaragua, TLC México-Costa Rica, TLC Chile-Venezuela, TLC Costa Rica-Panamá, TLC Perú-Chile, entre muchos más.

²¹⁶ Actualmente se dice que existen más de 230 acuerdos regionales de comercio que cubren alrededor del 40% del comercio mundial, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe sobre Desarrollo Humano 2005. La cooperación internacional ante una encrucijada: ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual*, España, PNUD/Mundi Prensa, 2005, p. 150.

explotarlos de mejor manera son los actores mejor preparados para ello, en general, las grandes potencias y sus empresas.

Lo anterior explica por qué hoy en día existen cada vez un mayor número de negociaciones y convenios entre socios asimétricos, lo que permite que sea la parte más desarrollada la que mejor lo aprovecha, sobre todo si su política comercial externa se caracteriza por tener objetivos y estrategias encaminados a apuntalar su poder y el de sus grandes corporaciones.

De este modo los inconvenientes para uno o más de los involucrados son evidentes, pueden ser citados muchos TLCs: el TLCAN, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus estados miembros (TLCUEM), en ambos instrumentos México es el que adolece de mayores desafíos. En el primero, existe una vinculación con la potencia política-económica-comercial más importante del mundo que, posee un PNB por lo menos 15 veces más grande que el mexicano y, si bien el caso de Canadá es distinto, no es tan diferente, pues aunque forma parte del club de las 7 naciones más industrializadas del planeta (G7), no tiene la fortaleza económica-comercial de Estados Unidos. En este caso, tanto Canadá como México comparten –en distinto grado– la dependencia respecto al comercio exterior con su socio común.

Por lo que respecta al TLCUEM, si bien en la UE existen economías más pequeñas que la mexicana, la cuestión es que la UE no negocia por separado, lo hace en bloque, de modo que los intereses de Bélgica son, *en cierto modo*, los de Alemania. Lo que se quiere decir con esto es que, si bien México tuvo que negociar ciertos asuntos específicos con cada socio, el no resolver alguno de ellos conllevaba el riesgo de un potencial rechazo por parte del resto de los miembros de la Comunidad. De modo que hubo que satisfacer los requisitos de 15 participantes²¹⁷ que, económica y comercialmente, en conjunto tienen un peso mayor que el mismo EEUU.

Existen muchos otros instrumentos comerciales donde la desigualdad o el aprovechamiento potencial por una de las partes, es mayor que el que puede ejercer la

²¹⁷ En 1995 tenía 15 miembros (Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia), a los que se sumaron 10 en 2004 (Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa), y dos más en 2007 (Bulgaria y Rumania), dando origen así a la UE-27.

otra, como: el TLC México-Costa Rica, el TLC Mercosur-Bolivia, etcétera. Aquí México tiene la posibilidad de explotarlos de mejor manera, pues es una economía más fuerte que aquellas, empero esto no es posible debido a que nuestro gobierno tiene concentrado el 90% de su comercio exterior y sus intereses en dicha materia con el vecino del Norte. Así pues, al no existir una política comercial encaminada a la diversificación, al equilibrio, a la reducción de la dependencia de una potencia y a incrementar la interdependencia efectiva, todo ello redundará en el bajo aprovechamiento de otros mecanismos que, aunque no se quiera reconocer, podrían no solo equilibrar el comercio, sino estrechar las relaciones políticas con dichos actores derivadas de los vínculos económico-comerciales y, así, sacar doble ventaja de un TLC: que sirva como instrumento no solo comercial, sino de política exterior.

Esta posibilidad existe para el caso de EEUU y su modo de concebirlos: como un medio para un objetivo, pero en tanto el gobierno mexicano en turno los entienda solo como una forma de presentarse como el *campeón del libre comercio* –por la cantidad de tratados que tiene firmados y no por su aprovechamiento–, continuarán siendo medios prácticamente inservibles que sólo sirven de *adorno a la política comercial*.

Ligado con el punto anterior, hay que dar cuenta de un cambio de rumbo en los procesos de integración. Previamente se entendía que éstos se negociaban entre un conjunto de naciones geográficamente adyacentes, ejemplos de ello son el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe ó el MERCOSUR, sin embargo, TLCUEM es la prueba de que esto ha cambiado, de modo que actualmente

(...) la tendencia de estos nuevos acuerdos, es que ellos se realizan ya no sólo entre países de la región sino también con países de otras regiones y distinto nivel de desarrollo²¹⁸.

Además debe indicarse que hay una tendencia a que predominen las negociaciones solamente a nivel de TLCS porque contemplan todas las cláusulas que los países más fuertes desean ver incluidas y, al mismo tiempo, presentan la ventaja –

²¹⁸ Verónica Silva, *Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC)*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 49, 2005, p. 9.

para los PI– de no exigir la inclusión de los temas de desarrollo, y tampoco constituyen una vía que obligue a los participantes a profundizar la integración y avanzar aún más con el ánimo de conformar un proceso de regionalización perfecto, es decir, con el TLC se tienen cubiertos los temas de interés del Estado con mayor peso *que es el que importa*.

Por otro lado, limitar el avance sólo a la etapa de un TLC impide continuar hacia la creación de un mercado común, que implica la libre de circulación de personas entre los involucrados. En el caso de la UE esto no tuvo un rechazo tan acentuado debido a que a un mismo tiempo se impulsaron políticas de libre circulación, así como de cooperación, apoyo y crecimiento económicos de las partes más débiles, a fin de lograr un equilibrio. Empero, esto es impensable para casos como el TLCAN, donde EEUU tendría que otorgar a México apoyos y ayudas similares a las erogaciones que hizo la UE con Francia, Alemania y Reino Unido a la cabeza, respecto a socios como España, Grecia y Portugal a través de los *fondos de cohesión*.

Aún más descabellada sería la idea de hacer lo mismo con todas las economías de AL, por ello, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) –encabezada por EEUU– se proyectaba sólo como un TLC continental que nunca planteó profundizar la relación entre sus miembros.²¹⁹

²¹⁹ Este anhelado objetivo de liberalización, no se ha podido concretar ni siquiera en el seno de la Comunidad del Caribe, donde parecería más sencillo hacerlo, sin embargo, los especialistas opinan que para este caso, definitivamente “de los objetivos propuestos para consolidar la libre circulación de factores de producción, el que ha sido mejor logrado parece corresponder al movimiento interno de los bienes y más al de las personas, aunque los flujos de los ciudadanos están todavía limitados a sólo algunas categorías profesionales y que cuentan con títulos de algunas determinadas universidades. En cualquier caso, se deben reconocer los avances alcanzados en relación con la eliminación de la necesidad de pasaporte, la facilitación de la circulación de inmigración, la eliminación de la necesidad de permisos de trabajo, la armonización y posibilidad de transferir los beneficios de la seguridad social y de los regímenes tributarios internos. Sin embargo, cabe consignar que estos desarrollos tampoco son todavía aplicados por todos los países de la CARICOM”, Miguel Izam, *Facilitación del comercio: un concepto recurrente para un tema recurrente*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 19, 2001, p. 72. Así pues, la conclusión es: si esto no puede llevarse a la práctica entre países similares que comparten problemas y visiones, menos aún podrá hacerse, entre socios cuyo poder es asimétrico y que plantean metas comerciales absolutamente distintas.

Sin embargo, se asegura que para Conformar un verdadero proceso de regionalización americano amplio –no sólo estadounidense– será imposible si EEUU no razona tal como lo hizo la UE: *sin fondos de cohesión* no es factible construir un modelo de integración profundo y, sin ellos, no puede visualizarse un mercado común, pues si prevalecieran las condiciones socio-económicas predominantes, se acentuaría la tendencia actual en todas las sociedades latinoamericanas que buscan migrar hacia EEUU en busca mejores expectativas en cuanto a calidad de vida, buscando lo que en su país no tienen, aprovechando la libre circulación que implicaría el mercado común.

Ligado con el punto previo habría que señalar un rasgo más: los TLCS están abarcando un número mayor de metas y obligaciones con implicaciones más profundas que las planteadas en las negociaciones multilaterales pues, en un ejemplo hipotético y sencillo, podría decirse que si en el seno de una institución multilateral como la OMC se planteara que la liberalización del comercio en textiles de fibras naturales deberá hacerse en un plazo de 10 años a partir de cuotas y porcentajes y que el comercio con fibras sintéticas se hará en 5 años con un desmantelamiento incluso, más acelerado que el otro; puede suceder que en foros negociadores regionales, bilaterales, subregionales, trilaterales, etcétera, donde alguna gran potencia tiene amplio margen de maniobra, esta ecuación que desfavorece a los PED y PMD incluso sea peor, pues podría suceder cualquier cosa, desde aceptar que el comercio de fibras naturales sea igual a lo negociado en la OMC, pero que el de fibras sintéticas sea inmediato. Esto por mencionar solamente un caso. En pocas palabras

(...) las disciplinas establecidas en los (...) TLCS van más allá (de las establecidas en las rondas de negociación multilateral, como la Ronda Uruguay o lo negociado al amparo de la OMC). Por esta razón configuran lo que se conoce como compromisos del tipo “OMC-plus”.²²⁰

Además hay que señalar que la desigualdad entre los participantes de los TLCS se expresa no solo por las diferentes capacidades inherentes tanto para los PED, como para los PI, sino por el tipo de temas que se tratan en los acuerdos comerciales, pues la tendencia apunta a negociar primordialmente los puntos críticos para los PI, y dejar en segundo plano las necesidades y problemas de los PED. Así pues, desde aquí se

Un ejemplo claro y reciente de este objetivo que apunta a que los PI eviten por todos los medios posibles la migración de los PMD, lo constituye el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana con Estados Unidos (CAFTA-RD), dado que los analistas señalan que Washington, podrá, a través de dicho tratado, “mitigar la emigración de indocumentados de Centroamérica a EEUU”. Eduardo Lizano y Anabel González, Anabel, *El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericanos y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos*, Argentina, INTAL Divulgación, 2003, p. 6. Pero es precisamente por causas como esta que las potencias evitan hablar de integración profunda.

²²⁰ Silva, *Cooperación...*, op. Cit., p. 10; esto ocurrió precisamente con el CAFTA-RD, ver Anabel González, *El proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana*, Documento de Divulgación 42, Buenos Aires, INTAL/ITD/BID, 2006, 101 pp.

observa que el libre comercio no es un motor del crecimiento y desarrollo económicos, pues si fuera así, los tratados reconocerían la desigualdad y partirían de un trato diferente, adecuado para cada economía, y no se impondría la idea de partir de un punto donde se pretende sostener la existencia de capacidades iguales entre los miembros, condiciones que de entrada, son irreales²²¹.

Así, el *desconocimiento* de asimetrías entre los involucrados²²² evita crear compromisos para las partes –ya que en los acuerdos finales se excluye cualquier

²²¹ El ejemplo de esto también se encuentra en el CAFTA-RD, donde de hecho a pesar de reconocer la igualdad, tal situación no es perceptible a primera vista. Además en cuanto a los temas y ventajas del Tratado, éstas se inclinan demasiado hacia EEUU, es decir, quien mejor aprovechará el tratado será este país, pues obtuvo un mejor acceso al mercado, podrá diversificar los destinos de sus exportaciones, tendrá certidumbre para la IED, enfrentará menores aranceles y se incluye en general todo lo que puede observarse en los TLCs desde la firma del TLCAN, con una *pequeña diferencia*: hay *nuevos temas* en el tratado, como la inclusión de referencias respecto al combate al terrorismo y al tráfico de estupefacientes, además del tema de la democracia y las rutas del petróleo. Así se observa claramente la tendencia a privilegiar los intereses de los más fuertes y dejar de lado el tema del desarrollo, la asistencia oficial para el desarrollo, la necesidad de asistencia técnica, créditos, negociación de la deuda, etcétera, todos ellos, tópicos que por supuesto son del interés de los países centroamericanos, pero que desafortunadamente no pudieron insertar en las cláusulas del tratado. Ver Lizano, *El Tratado...*, op. Cit., pp. 6-7.

Cabe agregar solamente que, para colmo de males, muchas veces hasta la coyuntura favorece los intereses de las grandes potencias, por ejemplo, en el marco de la negociación del TLCAN, México estaba apenas saliendo de una crisis que duró 10 años, la famosa *década perdida*, de modo que sus capacidades negociadoras estaban mermadas y, las pocas que tenía no fueron explotadas por sus representantes, a esto hay que añadir que, en estas circunstancias “el interés de los Estados Unidos era obtener de México todas las concesiones que estuviera dispuesto a otorgarle y México estaba dispuesto a lograr el acuerdo a cualquier precio”, ver Alicia Puyana, *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 35, diciembre de 2003, p. 16.

Por otro lado, como es sabido, México había decidido cambiar su modelo económico desde su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986, de modo que al llegar a la mesa de discusión con los estadounidenses y canadienses, las barreras proteccionistas mexicanas ya habían disminuido considerablemente, lo que en los hechos se tradujo en menos cartas de negociación, pues la lógica indicaría que, si el comercio ya estaba liberalizado ¿qué se negoció con los socios del TLCAN? En tanto, los otros dos países del tratado habían liberalizado mínimamente sus sectores productivos, de modo que ellos sí tenían instrumentos que les dieron una mejor posición frente a nuestro país, así al no tener aranceles que desmantelar, la apertura tuvo que orientarse hacia sectores donde Canadá y EEUU pretendían invertir. El balance, sin duda, es totalmente desfavorable para el socio más débil del tratado, pues “el principal logro fue la profunda liberalización de la economía mexicana, mientras que en Canadá y los Estados Unidos la apertura fue mínima”, *Idem*.

²²² Entre las diferencias que se pueden citar en el momento en que se cerraban las negociaciones del TLCAN entre México, EEUU y Canadá, están las siguientes: el ingreso per cápita mexicano era de \$2,500 dólares al tipo de cambio de 1995, en tanto que era de \$26,000 y \$20,000 dólares para EEUU y Canadá respectivamente. “Además de esta brecha entre los ingresos, también (existían y) existen agudas diferencias entre los correspondientes niveles tecnológicos, la dotación de factores, la productividad del trabajo, las estructuras institucionales, la capacidad administrativa y los estilos de gobierno”, Alain De Hanvry y Elisabeth Sadoulet, “El TLCAN y la agricultura: evaluación inicial”, en Rita Schwentesius Rindermann, Manuel Ángel Gómez Cruz y Gary W. Williams, (Coordinadores), *TLC y agricultura. ¿Funciona el experimento?/NAFTA and agriculture. Is the experiment working?*, México, CIESTAAM-UACH/Juan Pablos Editor, 1998, p.3.

cláusula que dé cuenta de la situación—, es decir, jurídica y teóricamente estos acuerdos parten de la premisa de que naciones como República Dominicana, Ecuador, Argentina, Brasil, México, Bolivia y Costa Rica —por mencionar algunos— poseen la misma fuerza y capacidades de maniobra que la UE, EEUU y Japón, lo que implica la gradual desaparición —o por lo menos el debilitamiento— de conceptos como el Trato Especial y Diferenciado (TED).²²³

En general dichas condiciones no fueron aprovechadas por México como una manera de atenuar los impactos que el TLCAN le provocaría a futuro para protegerse, para exigir un trato basado en las diferencias entre los tres países, en pocas palabras: las debilidades que debieron anteponerse a las diferencias y servir como amortiguadores de los impactos del TLCAN; no obstante, éstas más bien sirvieron como argumentos a favor de los dos PI quienes vendieron la idea de que con el libre comercio, la situación se equilibraría a partir de la competencia empresarial, el flujo de inversiones extranjeras directas y las fuerzas del mercado, quienes harían que México resolviera estos problemas que, curiosamente a más de 10 años, no ha podido mejorar. Esto sin contar con que, “el libre comercio y el movimiento de la inversión extranjera (IED) hacia México ya estaban vigentes antes de crearse el TLCAN (de modo que...) gran parte de las ganancias que ya se han obtenido del comercio no se pueden atribuir directamente (a este acuerdo comercial)” *Ibid*, p. 7.

Además “los (analistas...) coincidieron en que México enfrentaba una serie de obstáculos para el pleno aprovechamiento del potencial exportador, tales como: atraso tecnológico, retiro del Estado de sus funciones de apoyo a la producción, proceso de modernización, bajos rendimientos, mano de obra ineficiente, sobrevaluación del peso, estacionalidad de las exportaciones, mercado saturado, etc.”, Rita Schwentesius Rindermann y Manuel Ángel Gómez Cruz, “Competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado norteamericano. Tendencias recientes en el marco del TLC”, en Schwentesius, *TLC..., op. Cit.*, p. 179.

Y por si lo anterior no bastara, “pese a la importancia de sus objetivos políticos, el TLCAN no prevé mecanismos compensatorios o transferencias para acelerar el crecimiento de sus miembros menos desarrollados” Puyana, *El camino..., op. Cit.*, p. 9; situación que reproduce en muchos TLCs entre PI y PED.

Se recomienda ver también el estudio de Silva, Verónica, *Cooperación..., op. Cit.*, 59 pp.

²²³ “(Al respecto cabe recordar que el Trato Especial y Diferenciado...) presentaba el inconveniente de que los (PI) no negociaban con los (PED y PMD) como si se tratara de un socio comercial. Habiendo cedido su derecho a exigir una liberalización recíproca en los países en vías de desarrollo, los países ricos negociaron los recortes arancelarios entre ellos, manteniendo al mismo tiempo fuertes obstáculos frente a los PED. El precio que estos países pagaron por este TED fue una posición negociadora más débil. Mientras tanto, otros aspectos del TED como la mejora en el acceso a los mercados, generaron mucha retórica y escasos resultados. La situación ha cambiado dramáticamente bajo el acuerdo de la Ronda Uruguay. El principio del TED permanece intacto, pero la práctica ha cambiado hasta quedar irreconocible. Bajo la mayor parte de los acuerdos de la OMC, la única concesión a los (PED) es un plazo ligeramente mayor para ponerla en práctica”, OXFAM, *Cambiar las reglas..., op. Cit.*, p. 235.

Y a pesar de que se le ha querido poner *fuera de moda*, los especialistas no dudan en indicar que “el TED es la mejor manera de consolidar el apoyo de los países en desarrollo en la formulación de normas de comercio (...) el TED apunta a introducir más equidad y a compensar el desequilibrio de las relaciones económicas Norte/Sur. La razón de ser del TED, hoy en día al igual que en los años 70, radica en las diferencias objetivas en los niveles de desarrollo. La ausencia de una definición oficial de ‘país en desarrollo’ no disminuye la validez del concepto”, Manuela Tórtora, “Trato especial y diferenciado en las negociaciones multilaterales: *el esqueleto en el clóset*”, en María Cristina Rosas (Coordinadora), *Que las ‘Rondas’ no son buenas... La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?*, México, UNAM/FCPYS/SELA, 2003, pp. 363-394. Por desgracia, la razón de ser del TED a la que hace alusión Tórtora, es la causa de que sea entendido como un asunto poco o nada prioritario para las grandes potencias.

Así pues, el balance respecto a los tratados es abrumador: no promueven ni defienden las materias en las que AL (y el grupo BAMC) se interesa, como la agricultura, tampoco resuelve sus problemas y, por el contrario, profundizan muchas de las brechas que existen frente a sus pares desarrollados y empeoran muchas de las condiciones y retos que desde hace mucho, esas economías arrastran.

Por otro lado, es irrefutable que no se necesita un TLC para competir en un mercado tan importante como EEUU, se ha demostrado que competidores como Argentina y Brasil que carecen de un acuerdo de este tipo con la superpotencia, tienen una condición mucho más favorable y ventajosa frente a los estadounidenses que la que existe en la relación México-EEUU, socios en el TLCAN, hecho que preocupa a la superpotencia, por ello, es fundamental no perder de vista que

(...) Los acuerdos de integración regional son el mejor camino para desarrollar la cooperación entre economías no siempre simétricas. Pero no confundamos la integración económica, social, cultural y política –como la que realiza hoy Europa– con los tratados de libre comercio, anárquicos e inestables como el que realiza el TLCAN o (pretendía) hacerlo el ALCA.²²⁴

²²⁴ Dos Santos, “Globalización, crecimiento...”, *op. Cit.*, p.39.

A lo anterior se suman opiniones que subrayan que “a través de su primera década de operación, el TLCAN ha mostrado su cara real, guiado por las políticas económicas que condensa el llamado Consenso de Washington. Si bien el comercio trilateral se ha duplicado y México es el que más creció dentro de éste, tanto el modelo de estabilización económica con desinflación competitiva como el propio TLCAN han provocado graves desequilibrios macroeconómicos, sectoriales y regionales, que desembocaron en el incremento del dualismo económico de nuevo cuño, la incapacidad para crear empleo formal, y el aumento de la pobreza. El modelo económico orientado al exterior no sólo es desequilibrante, sino que ha introducido el riesgo permanente de caer en crisis financiera”, Víctor M. Soria, “La inserción de Brasil y México en sus esquemas regionales de integración en el contexto de la globalización y el ALCA”, en Vidal y Guillén, *Repensar la teoría...*, *op. Cit.*, p. 259.

Ver también: Edmar Salinas Callejas y Maria Elena Tavera Cortés, “La transición de la economía mexicana 1982-2004”, en Vidal y Guillén, *Repensar la teoría...*, *op. Cit.*, págs. 275-290.

CAPÍTULO 5.

Algunos de los países desarrollados que se han mostrado como los más ardientes defensores de la liberalización comercial han sido en cierto modo hipócritas en su postura. Han negociado la reducción de aranceles y la eliminación de subvenciones para productos en los que ellos tienen la ventaja comparativa, pero son más reticentes a abrir sus propios mercados y a eliminar sus propias subvenciones en otras áreas en las que los países en desarrollo tienen la ventaja. Como resultado, ahora tenemos un régimen de comercio internacional que, en muchos aspectos, deja en desventaja a los países en desarrollo.

Joseph E. Stiglitz y Andrew Charlton. Comercio justo para todos.

La agricultura es causa de conflicto en las negociaciones comerciales internacionales, así como en los debates domésticos sobre políticas de precios y subvenciones. Con frecuencia es la causa de demoras en las negociaciones multilaterales, como ha sido en las Rondas de Uruguay y Doha. Es una fuente de tensión política, especialmente en países en proceso de transformación y es un área desafiante para el diálogo político con los interesados en el desarrollo, particularmente en los países más pobres. Las reformas son usualmente sensibles desde el punto de vista político, tocan intereses arraigados y, por lo tanto, son con frecuencia difíciles de lograr.

**Banco Mundial. Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008
“Agricultura para el desarrollo”.**

5.- Futuro de la agricultura de América Latina ¿nuevos escudos neoproteccionistas o éxito en la liberalización del sector?

La agricultura mundial en general y la latinoamericana en particular, encara desafíos innegables y complejos en su solución y, además, se halla frente a un panorama poco alentador: a estas alturas y derivado de las tendencias observadas durante largo tiempo, es claro que el proteccionismo no se erradicará con facilidad. Podría decirse que se asemeja a un virus que, *conforme es atacado por ciertos antibióticos, desarrolla inmunidad y resistencia, adquiere nuevas formas y continúa atacando*, así que, antes bien, parece que *llegó para quedarse*.

Aún cuando sea redundante, es imprescindible subrayar que el renovado carácter de las barreras comerciales ó *neoproteccionismo*, ha adquirido el prefijo neo no

de intenciones diferentes a sus raíces, los objetivos son los mismos, lo que ha cambiado con el tiempo son las *estrategias y tácticas* para cumplir con las metas que, principalmente, se plantean las potencias como Estados Unidos, tendencia que habrá de abordarse a fondo en este capítulo.

Por principio, es menester recordar que ya se observó con anterioridad que, en cuanto las barreras comerciales cuantitativas ó *clásicas* comenzaron a negociarse y dismantelarse, las potencias idearon nuevas fórmulas para lograr los mismos fines pero en condiciones más óptimas, ventajosas y casi imbatibles. Así fue como la sociedad internacional pasó de utilizar *armas comerciales* medibles como las cuotas, los porcentajes, imposiciones fiscales, etcétera, al uso de *nuevos y más refinados instrumentos*: básica pero no exclusivamente, la discriminación de precios ó *dumping* y las subvenciones ó subsidios que, por sus ya citadas características, son altamente perjudiciales y se han arraigado en la política comercial de países como EEUU.

Amén de lo cual hay que añadir que, en épocas críticas –como el más reciente periodo de contracción económica iniciado precisamente en territorio estadounidense–, el antidumping, los derechos compensatorios y las medidas de salvaguarda son *armas* utilizadas con mayor frecuencia a fin de resguardar a los sectores domésticos de cualquier embate externo, especialmente de la competencia de aquellas actividades que pudieran significar presiones competitivas para las corporaciones de la superpotencia.²²⁵

Por ello, es posible anticipar que el éxito en la liberalización total del sector agrícola se antoja lejano, por no decir, imposible, debido a que deben ser contemplados los intereses en juego que cada una de las partes desea defender. El escenario en este sentido es, por decir lo menos, sumamente complejo. Para muestra una breve revisión

²²⁵ Ver Economic Commission for Latin America and the Caribbean *United States Trade Developments 2008-2009*, Washington, ECLAC/UNO, 2009, pp. 12-16.

Asimismo la OMC señala que aún cuando pudiera tomarse como una conclusión contundente, en términos generales, el número de procedimientos proteccionistas aumenta en los periodos de crisis de la economía mundial. Esto se ha observado especialmente en los periodos de crisis profunda: en 1980-1982 (que corresponden a la recesión y crisis de la deuda); 1991-1992 (cuando se produjo una contracción económica y la primera guerra de Iraq); 1997-1998 (cuando estalló la crisis financiera asiática) y 2001-2002 (con el pinchazo de la burbuja puntocom y atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001) y más recientemente con la crisis de 2008-2010 iniciada en EEUU.

Ver OMC, *Informe sobre el Comercio Mundial 2009. Compromisos de política comercial y medidas de contingencia*, Ginebra, OMC, 2009, pp. 146-149.

de las posturas en las negociaciones de la OMC, foro en el que las cosas se encuentran más o menos del siguiente modo:

Cuadro 21. Intereses agrícolas de algunos miembros de la OMC.

País ó región	Postura agrícola
G-20	Es el principal interlocutor en las negociaciones comerciales agrícolas desde 2003, sigue en su lucha contra los subsidios, las flexibilidades para la Caja Azul de EEUU, los subsidios al algodón, etc., pero es la cuestión del Mecanismo de Salvaguarda Especial (ó SSM que es un arancel que frenaría un crecimiento letal de la importación agrícola), el que divide al G-20 en miembros importadores y exportadores. Ahora sus socios son más individualistas. Brasil es flexible con Washington y Bruselas, pero Argentina, India y China se mantienen firmes. Ahora hay fracciones con propuestas propias, como la introducida por Buenos Aires, Pekín y Nueva Delhi sobre el tema de la interpretación y las enmiendas al Acuerdo sobre Agricultura.
G-33 ²²⁶	Representa el 70% de la población rural mundial, 31% de las exportaciones agrícolas y 15% de las importaciones agrícolas mundiales. Propuso dos medios para proteger a sus campesinos de las exportaciones subsidiadas por Washington y Bruselas: la lista de Productos Especiales (SP) y el Mecanismo de Salvaguardia Especial (SMM). Durante 2009, el G-33 apoyó el SSM, pero en 2010 emitió 7 papeles técnicos algo ambiguos. El SSM es rechazado por grandes exportadores (Australia, Canadá y EEUU) y es una herramienta ya de por sí muy compleja, que sería inmanejable con los requisitos que piden sus opositores.

²²⁶ Formado por Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benín, Bolivia, Botswana, China, Congo, Corea, Costa de Marfil, Cuba, Dominica, El Salvador, Filipinas, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenia, Mauricio, Madagascar, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Paquistán, Panamá, Perú, República Dominicana, San Kitts y Nevis, San Vicente y Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia y Zimbabwe.

<p>Brasil</p>	<p>Participa en el Grupo de Cairns, en las conversaciones del G-5 y en el G-20. En el G-5 –que incluye además a EEUU, la UE, Australia e India–, funge como representante del G-20, y mantiene una postura radical, al exigir la eliminación total de los subsidios agrícolas de los países desarrollados –incluyendo los de la llamada “Caja azul”– y mantener y acrecentar el Trato Especial y Diferenciado (TED) para los PED, como una forma de obtener concesiones con respecto a sus propios programas de subsidios, desarrollo rural, seguridad alimentaria y otros.</p> <p>Gracias a su intermediación, en la Reunión Ministerial de Cancún se logró la combinación de los objetivos agrícolas del G-20 y el Grupo de Cairns en un solo paquete pero, hasta ahora, sólo se han asegurado concesiones en liberalización de ciertos aranceles y en la reducción de subsidios más que en los otros temas. Por lo tanto, las perspectivas de la Ronda de Doha dependen también de lo que suceda con esta alianza, y de que tanto el Grupo Cairns y sobre todo el G-20, obtengan suficientes concesiones.</p> <p>Adicionalmente, no debe olvidarse que Brasil es exportador tanto de productos subsidiados por Washington como por Bruselas, por lo cual una reducción del 20% en los subsidios de exportación de estadounidenses y de la Europa comunitaria, significaría la apertura de un mayor espacio para que varias exportaciones brasileñas, como carnes, lácteos, azúcar y jugo de naranja pudieran competir dentro de esos importantes mercados.</p>
<p>Canadá</p>	<p>Participa en el Grupo de Cairns, y en el G-5 sus intereses son defendidos por Australia. Su postura difiere de la brasileña en el seno de Cairns – grupo que está interesado sólo en la liberalización de los aranceles agrícolas y en la eliminación o reducción sustancial de los subsidios, sin exigir su supresión total–, lo que se ha manifestado en las pláticas del G-5. Esto ha implicado un cierto distanciamiento entre los dos actores americanos que, en su época más crítica –durante las fracasadas negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas–, llegó al punto en que los voceros del gobierno brasileño criticaron severamente la actitud de Canadá, por considerar que ese país era responsable, junto con EEUU,</p>

	de intentar mantener el proteccionismo agrícola.
India, Pakistán y ANSEA ²²⁷	Proponen que las economías desarrolladas eliminen todos sus subsidios, pero al ser ellos mismos los países en desarrollo y grandes exportadores agrícolas con importantes subsidios internos, desean poder mantener los propios con fines específicos, como la comercialización. India y Pakistán además han hecho pronunciamientos en el sentido de que condicionarían la apertura comercial, al mantenimiento de medidas de Trato Especial y Diferenciado (TED) hacia los PED.
PED y PMD ó G-90	<p>No todas las economías en desarrollo coinciden con las posturas de algunos de sus pares que, en materia agrícola, son más fuertes. Aquellos que no aplican subsidios consideran que sería mejor que se les permitiera mantener o ajustar sus aranceles para proteger a sus agricultores, mientras otros aseveran que los subsidios de los países en desarrollo también interfieren con otros socios del mismo calibre que no consiguen exportar hacia los que los aplican, por lo cual todos los subsidios deberían eliminarse.</p> <p>También algunas naciones importadoras netas de alimentos se consideran perjudicadas por los subsidios, porque las importaciones a bajos precios inundan sus mercados y les impiden desarrollar su agricultura, pero, a la vez, solicitan ayuda para ajustarse a la posible eliminación de los apoyos, pues se prevé que los precios mundiales seguramente aumentarán, si dicha supresión se alcanza.</p> <p>Por otro lado, las economías más pequeñas tienen pocas barreras agrícolas ya y se preocupan mucho más por la seguridad alimentaria, porque temen no tener nada que negociar, situación que se agrava por su urgencia por mantener o aumentar sus provisiones al respecto.</p>
Los 4 del algodón	Para muchos Estados africanos el sector agrícola es esencial para su desarrollo, pues en promedio, genera el 40% de su PNB, el 40% de sus exportaciones y entre el 70 y 80% de todo el empleo, según cada caso.

²²⁷ Que incluye a Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Singapur y Tailandia.

	<p>Además, algunas de estas naciones tienen una preocupación especial: el tema del algodón. Entre ellos, cuatro de los menos avanzados del planeta: Benín, Malí, Burkina Faso y Chad apoyados por diversas ONGS decidieron, desde la Reunión Ministerial en Cancún, denunciar un hecho criticable: el soporte de las potencias del “Norte”, encabezadas por EEUU, a sus productores deprime los precios en el mercado mundial, lo que ha tenido nefastas consecuencias, pues ha privado a decenas de millones de agricultores en Asia y África, de una fuente de recursos inestimable, haciendo de esto un tema de la agenda cuya solución se antoja difícil y sin la cual, será también bastante complicado que los gobiernos involucrados acepten que la actual Ronda llegue a buen puerto.</p> <p>El acuerdo marco en la OMC del 2004 y la Declaración Ministerial de Hong Kong del 2005, ordenaron a la OMC que tratase de inmediato el tema y que los subsidios a la exportación de algodón debían desaparecer para el año 2006. No pasó nada. El <i>lobby algodónero</i> estadounidense es poderoso y aunque este país firmó ambos documentos, sostiene que no hará nada mientras no haya <i>avances</i> en las negociaciones agrícolas de Doha. Desde luego que los <i>4 del algodón</i> no han recibido compensación o ayuda alguna por parte de Washington.</p>
<p>Países ACP</p>	<p>A muchos de los países del grupo Asia, Caribe y Pacífico no les preocupa demasiado la liberalización del comercio agrícola, principalmente porque tienen acceso privilegiado al mercado europeo. No obstante, es importante que se mantengan al tanto de los avances y concesiones, debido a que, en caso de que europeos y estadounidenses cedieran a ciertas peticiones de naciones competitivas, ello significaría una reducción de los mercados para este grupo considerando que existiría un número mayor de participantes y una competencia más feroz.</p>
<p>EEUU y la UE</p>	<p>Inicialmente después de creada la OMC, las posturas de estas potencias eran diametralmente opuestas, pero con el paso del tiempo se han acercado, principalmente, para defender sus intereses comunes del resto de los países. Como regla, han adoptado posiciones ambiguas y tibias y</p>

	<p>se culpan mutuamente del poco avance de las negociaciones. Entre las propuestas más <i>atractivas</i> que ha hecho esta dupla, se encuentra la que pone en la mesa la oferta de eliminar subsidios y créditos a la exportación sólo en algunos sectores, sin aclarar las cantidades ni los porcentajes y se añade una <i>posible</i> reducción en todos los demás.</p> <p>Desde luego que no han dudado ni un minuto en impulsar además su <i>agenda complementaria</i>, los <i>temas de Singapur</i>. Como uno de tantos ejemplos, cabe recordar que en Cancún las negociaciones se suspendieron cuando ambos buscaron privilegiar la discusión de las compras gubernamentales, las políticas de competencia, y la facilitación de negocios e inversiones, agenda que era juzgada como prioritaria para estos actores, lo que refleja el grado de intención de debatir sobre el sector agrícola que, desgraciadamente, ni siquiera no llegó a perfilarse y menos a examinarse.</p> <p>Finalmente, en cuanto a la llamada <i>Ayuda interna</i>, las protestas no se han hecho esperar, ya que ambas potencias han hecho propuestas de que su disminución se calcule sobre los montos autorizados por la Ronda Uruguay y no sobre los que se aplican en la actualidad, lo que hace que los primeros sean sustancialmente mayores. De esta forma, se calcula que si se rebajara en 75% el porcentaje de la ayuda autorizada, la reducción efectiva sería del 16% para la UE y del 28% para EEUU, mientras que los países desearían que la ecuación fuera más favorable.</p>
Argentina	<p>Esta economías, igual que Brasil, tiene una gran vocación exportadora, de ahí que haya creado una mancuerna con su vecino en este renglón.</p> <p>Su principal preocupación es el acceso a mercados, pues se calcula que sus beneficios se triplicarían con una liberalización completa del comercio agrícola dentro de la OMC, pero un 93% de esos beneficios provendría de un mejor acceso a otros mercados y sólo 7% del desmantelamiento de los subsidios.</p>
México	<p>Se considera que por su bajo activismo y escasas propuestas, no está muy interesado en concretar una mayor penetración en terceros</p>

	<p>mercados. Al parecer, la estrecha relación que mantiene con EEUU, lo orilla a no explorar nuevas posibilidades y concentrarse en defender los mercados ya consolidados y sólo mantener ciertas posturas para negociar en la Ronda de Doha, pero nada más.</p> <p>Por otro lado, todo indica que esto se debe a que en esta actividad ya no es competitivo internacionalmente. En este sentido, la FAO señala que la agricultura mexicana presenta bajos niveles de producción y productividad, debido, entre otros factores causales, a los importantes rezagos acumulados en infraestructura, tecnología e inversiones en este sector y a que cerca del 28% de la superficie cultivada del país, es decir, 7,8 millones de hectáreas, presenta rentabilidad negativa, lo que se ha traducido en que en los últimos dos lustros la producción total del campo sólo ha contribuido en promedio entre un 6% y 7% del PIB.</p>
--	--

Fuente: elaboración propia.²²⁸

Este intrincado escenario deja pocos márgenes de acción. Son demasiadas las pretensiones que hay que cumplir, son muchos los intereses en juego y si en verdad los PED y PMD llegaron a un punto de hartazgo de dejar pasar las Rondas comerciales sin obtener ventajas suficientemente atractivas, es previsible un futuro oscuro en este renglón, pues difícilmente alguna de las partes cederá o permitirá que las negociaciones prosigan sin que sean contemplados sus objetivos y necesidades.

Desafortunadamente esto ya ha ocurrido en el pasado y, por desgracia, los países desarrollados están familiarizados con este tipo de escenarios a los que califican como la *tiranía de las mayorías*, ante lo cual, se han visto *obligados* a evaluar las alternativas que tienen a la mano, a plantear nuevos caminos y tácticas negociadoras para encauzar sus políticas y cumplir con sus metas estratégicas, lo cual ha sido el

²²⁸ Al respecto se recomienda revisar, entre otras lecturas: Michael Brüntrup, *African Developments: The Comprehensive Africa Agriculture Development Programme (CAADP) is an Opportunity for African Agriculture*, Bonn, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Briefing Paper 4/2011, 2011, 4pp; Carlos H. Durand Alcántara, "La cuestión agraria. Análisis de coyuntura (El caso mexicano)", en *Revista Agroalimentaria*, Vol. 09, No. 16, Mérida, Venezuela, Universidad de los Andes, 2003, pp. 55-63; Christophe Gouel y Maria Priscila Ramos, "L'ouverture agricole américaine et européenne: un enjeu pour le Sud?", en *La lettre du CEPII*, No. 277, CEPII, París, 2008, 4 pp.; y Rita Giacalone, "Las negociaciones comerciales agrícolas a comienzos del siglo XXI. Situación y expectativas", en *Revista Agroalimentaria*, Vol. 11, No. 20, Mérida, Venezuela, Universidad de los Andes, 2005, pp. 57-68.

punto de partida de un conjunto de resultados funestos principalmente para las naciones menos avanzadas, dado que el camino que en tiempos recientes ha sido su preferido, es la negociación en *petit comité*, es decir, con menos socios a fin de lograr imponer sus condiciones y obtener mayores concesiones que las que pudieran lograr frente a los 152 miembros de la OMC, de ahí que prefieran tratar sus intereses a nivel bilateral, trilateral, subregional o incluso regional, y aún cuando no todas sus iniciativas son recibidas con entusiasmo o llegan a concluirse exitosamente, por lo menos en algunas se registran avances que, en ocasiones, son bastante superiores a sus expectativas originales.

5.1.- El declive del multilateralismo y el auge del regionalismo-bilateralismo: ¿pérdidas o ganancias para América Latina?

En distintos momentos el multilateralismo comercial del GATT-OMC ha enfrentado profundas crisis, las cuales han orillado a sus miembros, especialmente aquellos con numerosos objetivos e importantes herramientas de poder, a mirar hacia *nuevos caminos* que los lleven a cumplir sus metas.

Desde la pasada década de los setenta, las Rondas efectuadas bajo la autoridad del GATT de 1947 fueron haciéndose cada vez más complejas y gradualmente fueron empleando más tiempo para llegar a soluciones que no respondían a las demandas de los miembros de la organización, especialmente de los PED y PMD. El ejemplo más desafortunado de esa tendencia fue la Ronda Uruguay (1986-1994), la más tardada de todas, la más compleja y la que finalmente tampoco pudo resolver los muchos pendientes que arrastraba el comercio internacional y que tuvo como consecuencia su absorción por una organización con mayores atribuciones, la OMC.

Además, conforme fue transcurriendo el tiempo, las potencias llegaron a la conclusión que sería muy complejo que las negociaciones se concretaran en los términos originalmente planteados. Por ello, la Ronda Uruguay significó la innegable muestra de que el multilateralismo se hallaba en crisis y había que buscar alternativas no totalmente exploradas hasta entonces: el regionalismo en todas sus acepciones.

Encabezados por EEUU, las potencias comerciales (Unión Europea y Japón básicamente) coaccionaron a los países en desarrollo, a sentarse para negociar la agenda que parecía que nunca se concretaría en el GATT. Bajo dicha presión –y con la idea de que, en caso de rechazar las ofertas de los países industrializados otros PED y PMD podrían aprovecharlas y ello los excluiría de los principales mercados–, un gran número de naciones accedieron a hacer a un lado al multilateralismo y sustituirlo por el bilateralismo y la integración regional.

América Latina no fue la excepción y, al parecer, contagiados por la ola de *trataditis* que atravesaba el mundo, no sólo se enfocaron en negociaciones con grandes potencias, también lo hicieron con sus pares sin detenerse tanto en las diferencias –de desarrollo, industriales y económicas en general– que aún entre ellos, persistían. Este *auge negociador* se mira con claridad en el siguiente cuadro, que muestra que en esos años, se discutían ó entraron en vigor los siguientes modelos en esta zona:

Cuadro 22. Procesos de integración regional en ALC, 1986-1995.

Año	Proceso
1989	Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.
1990	Reactivación del Mercado Común Centroamericano.
1990	Empresa para la Iniciativa de las Américas (impulsada por EEUU), que se convertiría en la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).
1990	Iniciativa de la Cuenca del Caribe (incluye a EEUU). En este año el programa se vuelve permanente a través del Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe.
1991	Reactivación del Pacto Andino.
1991	Acta Andina de Preferencias Comerciales (incluye a EEUU).
1991	Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).
1991	Acuerdo de Libre Comercio entre El Salvador y Guatemala.
1991	Acuerdo de Libre Comercio entre México y Chile.

1992	Acuerdo de Libre Comercio entre México y Centroamérica.
1992	Acuerdo de Integración Económica entre Chile y Argentina.
1992	Acuerdo de Libre Comercio entre Venezuela y CARICOM.
1992	Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y Ecuador.
1993	Acuerdo de Integración Económica entre Chile y Bolivia.
1993	Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Colombia.
1993	Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Venezuela.
1994	Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y CARICOM.
1994	Acuerdo de Libre Comercio entre México y Bolivia.
1994	Acuerdo de Libre Comercio entre México y Costa Rica.
1994	Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela).
1994	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
1995	Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Ecuador.

Fuente: elaboración propia con información de la Organización de Estados Americanos.

Sin embargo, a la luz del tiempo se ha confirmado que el regionalismo y bilateralismo no han arrojado los resultados originalmente proyectados, realidad especialmente visible cuando se hace referencia a los vínculos entre grandes potencias y países en desarrollo donde la disparidad inclina la balanza a favor de los primeros, lo que ha causado que la aversión y críticas sociales y económicas hacia esta táctica de política comercial esté en constante aumento entre las sociedades de los segundos, ello con la finalidad de evitar que ésta permanezca ó siga adquiriendo mayor fuerza en la región.

Esto ocurre no sólo entre los países del grupo BAMC, sino en todos aquellos que han firmado algún acuerdo con las grandes potencias, especialmente cuando se habla de los estadounidenses. Para muestra basta comentar que en 2010 se cumplieron 7 años de haberse aprobado el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana con EEUU y 3 de haber entrado en vigor (2 para Costa Rica), y en ésta última –nación que se suponía, estaría bastante bien preparada para aprovechar las *bondades* del CAFTA-RD– la impresión de los críticos de la estrategia económica, es que el país se encuentra a la deriva, dado que el desempleo ha

aumentado, la pobreza no se ha atenuado, las empresas están recortando su producción, los salarios no son lo que se proyectaba y como respuesta al déficit público nacional –que se supone se remediaría con la privatización de empresas estatales– se proponen aumentos a los impuestos que inciden directamente sobre los ingresos de las familias más vulnerables.²²⁹

Y ocurre lo mismo con otros tantos gobiernos latinoamericanos y caribeños, donde prevalece la certidumbre de que, a tres décadas de haber comenzado el experimento neoliberal y del auge de diversos TLCs entre la región y potencias como Estados Unidos y la Unión Europea, se ha perdido el rumbo económico, las promesas del libre comercio han quedado únicamente en el papel, se han vulnerado los intereses nacionales respecto a los intercambios y los *milagros* que producirían tales instrumentos ahora son expuestos como falacias que nunca se materializarán,²³⁰ aún cuando exista la idea errónea entre algunos analistas de que, cualquier negociación con EEUU es conveniente y *deseable* y que al final las asimetrías, problemas estructurales y desventajas, son superados por los beneficios, aún cuando éstos parezcan ficticios.²³¹

Antes de continuar y dicho lo anterior, es ineludible indicar que el regionalismo económico contempla varias etapas de progresiva profundización, vinculación y perfección de la misma. Así, como parte de ese proceso son incluidos los siguientes niveles:

A). Tráfico fronterizo. La vinculación entre las partes se limita a las ventajas recíprocas que pueden concederse para fomentar el intercambio comercial entre ellas. Se trata de facilitar el movimiento fronterizo de mercancías.²³²

²²⁹ Ver Mateo Arroyo Cortés, “América Central y EEUU a tres años de TLC”, en *ALAI. América Latina en movimiento*, 08/10/2010, consultado en <http://alainet.org/active/41466&lang=es>, 06/IV/2011, 05:43 pm.

²³⁰ Sobre este asunto se recomienda revisar: Alberto Acosta, “Ecuador: ¿nuevas amenazas para la Constitución de Montecristi? Un TLC con la Unión Europea”, en *ALA., América Latina en Movimiento*, 23/II/2011, consultado en <http://alainet.org/active/44585&lang=es>, 06/IV/2011, 05:46 pm; RECALCA, “Colombia. ¿Por qué insisten en el TLC?”, en *ALAI. América Latina en Movimiento*, 16/II/2011, consultado en <http://alainet.org/active/44431&lang=es>, 06/IV/2011, 05:47 pm.

²³¹ Ver por ejemplo: Anabel González, *El proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos: la experiencia del TLC entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana*, Buenos Aires, BID/INTAL, 2006, Documento de divulgación No. 42, 101 pp.; Eduardo Lizano y Anabel González, *El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos*, Buenos Aires, BID/INTAL, 2003, Documento de divulgación No. 9, 41 pp.

²³² Jorge Witker y Laura Hernández, *Régimen jurídico del comercio exterior de México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/IIJ, 2002, p. 35.

B). Preferencias aduaneras. Estrechamente ligado con el punto previo, algunos autores como Tamames comienzan a revisar los diferentes grados de integración, partiendo de este punto. Al respecto este autor considera que “el sistema de preferencias aduaneras es una forma de *integración* muy peculiar, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la nación más favorecida”.²³³

No obstante, es necesario puntualizar que no existe consenso para reconocer a las anteriores fases como una forma de facilitar el comercio. Al respecto, en general se considera que es hasta lo que se tipifica como la *etapa C* ó Zona de libre comercio, cuando esta situación se hace efectiva. Por ello se asume que es a través de un acuerdo ó tratado de libre comercio, cuando comienza el efectivo desmantelamiento de obstáculos comerciales entre los países que hacen parte de un tratado que ampara lo que para muchos es también una *forma de integración*, con la salvedad de que las barreras arancelarias, son mantenidas frente a terceros, así

(...) por (un) acuerdo (de este tipo) se eliminan los derechos aduaneros, todas las reglamentaciones comerciales restrictivas como pueden ser cupos o cuotas, licencias, permisos previos, etcétera, respecto al intercambio de los productos originarios de los países integrantes de la zona de libre comercio.²³⁴

(Así es como queda conformada la) zona de libre comercio, (conceptualizada como) un (...) área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatina suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo

²³³ Al respecto, Tamames señala entre las áreas preferenciales que pueden ser citadas para ejemplificar este punto, se encuentran, entre otras: el área preferencial de la Commonwealth Británica; los territorios de la Unión Francesa; el Benelux y sus posesiones; las preferencias otorgadas por EEUU a Filipinas y a otros territorios dependientes de dicha potencia; las preferencias latinoamericanas que pueden ser rastreadas desde iniciativas bilaterales, hasta iniciativas subregionales y finalmente el sistema entre Siria-Líbano y Palestina y Transjordania. Ver Ramón Tamames y Begoña G. Huerta, *Estructura Económica Internacional*, 19ª edición, Madrid, Alianza Editorial, 1999, pp. 209-211.

²³⁴ Witker, *Régimen...*, op. Cit., p. 35.

cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio.²³⁵

D). Unión aduanera. Constituye la refundición o unificación de los territorios aduaneros fronterizos de dos o más Estados, a los efectos de la legislación aduanera.

El establecimiento de un solo territorio aduanero apareja la uniformidad de esa legislación desde el ángulo arancelario y administrativo que tiende a eliminar los aranceles y muchas de las engorrosas tramitaciones administrativas-aduaneras entre los Estados partes de la unión, ventajas que no son extensibles al resto de los países. Se incorpora la existencia de un arancel común externo.²³⁶

Por lo anterior, se considera que

Las uniones aduaneras son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. (...) supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión. Este primer aspecto es lo que en el lenguaje económico coloquial se conoce como “desarme arancelario y comercial”. Pero la unión aduanera, significa además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. Éste último elemento – que también se denomina Tarifa Exterior Común o, simplemente TEC– es lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio, donde frente al exterior subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros.²³⁷

E). Mercado Común. En adición a las características de la zona de libre comercio (...), en un mercado común, además de circular libremente las mercancías, deben hacerlo también los trabajadores, los capitales y los servicios.²³⁸

²³⁵ Tamames, *Estructura...*, op. Cit., p. 211.

²³⁶ Witker, *Régimen...*, op. Cit., p. 36.

²³⁷ Tamames, *Estructura...*, op. Cit., p.212.

²³⁸ José Antonio Nieto Solís, *Introducción a la economía de la Comunidad Europea*, España, Siglo XXI, 1991, p. 11, citado en Witker, *Régimen...*, op. Cit., p. 36.

F). Unión económica. Es la última forma de integración. Representa una integración total. Incluye las características de la unión aduanera, e incorpora la unificación de las políticas económicas, fiscales y monetarias fundamentalmente, pudiendo incluir políticas sociales, siempre y cuando las naciones participantes acuerden cada uno de esos elementos. Incorpora (...) la creación de órganos supranacionales encargados de dirimir las controversias que se susciten entre los países miembros de dicho proceso (...) Este acuerdo es el más amplio, ya que abarca no solamente aspectos arancelarios del intercambio de productos y sus reglamentaciones restrictivas, sino que incluye el movimiento de capitales, trabajo, tecnología etcétera. Suele englobar aspectos sociales, culturales e inclusive políticos. Implica establecer acuerdos para uniformar y/o compatibilizar las variables macroeconómicas.²³⁹

Finalmente cabría señalar, que algunos autores van más lejos de ésta última etapa asumiendo que, como consecuencia lógica de la construcción de la unión económica por fuerza se desprende la integración total, misma que posee características derivadas justamente de una necesidad de ésta última fase y de este modo, llegar a construir un modelo más profundo y ambicioso. Así, lo que se denomina como *la integración total* haría referencia a

(...) la formación de una unidad supranacional puesto que ya no basta con armonizar las políticas sino que es necesaria la unificación y ello no sería factible ante la ausencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones serían obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de este diseño. Asimismo, la integración se hace extensiva a ámbitos como el militar y la política exterior.²⁴⁰

²³⁹ Witker, *Régimen...*, op. Cit., pp. 36-37.

²⁴⁰ María Cristina Rosas, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, UNAM/FCPYS, 2001, p. 37.

Sobre todas las etapas del proceso de integración, sus beneficios, impactos, críticas y caminos alternos, se recomienda revisar, entre otros: G. K. Helleiner, *Comercio internacional y desarrollo económico*, Madrid, Alianza Editorial, 1972, especialmente el capítulo 10; Raúl Prebisch, *Nueva política comercial para el desarrollo*, México, FCE, 1964, 148 pp.; y Edgar J. Dosman (editor), *Raúl Prebisch. El poder, los principios y la ética del desarrollo*, Argentina, BID-INTAL, 2006, especialmente el capítulo 7.

Todo lo dicho anteriormente deja entrever que, al menos teóricamente, el regionalismo –para muchos, un camino hacia la integración– apuntaría a buscar el desvanecimiento de las medidas de discriminación económica-comercial entre los países, ya que, según Tugores Ques, (ésta se conceptualiza como) el “proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando ante todos los países, para ir hacia *una economía mundial integrada*”.²⁴¹

Empero, la realidad también permite observar de modo contundente que, al existir distintos *grados de integración*, necesariamente hay compromisos, alcances, intereses y objetivos particulares –y no necesariamente comunes– además de los que pudieran compartir las partes contratantes, empero son más bien las diferencias las que exponen la existencia de modelos o fases bien diferenciadas ya explicadas.²⁴²

En ese sentido, el grado de profundidad de cada regionalismo responde a las aspiraciones de sus integrantes, como ya se anotó, por ejemplo México buscaba que el TLCAN fuera una plataforma sobre la cual pudiera cimentar nuevas y mejores estructuras para su crecimiento y desarrollo. Empero, los deseos de Washington eran otros menos ambiciosos que la consolidación de un proceso acabado de integración, de ahí la inexistencia de recursos destinados a nivelar las abismales disparidades entre ambos socios.

Además de lo anterior, habría que negociar el libre flujo de personas, tema aún más espinoso y complejo que las obligaciones que deben cumplirse en la etapa del libre comercio. Así pues, el TLCAN es una muestra de las diferentes percepciones que pueden tener los miembros y que, en cierta medida, son los intereses de los más poderosos los que se imponen, porque si bien los mexicanos desearían un regionalismo más profundo, esta no es la prioridad de sus vecinos del Norte.

²⁴¹ Juan Tugores Ques, *Economía internacional e integración económica*, Madrid, McGraw Hill, 1994, p. 52, citado en Witker, *Régimen...*, *op. Cit.*, p. 34.

²⁴² Debe señalarse que la diferencia de intereses y fines permite la existencia de otras instancias que gradualmente pueden propiciar el nacimiento de iniciativas más profundas de integración o que, en su caso, de existir, sirven como instrumento de apoyo para los procesos de integración. En el primer punto, pueden mencionarse a los distintos bancos para el desarrollo, inversiones y crecimiento que existen en África. Por lo que respecta al segundo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sirve como entidad de apoyo a las iniciativas económicas del continente americano, en tanto que por ejemplo el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC) sirve solamente para dicha región americana.

Lo anterior incluye desde luego, a las empresas de los actores más poderosos involucrados en un Tratado, entidades que también han buscado mejorar su acceso a los mercados de naciones más débiles sin ofrecer reciprocidad. Esto aprovechando la estrategia de *divide et impera* de los gobiernos poderosos, pues independientemente del número de Estados incluidos en un Acuerdo comercial, los ha orillado a negociar no el bloque, sino de modo individual, el CAFTA es el ejemplo de ello.

La explicación de esta tendencia es que, indudablemente sobresale esta modalidad²⁴³ por varias razones lógicas para las partes más fuertes y mejor preparadas en materia comercial, entre otras, las siguientes:

- ✓ Los TLCs tienen un alcance amplio en cuanto a las cláusulas para los negocios;
- ✓ Satisfacen el nivel de protección indispensable y suficiente para las empresas;
- ✓ Otorgan amplias garantías de trato nacional a las inversiones;
- ✓ Son ambiciosos en torno a temas *sensibles* y especialmente atractivos para los países desarrollados, como los derechos de propiedad intelectual;
- ✓ Las regulaciones y recaudación fiscal para las empresas potencialmente beneficiadas son mínimas;
- ✓ Establecen reglas definidas en tiempo y forma respecto al desarme arancelario;
- ✓ Comienzan a abrir gradualmente sectores antes reservados para los inversionistas nacionales;
- ✓ Establecen normas nuevas y contundentes en temas de nuevo cuño, como la protección al medio ambiente y la legislación laboral;
- ✓ Definen un mecanismo para la solución de diferencias comerciales entre los miembros.
- ✓ Recientemente se está observando una tendencia cada vez más clara y preocupante que apunta a que, los Estados más fuertes presionan a sus contrapartes más débiles a aceptar acuerdos sumamente ambiciosos y amplios que incluyen aquellas materias que no han podido ser negociadas o aceptadas

²⁴³ Actualmente se dice que existen más de 230 acuerdos regionales de comercio que cubren alrededor del 40% del comercio mundial, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe sobre Desarrollo Humano 2005. La cooperación internacional ante una encrucijada: ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual*, PNUD-Mundi Prensa, España, 2005, p. 150.

en el seno de la Organización Mundial de Comercio, de ahí que se les conozca como tratados “OMC plus”.

Las anteriores sólo son algunas de las características actuales del regionalismo-bilateralismo. Ahora bien, hay que decir que varias de estas disposiciones no sólo son atractivas y positivas pues, al menos jurídicamente, todos los participantes pueden aprovechar el alcance de estas cláusulas de los tratados. Sin embargo, en el mundo real, estas herramientas no plantean la inclusión de una regla u obligación que contemple por ejemplo, la desigualdad real que existe entre las economías involucradas y la incapacidad que tienen las más débiles de explotar lo estipulado en los TLCs, ó que al menos haga alusión a este hecho, pues quienes pueden aprovecharlos de mejor manera, son los actores mejor preparados para ello.

Por todo ello, es explicable que exista una especial propensión hacia esta táctica por parte de las naciones industrializadas, ya que, cuando los involucrados no poseen las mismas capacidades, de entrada se toman como punto de partida escenarios diferenciados que permitirán al participante más ó mejor preparado, aprovechar de un mejor modo el tratado, sobre todo si esa parte más poderosa, tiene definida una política comercial externa con objetivos y estrategias bien pensados y planeados que además son apuntalados por los recursos económicos de las empresas transnacionales y del mismo sector público.²⁴⁴

Ante esa realidad, el reto para la región latinoamericana entera es repensar la estrategia basada en la firma de TLCs. Si al terminar el balance los gobiernos creen que ese es el camino que debe prevalecer, es imperioso entonces al menos cambiar el enfoque y abandonar la idea de que su concreción constituye la *gran meta*. Washington ha demostrado con creces que no es así, los tratados no sirven de nada si no se consideran sólo como un mero vehículo para la consecución de un fin mayor. Para los estadounidenses es claro que sirven como el método más práctico para allanar el camino a sus corporaciones transnacionales y para usar sus disposiciones a modo de escudo para defender los sectores económicos nacionales en épocas de adversidad.

²⁴⁴ Ver por ejemplo: RECALCA, “Colombia ¿Por qué insisten en el TLC?”, *op. Cit.*

Así pues ¿cuál es el diagnóstico que al respecto tienen los países latinoamericanos que han optado por este camino?

No hay certeza de que ese cuestionamiento haya sido razonado meticulosamente. Por esa razón se obró con ceguera y torpeza. Se obvió la terrible realidad de no contar con sectores consolidados y empresas competitivas, de adolecer de la infraestructura adecuada en el amplio sentido y de carecer de las instituciones, recursos y experiencia fundamentales para encarar con eficacia los desafíos y obligaciones que los TLCs implican y a la vez, ser capaces de defender los intereses nacionales de cara a las presiones externas.

El ejemplo desafortunadamente es México que ha sido incapaz de *exprimir al máximo* al TLCUEM o al TLC con Japón, por no hablar de cada uno de los Acuerdos. Por el contrario, el déficit con esos países ha ido creciendo pese a la existencia del tratado. Así entonces, se demuestra la tesis de que, el bilateralismo o regionalismo impulsados a través de TLCs, por sí mismos, no rinden los frutos esperados, ya que las condiciones previas de cada actor, tienen que ser objetivamente analizadas y enjuiciadas a fin de determinar las posibles ganancias que traería consigo un acuerdo de esta naturaleza, los impactos sobre sectores, especialmente los sensibles, y qué renglones productivos deben ser reforzados a fin de evitar que la apertura los lleve a su desaparición, como ha ocurrido en nuestro país, para muestra las cifras siguientes.

Cuadro 23: Saldo comercial entre México y sus principales socios comerciales: 1993-2009 (en millones US\$).

Socio	1993	1998	2003	2009	% del comercio total en 1993	% del comercio total en 2009
EEUU	-2.444	7.992	38.933	72.445	75.2	64.07
ALADI	-475	-1.352	-3.610	1.991	3.30	3.9
Centroamérica	383	1.189	712	1.218	0.52	1.03
UE	-5.083	-7.857	-12.232	-15.852	9.1	8.3

AELC	-379	-516	-808	-893	0.58	0.39
Japón	-3.242	-3.986	-6.423	-9.783	3.93	2.80
China	-342	-1.424	-8.228	-30.314	0.36	7.48
Israel	58	-114	-252	-330	0.12	0.10
Resto del mundo²⁴⁵	-565	-1.583	-5.047	-9.221	2.20	4.25

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía de México.

Ahora bien, debe subrayarse que la propensión hacia las negociaciones sólo a nivel de TLCs, se debe a que contemplan todas las cláusulas que los socios más fuertes desean ver liberalizadas, y a la vez, presentan la ventaja –para ellos mismos–, de no exigir la inclusión de los temas de desarrollo –como el Trato Especial y Diferenciado o la relación Comercio-Desarrollo– que en estos momentos se están intentando abrir paso en la Ronda de Doha de la OMC, que precisamente busca que una visión más humana y cooperativa prime entre sus miembros y beneficie a los menos avanzados en la búsqueda del progreso social a través del comercio justo y libre. Así, el bilateralismo-regionalismo ha orillado a todos los involucrados a dejar a un lado a esta agenda, lo que conlleva consecuencias previsibles y especialmente negativas para los PED.

Y no hay que olvidar que, en tanto no se establezcan como metas claramente consensadas, la firma de TLCs no constituyen un entramado jurídico que obligue a los participantes a profundizar el regionalismo y avanzar aún más con el ánimo de conformar un proceso de integración perfecto, es decir, con un Tratado se tienen cubiertos los *temas de interés ¿común?* y se evita, por ejemplo, la unión aduanera que, en principio, es percibida como una política de corte supranacional que comienza a acotar la soberanía de los Estados en cuanto a su capacidad de decidir frente a terceros.

El balance hecho en el anterior capítulo y éste prueban fehacientemente que el bilateralismo y regionalismo creados por TLCs, de ningún modo son la panacea que

²⁴⁵ Incluye a todos los países excepto: Canadá, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur y Panamá.

resuelva las condiciones de crecimiento, desarrollo, infraestructura y, en general, de atraso de las naciones en desarrollo. Son pues, soluciones para las cuestiones más apremiantes de las potencias ante la parálisis del multilateralismo, con la ventaja de que con ellos, pueden obtener mayores ventajas que las que pudieran lograr ante un mayor número de Estados. Ante esta terrible realidad, puede concluirse que

(Los TLCS) están concebidos para profundizar las asimetrías en el intercambio de mercancías, establecer condiciones para proteger inversiones depredadoras, apropiarse de recursos estratégicos, y someter a los Estados a tribunales internacionales que USA y la Unión Europea controlan. Por último, la Unión Europea con sus Acuerdos de Asociación (ADA) ha introducido un nuevo elemento que no estaba presente en los TLC ni en los Acuerdos de Libre Comercio: el condicionamiento con criterios políticos de las relaciones de cooperación y de las relaciones comerciales.²⁴⁶

El caso del BAMC representa dicha situación de modo contundente, ya que al examinar la evolución del comercio de éste con EEUU, el panorama es el siguiente:

Cuadro 24. Balanza comercial EEUU-Brasil, 1995-2011 (en US\$).

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza para EEUU
1995	11,439,449,160	8,832,874,883	2,606,574,277
1996	12,717,546,831	8,773,351,942	3,944,194,889
1997	15,914,712,015	9,625,462,787	6,289,249,228
1998	15,141,960,357	10,101,917,911	5,040,042,446
1999	13,202,630,400	11,313,838,132	1,888,792,268
2000	15,320,854,247	13,852,533,371	1,468,320,876
2001	15,879,452,311	14,466,417,898	1,413,034,413

²⁴⁶ Amaru Barahona, "La vieja ideología del 'libre comercio'", 25-II-2011, consultado en <http://www.elnuevodiario.com.ni/opinion/95537>, 06/IV/2011, 10:34 pm.

2002	12,375,977,777	15,780,597,248	-3,404,619,471
2003	11,211,008,059	17,910,335,999	-6,699,327,940
2004	13,886,423,352	21,159,920,924	-7,273,497,572
2005	15,371,717,849	24,435,519,379	-9,063,801,530
2006	18,887,031,477	26,366,725,360	-7,479,693,883
2007	24,172,315,213	25,644,187,123	-1,471,871,910
2008	32,298,654,561	30,452,944,177	1,845,710,384
2009	26,095,455,340	20,069,606,594	6,025,848,746
2010	35,425,091,507	23,957,920,834	11,467,170,673
2011	42,943,393,779	31,371,885,748	11,571,508,031

Fuente: Elaboración propia con datos de International Trade Administration-US Department of Commerce, "Product Profiles of U.S. Merchandise Trade with a Selected Market", consultado en <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=2&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>, 15-V-2012, 5:30 pm.

Sobre este punto puede dilucidarse que pese a la distancia que media entre ambas naciones y a no tener un TLC con los estadounidenses que, hipotéticamente le concedería un acceso privilegiado a ese mercado, Brasilia ha conseguido un superávit comercial en 6 de los 17 años contemplados, lo que prueba que un Acuerdo de dicha naturaleza no es una *conditio sine qua non* para lograr ventajas comerciales.

Estos datos contrastan con las estadísticas de comercio agrícola expuestas con anterioridad. Pero sirven para ejemplificar el recelo, tal vez miedo, que EEUU tiene de Brasil. Así, la lógica del primero apuntaría a la necesidad de tomar todo tipo de previsiones, incluso utilizar *barreras* para atenuar la competencia brasileña como el mejor modo para evitar mayores daños comerciales.

Cabe agregar que este también es un caso que prueba que el comercio tiene fines claros, pues si bien el 17 de abril de 2012 la Secretaria de Estado Hillary Clinton apuntó en Brasilia el interés de su país por "explorar" la posibilidad de un TLC con Brasilia, no perdió la oportunidad para apuntar que sería deseable que las petroleras

estadounidenses “cooperaran” con Petrobras²⁴⁷. Hecho este último que revelaría algunas de las metas de Washington en una era donde los recursos energéticos se están volviendo de difícil acceso y son esenciales para las potencias.

Cuadro 25. Balanza comercial EEUU-Argentina, 1995-2011 (en US\$).

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza para EEUU
1995	4,189,186,785	1,760,868,707	2,428,318,078
1996	4,516,783,341	2,279,231,475	2,237,551,866
1997	5,810,043,238	2,228,224,598	3,581,818,640
1998	5,885,755,269	2,230,905,829	3,654,849,440
1999	4,949,858,652	2,598,326,848	2,351,531,804
2000	4,695,632,304	3,099,473,404	1,596,158,900
2001	3,920,195,801	3,013,446,446	906,749,355
2002	1,585,395,999	3,187,291,125	-1,601,895,126
2003	2,437,303,964	3,169,783,857	-732,479,893
2004	3,388,087,564	3,745,506,076	-357,418,512
2005	4,121,861,182	4,583,613,305	-461,752,123
2006	4,775,927,712	3,978,988,520	796,939,192
2007	5,855,853,074	4,486,947,482	1,368,905,592
2008	7,536,315,425	5,822,064,180	1,714,251,245
2009	5,568,885,625	3,890,111,947	1,678,773,678
2010	7,395,120,869	3,802,669,819	3,592,451,050
2011	9,885,072,052	4,499,866,176	5,385,205,876

Fuente: Elaboración propia con datos de International Trade Administration-US Department of Commerce, “Product Profiles of U.S. Merchandise Trade with a Selected Market”, consultado en <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=2&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>, 15-V-2012, 5:30 pm.

²⁴⁷ Ana María Pomi, “Clinton llamó a ‘considerar’ un TLC entre los Estados Unidos y Brasil”, en infobae.com, 17-IV-2012, consultado en <http://america.infobae.com/notas/48491-Clinton-llamo-a-considerar-un-TLC-entre-los-Estados-Unidos-y-Brasil>, 17-V-2012, 05:30 pm.

El 15 de mayo de 2012 entró en vigor el TLC entre EEUU y Colombia. Al respecto Bogotá tiene temor que el acuerdo convierta al país en una “plataforma exportadora” para economías que carecen de un instrumento de este tipo con Washington, en este caso estarían Venezuela, Argentina, Ecuador y Brasil.²⁴⁸

Cierto es que la balanza general ha presentado superávits constantes para Washington, pese a lo cual en algunos años Buenos Aires logró remontar y obtener ganancias de los estadounidenses. De igual modo sin tener un TLC ha logrado ese desarrollo y casi con certeza puede decirse que EEUU no ha concretado un Tratado formal debido a las implicaciones que tendría no sólo sobre Argentina, sino sobre todo MERCOSUR, en especial porque estos países han buscado negociaciones en bloque.

Cuadro 26. Balanza comercial EEUU-México, 1995-2011 (en US\$).

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza para EEUU
1995	46,292,066,949	62,100,642,468	-15,808,575,519
1996	56,791,513,668	74,297,320,542	-17,505,806,874
1997	71,388,448,947	85,937,532,737	-14,549,083,790
1998	78,772,493,071	94,628,974,204	-15,856,481,133
1999	86,908,940,967	109,720,570,944	-22,811,629,977
2000	111,349,041,173	135,926,405,241	-24,577,364,068
2001	101,296,493,881	131,337,925,311	-30,041,431,430
2002	97,470,271,485	134,615,816,831	-37,145,545,346
2003	97,411,793,347	138,059,990,668	-40,648,197,321
2004	110,731,284,870	155,901,520,879	-45,170,236,009
2005	120,247,580,142	170,108,614,084	-49,861,033,942
2006	133,721,712,754	198,253,159,036	-64,531,446,282
2007	135,918,138,711	210,713,966,788	-74,795,828,077

²⁴⁸ Colprensa, “Venezuela, Argentina, Ecuador y Brasil aprovecharían nuestro TLC con EE.UU.”, en El Universal, Cartagena, 15 de mayo de 2012, consultado en <http://www.eluniversal.com.co/cartagena/economica/venezuela-argentina-ecuador-y-brasil-aprovecharian-nuestro-tlc-con-eeuu-76489>, 17 de mayo de 2012, 6:45 pm.

2008	151,220,056,463	215,941,618,934	-64,721,562,471
2009	128,892,137,645	176,654,372,581	-47,762,234,936
2010	163,473,026,884	229,907,934,018	-66,434,907,134
2011	197,543,674,806	263,105,802,935	-65,562,128,129

Fuente: Elaboración propia con datos de International Trade Administration-US Department of Commerce, "Product Profiles of U.S. Merchandise Trade with a Selected Market", consultado en <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=2&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>, 15-V-2012, 5:30 pm.

A primera vista es lógico suponer que hay innegables ventajas de la relación comercial entre estos dos países de Norteamérica, con claros superávits para los mexicanos. No obstante, es menester recordar que el renglón agrícola de México no ha gozado de grandes beneficios, por el contrario.

Además de esto, como se sabe el TLC aumentó la dependencia comercial de México respecto a su vecino del Norte, tanto por las ventajas de "acceso" como por la cercanía geográfica, pero esto ha reducido su autonomía en la toma de decisiones y lo mantiene atado a los vaivenes económicos de Washington. Amén de los incontables señalamientos que apuntan a que hoy, para que los mexicanos exporten más, también ha tenido que aumentar las cuotas de importación, con lo que parecería que el saldo no es tan positivo como pudiera desearse.

Cuadro 27. Balanza comercial EEUU-Chile, 1995-2011 (en US\$).

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza para EEUU
1995	3,614,855,886	1,930,750,147	1,684,105,739
1996	4,139,521,642	2,262,205,082	1,877,316,560
1997	4,368,416,439	2,293,085,491	2,075,330,948
1998	3,979,294,780	2,452,514,559	1,526,780,221
1999	3,078,343,332	2,953,144,301	125,199,031
2000	3,460,280,348	3,269,034,710	191,245,638
2001	3,118,380,303	3,495,307,949	-376,927,646

2002	2,608,988,180	3,784,495,696	-1,175,507,516
2003	2,715,040,776	3,705,438,117	-990,397,341
2004	3,605,984,290	4,732,287,954	-1,126,303,664
2005	5,133,523,351	6,664,333,836	-1,530,810,485
2006	6,585,849,415	9,565,127,122	-2,979,277,707
2007	8,148,107,198	8,998,792,694	-850,685,496
2008	11,857,443,806	8,195,971,599	3,661,472,207
2009	9,345,620,179	5,949,252,719	3,396,367,460
2010	10,905,267,693	7,009,195,066	3,896,072,627
2011	15,873,394,302	9,068,787,467	6,804,606,835

Fuente: Elaboración propia con datos de International Trade Administration-US Department of Commerce, "Product Profiles of U.S. Merchandise Trade with a Selected Market", consultado en <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=2&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>, 15-V-2012, 5:30 pm.

Chile es un caso significativo de lo que ocurre con un TLC. Entre 1995 y 2000 Santiago fue cerrando su déficit frente a EEUU. Desde 2001 hasta 2007 logró superávit destacables con Washington, pero tomando en cuenta que el TLC entre ambos entró en vigor en 2004, es curioso que a partir de 2008, cuando se supondría debieran dejarse sentir efectos positivos profundos sobre la economía sudamericana, es Estados Unidos quien ha capitalizado los beneficios del Acuerdo. Por tal razón, parecería que el motor que impulsó a los estadounidenses a concretar ese instrumento, precisamente hubiera sido atenuar las ventajas que estaban consiguiendo los chilenos en su mercado. Y no sólo eso, sino que el déficit chileno crece año con año.

Finalmente y aunque este argumento ya se ha explicado en el Capítulo 4, es preciso subrayarlo de manera clara: las negociaciones entre los PI y los PED-PMD no reconocen desigualdad alguna entre los miembros y, por supuesto, no incluyen ninguna cláusula que dé cuenta de la situación, es decir, jurídica y teóricamente estos acuerdos parten de la premisa de que naciones atrasadas como República Dominicana, Ecuador, Bolivia, Ghana, Zambia, por mencionar algunas, tienen las mismas capacidades de

maniobra y acción de las que gozan Washington, Tokio o Bruselas, lo que implica la desaparición de conceptos como el Trato Especial y Diferenciado (TED).²⁴⁹

Por ello, es indispensable señalar que, aunque el bilateralismo-regionalismo presentan ciertas oportunidades y opciones para América Latina y el Caribe, en las negociaciones con las potencias, muchas veces se han puesto de lado los intereses nacionales en aras de conseguir un Acuerdo que conceda acceso preferencial a los mercados de esos países más fuertes, empero, de continuar aceptando estas condiciones, también persistirán los deficientes y poco deseables resultados que, hasta ahora, ha arrojado esa opción sobre las economías en desarrollo, es decir, serán mayores las pérdidas que las ganancias.

5.2.- Alcances de los recientes tratados de libre comercio entre EEUU y AL ¿oportunidades o desafíos para el sector agrícola?

El comercio negociado a través de TLCS entre EEUU y AL –donde el grupo BAMC tiene un papel nodal– significa ciertas oportunidades en materia agrícola, empero, por algunos argumentos ya esgrimidos con anterioridad, son mayores los retos que deben encararse; además, otras causas se encuentran principalmente, en el diferencial del grado de desarrollo entre los participantes, los soportes públicos concedidos por las potencias e inversiones privadas de las transnacionales dirigidas hacia el sector y, sin lugar a dudas, en el creciente número de reglas, condiciones y exigencias progresivamente intrincadas planteadas por los estadounidenses a la región, sobre todo las realizadas a través de los TLCS.

Estos instrumentos ciertamente, abren la puerta a nuevas oportunidades en el comercio, sin embargo, si una de las partes se halla pobremente preparada para encarar los retos que entraña un Acuerdo amplio, profundo y complejo, es casi seguro que las cláusulas de los tratados *ahogarán* lentamente a los sectores económicos de dichos países ó al menos bajo ciertas coyunturas, pueden generar dificultades casi insalvables.

²⁴⁹ Sobre el particular puede revisarse la parte final del apartado 4.2.2 de este trabajo.

Para ilustrar lo anterior, tomemos a un país del BAMC que además es el socio más vulnerable del TLCAN, en cuyo territorio hoy, más de 15 años después del inicio de la aplicación del Tratado, se enfrentan difíciles condiciones en el sector agrícola. Debido a las terribles condiciones de la crisis económica de la pasada década de los ochenta – entre otras causas–, México tuvo que aceptar las *recomendaciones* del Consenso de Washington y, como efecto de haber tenido que *abrazar* al libre comercio, se produjeron cambios drásticos en esta esfera que han arrojado resultados poco elogiables²⁵⁰ en materia comercial, como la criticable y angustiante realidad de que hoy en día, México tiene una dependencia externa en maíz del 33%; en trigo, las importaciones ascienden al 55%; en soya 95% y en arroz 32%. Esto es grave si se recuerda que, hasta 1980 – cuando la economía nacional aún caminaba bajo los dictados del, desde entonces, vilipendiado modelo de sustitución de importaciones–, no se adquiría más del 5% de sus necesidades alimentarias, pues era un país que garantizaba su autosuficiencia. Pero hoy –bajo las reglas del vanagloriado neoliberalismo–, el porcentaje asciende, en promedio, al 50%. Tan sólo en 2009, el monto total de importaciones de productos agrícolas, agroindustriales, alimentos, bebidas y tabaco, alcanzó los 18 mil 943 millones de dólares.²⁵¹

No obstante, esta es la visión optimista, pues por ejemplo, hay quienes explican que

(Pese a la importancia que tiene el maíz en la canasta alimenticia mexicana), en la actualidad el país importa más de la mitad de la cantidad requerida para satisfacer su consumo interno. Además, su comercialización es controlada por el grupo transnacional *Cargill* de Estados Unidos.

²⁵⁰ Entre otros, la creciente inseguridad alimentaria producto del abandono del campo, pues los expertos señalan que, desde hace 20 años se ha invertido en exportaciones ganaderas, cultivo de hortalizas, frutas, productos tropicales y orgánicos, en detrimento de las cosechas de granos básicos, por recomendaciones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Paralelamente, las tasas de crecimiento del sector agroexportador, no alcanzan a compensar las compras masivas de alimentos que ahora tienen que hacerse debido a la destrucción de la economía campesina, en la que descansaba la autosuficiencia en la materia.

²⁵¹ Cfr. Emilio Romero Polanco, “Abandono del campo, causa de la crisis alimentaria”, en Boletín UNAM-DGCS-100, México, UNAM, 17-II-2011, consultado en http://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2011_100.html, 18-II-2011, 12:41 pm.

Al revisar el comportamiento de la agricultura durante el último decenio, se observa un incremento en la producción y comercialización de las materias primas de exportación, como sucedió con los frutales y las hortalizas. La superficie sembrada de limón se incrementó en 40%, naranja 46%, mango 31%, por citar algunos ejemplos. En lo que respecta a las hortalizas y verduras, hacia 1998 se sembraron más de 124 mil hectáreas, 66 mil de papa, 29 mil de calabacita, entre otros. (Pero) en su gran mayoría estos productos están destinados a abastecer el mercado de Estados Unidos, circunstancia no gratuita sino enmarcada en la lógica del modelo neoliberal, lo que para México se delimita, entre otros aspectos, en las medidas que establece en materia de agricultura el (TLCAN).

En los hechos, la idea que mantenía el discurso neoliberal se ha visto truncada por el estancamiento de la producción rural y la existencia de crisis agrícolas recurrentes, de modo que los únicos beneficiados han sido los conglomerados multinacionales con sus respectivas secuelas de empobrecimiento y miseria de los trabajadores del campo mexicano.²⁵²

Lo anterior sin olvidar que el peso comercial de los estadounidenses en la balanza mexicana, ha crecido como lo demuestran cifras de todo tipo de fuentes. Ciertamente es que México es el principal importador y exportador latinoamericano hacia ese país,²⁵³ no obstante y como ya se demostró, nuestra sociedad tiene una gran población rural y dependiente del campo –situación que es generalizable a todo el mundo ya que más del 50% de los habitantes del planeta son considerados como población rural–,²⁵⁴ que no ha sido la más beneficiada del tratado, como ha quedado expuesto en incontables trabajos.

Por otro lado, otro de los gobiernos del BAMC que el 7 de junio de 2003 firmó un TLC con EEUU, es Chile. El acuerdo fue impulsado en el país sudamericano bajo la tesis de que su puesta en marcha significaría enormes ganancias, al ser el medio a

²⁵² Durand Alcántara, Carlos H., “La cuestión agraria. Análisis de coyuntura (El caso mexicano)”, en *Revista Agroalimentaria*, Vol. 09, No. 16, Mérida, Venezuela, Universidad de los Andes, 2003, p. 57.

²⁵³ Al respecto se recomienda revisar ECLAC, *The United States and Latin America and The Caribbean. Highlights of economics and trade*, United Nations, Santiago de Chile, 2011, 37 pp.

²⁵⁴ Robert Devlin, “Preface”, en Sawaya Jank, Marcos (editor), *Agriculture Trade Liberalization. Policies and Implications for Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2004, p. III.

través del cual se aprovecharía un mercado de más de 250 millones de consumidores. Empero, no todo ha sido *color de rosa*. Por principio de cuentas la ceremonia de firma del TLC auguró una relación de subordinación de Chile frente a su aliado. George W. Bush, el entonces presidente de EEUU, infringió una *bofetada diplomática* al no firmarlo junto a su contraparte chileno, Ricardo Lagos, en la ciudad de Washington. En lugar de ello, la ceremonia de firma se llevó a cabo en Miami, por el entonces negociador comercial estadounidense Robert Zoellick que, ni siquiera tenía el mismo rango protocolar que la Ministra de Relaciones Exteriores chilena, Soledad Alvear. Para los analistas el desaire fue impuesto como castigo porque en el 2003, Santiago no apoyó la guerra contra Irak en el Consejo de Seguridad de la ONU, del que Chile era miembro, y aunque el gobernador de Florida, Jeff Bush presentó a Miami como la *puerta de entrada* a ese enorme mercado, lo cierto es que, para muchos, históricamente esto se ha asemejado a la *puerta de entrada al patio trasero* de Estados Unidos.

Ahora bien, el tratado en sí no tiene mayor importancia económica para los estadounidenses, no obstante, existe la impresión que figuraba como una pieza nodal de la estrategia comercial que en ese momento era impulsada por Bush, pues la meta y el beneficio principales de este acuerdo era utilizarlo como *aplanadora que allanara el camino* hacia la firma del ALCA, proyecto verdaderamente trascendente para el comercio internacional de la potencia, no sólo en materia agrícola sino en general. Por ello EEUU no podía darse el lujo de no firmarlo –considerando que Chile era reconocido como la *economía más abierta* de toda Sudamérica–, pues ello hubiera significado un serio revés –como efectivamente sucedió– a la hora de sentarse a la mesa frente a otros Estados de la región que no comparten las tesis estadounidenses sobre el libre comercio ó que por lo menos, guardan cierta distancia con ellas.²⁵⁵

El resultado de estos esfuerzos se tradujo en el diseño de un instrumento con 22 capítulos y varios anexos semejantes a otros *tratados comerciales de última generación* firmados por Chile con los otros dos socios comerciales del TLCAN, México y Canadá; asimismo se asemeja a la Asociación con la Unión Europea, con Corea del Sur, con

²⁵⁵ Ver Paul Blustein, "U.S. Chile Agree on Free Trade. Bilateral Pacts Are Special Focus of Bush Administration", en Washington Post, USA, 12-12-2002, consultado en www.washingtonpost.com, 24-03-2011.

Costa Rica y a los tratados en negociación con Japón y Bolivia.²⁵⁶ Sin embargo, el TLC es uno de los más avanzados en la medida en que establece criterios mínimos y *pone la mesa* para las negociaciones del ALCA.

Pese a lo *maravilloso* que pudiera parecer a los ojos de sus promotores, en el fondo adolece de ciertos problemas fundamentales, pues por ejemplo, no contiene disposiciones que permitan contrarrestar las medidas *antidumping* de la legislación estadounidense, pese a que esta era una de las principales motivaciones por parte de Chile. En efecto, los chilenos han sufrido con demasiada frecuencia los efectos de esa legislación proteccionista en la exportación de frutas y salmones²⁵⁷ –entre otros productos básicos–, pero para salvar la negociación, el Acuerdo estableció como criterio el respeto de las medidas de la OMC, que actuará como juez en las disputas.²⁵⁸

De este caso se puede concluir que, pese a esas terribles condiciones, hasta este momento el experimento ha resultado más o menos positivo para los sudamericanos (como se observó en las gráficas del capítulo 3), sin embargo, no existe certidumbre alguna que señale hasta cuándo podrá mantenerse este favorable balance ya que, en ciertos círculos agrícolas como los de los productores, se respira cierto pesimismo y temor al futuro derivado de algunos compromisos adquiridos frente a los estadounidenses en el acuerdo.

En este sentido, uno de los efectos más negativos del TLC en el sector agrario, es la eliminación progresiva del sistema de “banda de precios” –establecido por el Artículo 12 de la ley 18.525– que permitió salvar a sectores agrícolas tradicionales chilenos, como el trigo y la remolacha –para la producción de azúcar–, del dumping practicado por los países desarrollados mediante las subvenciones a sus agricultores, el cual, después de haberse ajustado a algunas recomendaciones hechas por la OMC, estaba permitido.

²⁵⁶ Al respecto se puede revisar Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, *Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos*, Chile, Gobierno de Chile, 2003, 134 pp.

²⁵⁷ Ello sin olvidar que, debido a causas internas, la producción de salmón chileno ha enfrentado periodos críticos recientemente, ver OXFAM, “Chile: el lado humano de la crisis del salmón”, en OXFAM Internacional, consultado en <http://www.oxfam.org/es/campaigns/trade/chile-el-lado-humano-de-la-crisis-del-salmon>, 02-11-2010, 6:54 pm.

²⁵⁸ Ver Marcelo Solervicens, “Impactos del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, en *Observatoire des Amériques*, Chronique 03-09, Montréal, Centre d’Études sur l’Intégration et la Mondialisation, Juillet 2003, 11 pp.

Hasta antes del tratado con los estadounidenses, Chile se había negado a discutir la eliminación de este sistema, incluso con los socios del TLCAN, como Canadá o México; pero ahora se ha asumido la obligación de eliminarlas. Esto es visto por los agricultores como un enorme problema con el que deberán lidiar en el corto plazo, pues al cumplir 12 años de entrada en vigor, es decir en 2016, todas las disposiciones deberán ser seguidas al pie de la letra, y ello significará dos cosas: por un lado, que los chilenos tendrán que aplicar un arancel cero a los productos agrícolas y, a la vez, competir sin ningún apoyo gubernamental contra productos estadounidenses altamente protegidos por ese gobierno. De ahí que se asuma que, aún cuando en promedio la productividad agrícola chilena –sin subsidios– es respetable, no se puede etiquetar a todos los casos como iguales ya que, evidentemente, los grandes productores tienen a su disposición mayores recursos y herramientas que les conceden más posibilidades de sobrevivir; los medianos por su parte, tendrán que hacer algunos ajustes y alianzas para mantenerse a flote, pero en definitiva los pequeños, gradualmente desaparecerán frente al poder de las transnacionales²⁵⁹ estadounidenses de ese sector.

Y en segundo término, existe otro riesgo latente: los dos motores económicos de MERCOSUR, Brasil y Argentina son, al igual que Estados Unidos, socios comerciales de gran peso para Chile (ver cuadro 20), y ello significa que es altamente probable que después del año 2016 –cuando dicho TLC abra el sector agrícola–, los integrantes de ese proceso regional, en resumen, brasileños y argentinos, exijan los mismos beneficios de la aplicación de la apertura de acuerdo con las reglas de la OMC respecto al trato de Nación más favorecida, lo que significará una mayor presión para los chilenos.²⁶⁰

²⁵⁹ Sobre este tema se recomienda revisar: OXFAM, “Historia sobre las recolectoras de fruta chilenas”, en OXFAM Internacional, consultado en http://www.oxfam.org/es/campaigns/trade/real_lives/chile, 02 de noviembre de 2010, 6:49

²⁶⁰ Al respecto ver Iván Valdés, “Entrevista a Manuel Riesco, presidente del Consorcio Agrícola del Sur: El mal negocio del TLC”, en Centro de Estudios Miguel Enríquez, Chile, 2005, consultado en <http://www.arichivo-chile.com>, 05-IV-2011, 7:50 pm.

Cuadro 28. Chile: principales socios comerciales, 2009 (en miles de US\$).

Importaciones de	Valor	% del total	Exportaciones hacia	Valor	% del total
EEUU	7.116.403	16.77	China	12.486.174	23.24
China	4.997.262	11.78	EEUU	6.058.918	11.28
Argentina	4.604.675	10.85	Japón	4.942.209	9.20
Brasil	2.846.856	6.71	Rep. de Corea	3.137.551	5.84
Rep. de Corea	2.143.789	5.05	Brasil	2.725.202	5.07
Alemania	1.513.379	3.57	Países Bajos	2.048.456	3.81
Colombia	1.363.191	3.21	México	1.457.709	2.71
Japón	1.315.901	3.10	Italia	1.393.830	2.59
México	1.181.453	2.78	Francia	1.240.122	2.31
Reino Unido	1.028.432	2.42	Canadá	1.192.269	2.22
Total	42.427.402	100	Total	53.731.728	100

Fuente: elaboración propia con datos de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, disponible en <http://www.cepal.org/comercio/SIGCI/>

Ahora, hay un hecho que llama poderosamente la atención: para el momento en que se perfilaba la concreción y cierre del acuerdo (2000-2002), el esquema agrícola para cada uno de estos países se hallaba más o menos del siguiente modo:

Cuadro 29. Algunos indicadores agrícolas de Chile y EEUU en 2001.

Indicador	Chile	Estados Unidos
Presupuesto agrícola en millones de US\$	320	58.000 más los 100.000 aprobados por la Farm Bill de 2001.
Presupuesto agrícola per cápita, en US\$	20,6	215
Contribución agrícola al	4.3%	0.9%

PIB		
-----	--	--

Fuente: elaboración propia con información de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile.

Además de ello, antes del tratado el 45% de exportaciones chilenas estaban constituidas por productos silvoagropecuarios, contra solo 4% de las importaciones en este renglón por parte de EEUU. No obstante, es menester indicar que para los 20 principales productos agrícolas exportados, EEUU representaba más de 50% del mercado, esta fue una de las principales razones que los estimuló a buscar el acuerdo. Además, las exportaciones agrícolas hacia ese país habían demostrado un sorprendente dinamismo en los años previos al cierre del instrumento, al crecer al 29% anual en promedio, más que exportaciones industriales que apenas crecían al 8%.

Sin embargo, como *requisito* para cerrar el Acuerdo, la superpotencia impulsó la protección de ciertos sectores donde Chile tiene ventajas de gran peso, como la fruta fresca y en la agroindustria, los jugos, conservas, vinos y lácteos. Es por ello que en no pocas ocasiones se asume que, al hacer un balance sobre los impactos de los TLCS, éstos arrojan ciertas ganancias, pero existe la impresión de que son mayores las cargas que están imponiendo y, al final, muchas veces no terminan de resolver desafíos añejos, en el caso chileno: el abuso al uso del dumping por su contraparte, el tema de las bandas de precios, la presión que significará la firma de otros Tratados de EEUU con países que comparten las características de Chile y la puesta en marcha de mecanismos para cumplir con nuevas exigencias en materia medioambiental, sanidad y seguridad de la producción.

Es por esto que la región debe evaluar la conveniencia de seguir firmando, tanto TLCS como algún nuevo Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)²⁶¹, especialmente con EEUU o la UE. Sobre todo con el primero, porque se asume que *negociar* es sólo *una manera de decir*, porque en realidad se trata de signar

²⁶¹ Se celebran entre Estados pero los derechos acordados se confieren a particulares y, en los mismos, se incluyen disposiciones relativas al mecanismo de solución de las controversias que puedan surgir con motivo de la inversión, entre el inversor extranjero y el Estado receptor de la inversión. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones asumidas en un APPRI hace surgir la responsabilidad internacional del Estado receptor de las inversiones por los daños ocasionados al inversor. La novedad radica en que el procedimiento para obtener un resarcimiento del Estado receptor se aparta del Derecho Internacional clásico.

un *contrato de adhesión al tratado tipo*²⁶² preparado con antelación por Washington y la *negociación* consiste en tratar de introducir algunos retoques formales al documento estadounidense. Y por supuesto que la UE sigue, en ese aspecto, el camino trazado por esa nación.

Así, estos TLCs Norte-Sur presentan varios inconvenientes:

1.- La asimetría en el poder esgrimido por cada parte. Ningún Estado de la región latinoamericana tiene parangón con EEUU, de ahí que en algunas ocasiones se haya buscado negociar “en grupos” frente a esta potencia. Los centroamericanos y República Dominicana son ejemplo de ello, no obstante, en los hechos, los estadounidenses los orillaron a abandonar la postura conjunta y con ello *echaron por tierra* sus posibles ventajas, por lo que el TLC arrojará, igual que en otras ocasiones, beneficios para los *jugadores de mayor tamaño*, sean éstos empresas o países, lo que relegará a último término de importancia, los temas de desarrollo social y cambio estructural de las economías.

En América Latina se han lanzado otras negociaciones de este tipo, como las iniciadas por Colombia, Ecuador y Perú. Pero en diciembre de 2005 el Presidente de este último decidió concluir separadamente el Tratado con Estados Unidos, mismo que fue ratificado por el Congreso peruano en junio de 2006. Colombia, por su parte, firmó el TLC en noviembre de 2006, pero por decisión de la mayoría demócrata, el Congreso estadounidense mantiene *congelada* su ratificación, argumentando problemas de *derechos humanos y de cuestiones laborales* en el país sudamericano, situación que

²⁶² Se considera que el Tratado bilateral *tipo* estadounidense está basado en la *Trade Act* promulgada por George W. Bush en agosto de 2002, que estableció la *Bipartisan Trade Promotion Authority* (Autoridad de Promoción Comercial ó TPA), conocida popularmente como “Vía rápida para celebrar tratados comerciales” (Fast track) que confirió durante cinco años, es decir, hasta julio de 2007, amplias facultades al Presidente, en nombre de la seguridad nacional, de la libertad y de los intereses de Estados Unidos, para celebrar tratados comerciales que el Congreso puede aprobar o desechar, pero no modificar. En los puntos 1) y 2) (b -Recomendaciones) de la Sección 2101 del Título XXI la ley dice: “*La expansión del comercio internacional es vital para la seguridad nacional de los Estados Unidos. El comercio exterior es un elemento crítico para el crecimiento económico, el poderío y el liderazgo de los Estados Unidos en el mundo... La seguridad nacional de los Estados Unidos depende de su seguridad económica que, a su vez, está cimentada en una vibrante y creciente base industrial. Los acuerdos comerciales deben maximizar las oportunidades de los sectores más importantes de la economía. La expansión del comercio ha sido el motor del crecimiento económico. Los acuerdos comerciales maximizan las oportunidades para sectores críticos y componentes esenciales de la economía de los Estados Unidos, tales como la tecnología de la información, las telecomunicaciones y otras tecnologías de vanguardia, industrias básicas, bienes de capital, equipos médicos, servicios, agricultura, tecnología ambiental y propiedad intelectual. El comercio creará nuevas oportunidades para los Estados Unidos y preservará la fuerza incomparable de los Estados Unidos en los asuntos económicos, políticos y militares*”.

persistía en febrero de 2010. Finalmente Ecuador no firmó el TLC con Estados Unidos, decisión que reiteró el Presidente Correa en abril de 2009. En mayo del mismo año, Correa expresó su preocupación por el sesgo neoliberal que estaba tomando la negociación con la Unión Europea y dijo que su gobierno, a diferencia de Colombia y Perú, no aceptaría un tratado de libre comercio con la esa región bajo esos términos.

Así pues, al parecer las experiencias de algunos casos –como México y Chile– están siendo reevaluadas a la hora de firmar estos acuerdos, lo cual es adecuado e indispensable, especialmente porque aun cuando Washington es un socio importante para muchas de esas economías, no debe soslayarse el hecho de que el ALCA se frustró porque intentó imponer a la región los temas de su agenda que no habían prosperado en la OMC, e igual que en la institución multilateral, evitó hacer compromisos en el sector más atractivo para latinoamericanos y caribeños por igual: la agricultura.

Es por ello que la revisión de las cláusulas de los tratados bilaterales estadounidenses es ineludible, pues con mucha seguridad el tema agrícola seguirá siendo protegido por ellos aún cuando ello signifique una paradoja al acuerdo mismo.

2.- Echar a andar una agenda compleja en menor tiempo, significa mayor presión. Con el paso de los años las potencias han perfeccionado estos instrumentos ajustándolos a sus necesidades, por ello, la agenda es cada vez más intrincada y difícil para las partes más débiles, los casos son muchos y no es necesario señalarlos.

Además de ello, los tiempos límite para conseguir la apertura total se han acortado. El TLCAN fue planteado a 15 años, en tanto que el TLC con Chile estableció 12 años como máximo para su plena entrada en vigor, lo que significará que no podrán hacerse los ajustes económicos y sectoriales necesarios para adaptarse al nuevo entorno una vez que el plazo se haya cumplido.

Todo lo anterior indica que la presión aumenta en dos sentidos. Por un lado la *lógica* dicta que, si una economía menos desarrollada y poderosa como la chilena, puede hacer mayores concesiones que las hechas por México en un menor tiempo, o si los aún menos desarrollados centroamericanos y los dominicanos, aceptaron implantar una agenda aún más compleja que la negociada con los dos anteriores, entonces puede concluirse que, ante la crisis de las instituciones multilaterales, la opción para las

potencias es la vía bilateral y regional con economías vulnerables, a las que puede orillar a adoptar normas nuevas sin importar los efectos que causen en ellas, ya que *aceptan de buena gana*.

Y en segundo término, la presión también se manifiesta de otro modo: si hay países que miran a una potencia, como EEUU, como esencial para sus exportaciones, y ésta los enfrenta a la disyuntiva de elegir entre, firmar con ellos un TLC que les permitirá tener un acceso preferencial a un enorme mercado con amplia capacidad de compra –y todos los argumentos ya conocidos–, y a cambio *sólo* tendrán que hacer *algunas concesiones*; ó de no aceptar, ofrecerán esta opción a socios potenciales con las consecuencias y medidas de retorsión previsibles, muchas naciones aceptan la primera oferta debido a que, el acceso de terceros al mercado estadounidense bajo condiciones preferenciales, puede dejarlos *fuera de juego* y a la vez, justificaría actitudes restrictivas por parte de la potencia, de ahí que en no pocas ocasiones se estime como la única salida.

3.- Finalmente existe otra cruda y compleja realidad: poco a poco los TLCS conllevan desafíos de mayor calibre, pues desde hace tiempo se ha consentido en mezclar los temas políticos con los estrictamente comerciales, aún cuando éstos últimos sirven como *cortina de humo* para ocultar los compromisos adquiridos por alguna de las partes con su sociedad, lo cual es comprobable al examinar al TLCAN, al TLCUEM, al TLC Chile-EEUU y a muchos modelos más. Pero esto no es lo grave, en el trasfondo esto implica que son más las obligaciones que habrá que cumplir y que, bajo ciertas coyunturas –como cuando soplan los vientos electorales–, es de esperar que alguna de las reglas ecológicas, políticas, sociales ó jurídicas del Acuerdo sea tomada como *bandera política*, en algún país por algún líder, para hacerse del apoyo del electorado, aún cuando eso signifique pasar por encima de un instrumento comercial.

En conclusión es irrefutable concluir que, si los estadounidenses desean una negociación que responda a sus intereses, en América Latina debería primar la misma lógica antes que el divisionismo. Cierto es que, en bloque se pierden algunas ganancias frente a competidores similares, pero la negociación en conjunto sirve como *freno y amortiguador* de la fuerza de EEUU y con seguridad, serán menores los impactos negativos que si se opta por la vía bilateral; el ALCA es el ejemplo de ello.

Y por otro lado, es menester revalorar otras opciones para crecer y desarrollarse, y evitar pensar que sólo a través de un TLC pueden alcanzarse esas metas. Los ejemplos también se hallan en el grupo BAMC: Brasil y Argentina no tienen un Acuerdo formal de libre comercio con Estados Unidos, y pese a ello éste último tiene un profundo déficit comercial agrícola con ambos y además, en general, son importantes socios de la economía estadounidense como puede observarse en los cuadros 30 y 31. Esto no implica que su sector agrícola esté *caminando sobre un lecho de rosas*, pero con una visión integral han podido construir una estrategia comercial que, en esa esfera –y general– incluye: apoyo, fomento, defensa, inversión y diversificación, idea que no es compartida por los mexicanos cuyos terribles resultados saltan a la vista (cuadro 32). En pocas palabras: hay que apostarle a una *estrategia de muchos senderos que converjan en metas comunes y resultados positivos palpables*.

Cuadro 30. Argentina: principales socios comerciales, 2009 (en miles de US\$).

Importaciones de	Valor	% del total	Exportaciones hacia	Valor	% del total
Brasil	11.799.260	29.28	Brasil	11.373.514	20.43
EEUU	5.403.641	13.41	Chile	4.388.840	7.88
China	5.384.052	13.36	EEUU	3.671.360	6.59
Alemania	2.135.688	5.30	China	3.668.283	6.59
México	1.196.161	2.97	Países Bajos	2.391.660	4.30
Japón	946.679	2.35	España	1.843.882	3.33
Italia	904.208	2.24	Uruguay	1.605.292	2.89
Francia	873.101	1.17	Italia	1.500.733	2.70
España	834.966	1.07	Alemania	1.411.576	2.54
Paraguay	697.574	1.73	Venezuela	1.041.576	2.54
Total	40.293.387	100	Total	55.669.065	100

Fuente: elaboración propia con datos de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, disponible en <http://www.cepal.org/comercio/SIGCI/>

Cuadro 31. Brasil: principales socios comerciales, 2009 (en miles de US\$).

Importaciones de	Valor	% del total	Exportaciones hacia	Valor	% del total
EEUU	27.270.390	15.01	China	30.785.906	15.25
China	25.593.139	14.09	EEUU	19.466.060	9.64
Argentina	14.426.306	7.94	Argentina	18.522.521	9.17
Alemania	12.552.497	6.91	Países Bajos	10.227.723	5.07
Rep. de Corea	8.422.315	4.64	Alemania	8.138.283	4.03
Japón	6.981.802	3.84	Japón	7.140.832	3.54
Nigeria	5.919.700	3,26	Reino Unido	4.634.526	2.30
Italia	4.837.617	2.66	Chile	4.258.362	2.11
Francia	4.815.490	2.65	Italia	4.235.338	2.10
India	4.242.373	2.34	Rusia	4.152.041	2.06
Total	181.648.672	100	Total	201.915.103	100

Fuente: elaboración propia con datos de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, disponible en <http://www.cepal.org/comercio/SIGCI/>

Cuadro 32. México: principales socios comerciales, 2009 (en miles de US\$).

Importaciones de	Valor	% del total	Exportaciones hacia	Valor	% del total
EEUU	112.788.740	48.12	EEUU	185.448.519	80.73
China	32.528.972	13.88	Canadá	8.236.476	3.59
Japón	11.397.111	4.86	Alemania	3.191.053	1.39
Rep. de Corea	10.946.194	4.67	España	2.507.826	1.09
Alemania	9.727.217	4.15	Colombia	2.490.547	1.08
Canadá	7.303.742	3.12	Brasil	2.438.208	1.06
Malasia	4.035.543	1.72	China	2.207.793	0.96
Brasil	3.495.275	1.49	Países Bajos	1.693.841	0.74

Italia	3.146.739	1.34	Japón	1.600.571	0.70
España	3.004.042	1.28	Venezuela	1.417.736	0.62
Total	234.384.532	100	Total	229.712.337	100

Fuente: elaboración propia con datos de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, disponible en <http://www.cepal.org/comercio/SIGCI/>

5.3.- Proteccionismo y neoproteccionismo en los TLCs latinoamericanos: ¿razones lógicas ó argumentos debatibles?

Desde hace cierto tiempo se ha sostenido que el *libre mercado* es –al menos en el papel–, el mecanismo ideal a partir del cual, gracias a un más sencillo intercambio de bienes y servicios, se producen avances significativos para las economías en términos de desarrollo, crecimiento y del mismo comercio. Este proceso –concretado a través de los TLCs– es especialmente importante para los países en desarrollo y menos desarrollados, al menos ese es el discurso que instituciones como el FMI y el Banco Mundial, *les ha vendido una y otra vez*, y muchos de esos gobiernos han hecho suyos estos planteamientos. Empero la realidad es diametralmente distinta, pues en realidad el *librecambismo* como instrumento *indispensable* para el crecimiento de PED y PMD siempre ha estado tropezando con obstáculos para acceder a los mercados de las naciones industrializadas.²⁶³

Así, en general se puede sostener que el proteccionismo y neoproteccionismo que existe en las relaciones de AL (grupo BAMC) y EEUU no está justificado, y menos aún porque en apariencia y paradójicamente, en lugar de liberalizar y facilitar los intercambios, parecería que los TLCs son asumidos –en ciertos contextos y por ciertos actores como el segundo– como herramientas para regular y dificultar el comercio. Por ello no son pocas las críticas contra estas reprochables actitudes, muchas veces promovidas por ciertas fuerzas políticas internas, antes que por un efectivo deseo de sancionar una conducta *desleal*.

²⁶³ Ver la opinión de Guillermo Medina, “América Latina y la ‘pax americana’”, en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 89, Madrid, Estudios de Política Exterior, septiembre-octubre de 2002, pp. 63-84.

Por ello es indispensable no perder de vista los argumentos esgrimidos por los Estados para justificar cierto proceder. Tampoco hay que dejar de lado los *argumentos clásicos* que tratan de encubrir dichos *escudos comerciales* como:

1.- *El falaz patriotismo comercial*: que penaliza a las empresas extranjeras arguyendo que la entrada de sus productos reduce el nivel de riqueza del país destruyendo la industria local. Este argumento es una excusa ideal para encubrir al proteccionismo desde un punto de vista *sentimental*, por medio del patriotismo, ya que si son gravados los productos extranjeros y no los nacionales, el consumidor se verá obligado a comprar los bienes creados por empresas locales *dejando el dinero siempre en casa*, y por lo tanto, contribuyendo a un aumento de la riqueza y bienestar nacional, como ocurrió con la llamada cláusula de *Compre estadounidense* de 2009, de la que se hablará a detalle más adelante.²⁶⁴

Esta visión estatista y hostil no sólo desfavorece la elección y presupuesto del consumidor que paga a un precio más alto todo lo que consume –ya que siempre comprará, en mayor o menor medida, mercancías extranjeras– sino que además perjudica seriamente a la economía, manteniendo y subvencionando, sectores que muchas veces son estériles e improductivos a los que la sociedad entera tiene que respaldar a pesar de las desventajas de hacerlo.

2.- *Competencia “deshonesta”*: es otro de los pretextos usados para poner barreras al comercio extranjero, bajo la presunción de que muchas corporaciones no nacionales compiten de *forma deshonesto*. Ésta es una tesis política que, en general, resulta falsa. Que una empresa produzca en un país cuya mano de obra es *barata* no significa ser deshonesto, sino más bien saber aprovechar las ventajas competitivas de ese actor, esto de acuerdo con la teoría de comercio internacional. Si un gobierno es consciente de que la protección laboral o la intervención estatal en la política de sueldos

²⁶⁴ Ver Jorge Valín, “*Proteccionismo. Tiranía al consumidor*”, 3 de junio de 2003, consultado en <http://jorgevalin.com/artic/protecc.htm>, 04-V-2005, 1:41 pm. Respecto a este tipo de proteccionismo, cabe resaltar que a nivel internacional, algunas de las grandes potencias comerciales mundiales, lo utilizan con bastante éxito. Entre los casos más destacables, se encuentran tanto el nacionalismo económico chino, como el que se observa en Japón. Precisamente esta idea de promover y defender al empresario nacional frente al extranjero en ambos países, ha sido motivo de muchas quejas internacionales, pues los competidores extranjeros que incursionan en estos mercados, en principio, tienen que encarar un nacionalismo arraigado que tiene una de sus expresiones más evidentes, en las preferencias sociales orientadas al consumo de los productos de las marcas *nacionales*, antes que las extranjeras, consideradas incluso dañinas.

podría perjudicar a la economía y, por lo tanto, no interpone barreras a los contratos laborales y ello produce un fuerte potencial de crecimiento económico, esa es una ventaja de la cual no sólo se ha de beneficiar la economía productora, sino el resto del mundo pudiendo adquirir bienes más baratos. Ningún competidor puede acusar a otro de usar su fuerza laboral como una ventaja competitiva para producir más y mejor.

Incluso en este caso se habla de dumping,²⁶⁵ ya que se piensa que las firmas de los PED intentan producir con mano de obra barata y eso les posibilita vender por debajo del costo real de los productos, de modo que *de permitirse*, se estaría promoviendo la creación de monopolios, empero hay que señalar que en esta visión es errónea, pues éstos no pueden surgir si las leyes de los *acusados* y el apoyo del gobierno de los mismos no lo posibilita así, ya sea impulsándolos o por omisión en su prohibición, por lo que dicho argumento es difícil de defender, sobre todo porque precisamente quienes acusan a los demás de estas prácticas, curiosamente las practican de modo sistemático contraviniendo incluso, lo dispuesto en los TLCs.

²⁶⁵ Específicamente se habla que los PED y PMD cometen *dumping social*. El tema alude al hecho de que en los PED y PMD la mano de obra es más barata que en los PI, de modo que los costos de producción se abaratan a partir del uso intensivo de estos *ejércitos baratos de trabajadores*. Por ejemplo, cabe recordar que los productores de tomate de Florida, han acusado a sus competidores de Sinaloa de ocupar mano de obra infantil, misma que está siendo *sacrificada* en aras del comercio *desleal* de los productores mexicanos. El *sacrificio* según los floridenses, consiste en que los infantes abandonan sus estudios para laborar en el campo, situación debatible, pues si bien muchos menores son ocupados en la agricultura, puede decirse que no lo hacen de tiempo completo, además cabría señalar que esta actividad, forma parte de las costumbres del sector en ese Estado de la República Mexicana aunque, pese a las explicaciones, esta idea ha servido para crear barreras contra el producto mexicano.

Ahora bien, la situación no debe reducirse a los hechos descritos y, aunque el tema es controvertido, suele soslayarse convenientemente una situación que también es parte de la realidad de la producción internacional: las empresas transnacionales constantemente buscan abaratar los costos de producción y, desde la instauración del neoliberalismo a la fecha, por lo general lo han hecho buscando países donde la mano de obra es más barata y los trabajadores están desprotegidos. En esos casos ¿por qué no hay reclamo alguno? ¿Acaso es no es parte del *dumping social*? Claramente las empresas se han mudado a los países asiáticos "(...) y sobre todo, hacia China. Porque, para las multinacionales China es un paraíso. Hay un orden político estable, los sindicatos están prohibidos, las imposiciones gubernamentales son mínimas, las autoridades se dejan sobornar y el costo de vida es muy bajo. No es de extrañar que, en la actualidad, alrededor de un tercio de los juguetes se fabrique en China"; se recomienda ver Klaus Werner y Hans Weiss, *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*, Argentina, Editorial Sudamericana, 2001, p. 156.

¿O acaso podría decirse que son loables las actividades de empresas como Nike, Adidas, Reebok, Umbro, Mitre y Brine en países como Paquistán? Cabe recordar que todas éstas "fabricaban balones (en esa nación), en cuya industria se calcula que trabajan 10 mil niños; muchos de ellos son vendidos como esclavos a sus empleadores y se les marca como al ganado", ver asimismo Naomi Klein, *No logo. El poder de las marcas*, España, Paidós, 2001, pp. 380-381.

Con estos sencillos ejemplos se muestra la *doble cara* de las grandes potencias a la hora de calificar qué es *competencia desleal* y *quiénes son principales practicantes de esta idea*.

Estos son solamente dos argumentos de los muchos que existen para justificar el proteccionismo; empero, lo que hay que destacar es que todos, de alguna forma, hacen parte de un concepto amplio donde la seguridad es el tema eje que determina la creación de *escudos comerciales*, es decir, de una u otra forma, su diseño responde a la necesidad de afianzarla con todos los calificativos que puedan encontrarse.²⁶⁶ Para el tema tratado, se haría referencia a la seguridad en términos como el económico, personal, industrial, financiero, alimentario y agrícola, los cuales se vinculan con la imperiosa necesidad de garantizar que los productores nacionales sobrevivan frente a la competencia –que como ya se vio, no en pocas ocasiones se califica de *desleal*–; y la protección del consumidor –que es una idea poco creíble porque con el proteccionismo

²⁶⁶ Tema éste de la seguridad que, en el caso de Estados Unidos, se torna demasiado espinoso y difícil de encuadrar, sobre todo después de los atentados del 11/IX/2001. En vista de que se reformuló la concepción de seguridad para adecuarla a los *desafíos* que EEUU dice encarar, surgieron conceptos como la llamada *seguridad de la patria*; también se hicieron ajustes al sector militar con el lanzamiento de la denominada *Nueva Estrategia de Seguridad Nacional*; sin olvidar el surgimiento del controvertido concepto de la *guerra preventiva*, que permite a la superpotencia llevar a cabo acciones militares contra cualquier *Estado canalla (Rogue State)* que haga o no parte del *eje del Mal*, del que se *sospeche* esté *conspirando* para atacar a los estadounidenses. Este tipo de proposiciones maniqueas que se pretenden imponer a toda la sociedad internacional, no hacen otra cosa sino incrementar el grado de incertidumbre e inseguridad en el mundo. Desde el punto de vista del gobierno estadounidense, su nación estaría a la cabeza del lado *bondadoso*, y todos los demás Estados estarían en contra suya, aún cuando en cierta coyuntura sean considerados aliados.

Así, la flexibilidad y amplitud que subyace en la utilización actual del concepto de seguridad nacional, haría referencia a que cualquier tema puede caer dentro de esta esfera, siempre y cuando *involucre a cualquier estadounidense que esté en cualquier parte del mundo*. Con una concepción de tal naturaleza, parecería que se hace referencia al concepto de seguridad humana que formuló el PNUD en su Informe sobre Desarrollo Humano de 1994, sólo que en este caso, EEUU aplicaría el concepto *únicamente* para sí mismo, amoldándolo a sus necesidades, donde la significación de ese concepto –que nunca ha sido respaldado por esa nación– también está sujeta a consideraciones estrictamente nacionales. Así esta *seguridad humana a la estadounidense*, implicaría que el gobierno tiene que hacer todo lo necesario para reforzar su seguridad, desde registrar correos electrónicos de sus propios ciudadanos, hasta desarrollar operaciones militares en cualquier parte del mundo.

Así pues, interpretaciones tan convenientes y ajustables como ésta, suponen que su seguridad de está en riesgo en todo momento por un sinfín de amenazas provenientes de todas partes, que *acechan* a la espera del momento indicado para *atacar* los objetivos estadounidenses menos imaginables, de modo que el país se encuentra en un *estado de guerra y alerta permanentes*.

Ahora bien, ya se comentó que en tiempos de crisis, el proteccionismo se fortalece. Sin lugar a dudas, la guerra implica que uno o más países encaran una situación crítica, de forma que para debilitar a las potenciales amenazas, aminorar las vulnerabilidades y garantizar de mejor manera la seguridad de la nación, es imprescindible aplicar todo tipo de medidas en todas las esferas que la fortalezcan. Así, un tipo de seguridad como la que pretende consolidar hoy en día ese gobierno, incluye indudablemente la esfera comercial, estrechamente ligada con la seguridad de las personas y de las empresas, de ahí que no es raro el establecimiento de medidas comerciales que, para muchos, tienen fines proteccionistas, aunque los estadounidenses sostengan que su *único propósito* es proteger a su país, *nunca afectar a terceros innecesariamente*.

precisamente son los intereses de los consumidores los que se ponderan en último término—.

Es por esto que se pone en tela de juicio que las políticas de este tipo estén encaminadas a proteger a las personas o a otros intereses más allá de los estrictamente socio-económicos, ya que en el plano práctico se observa fácilmente que las prácticas neoproteccionistas persiguen metas que, en definitiva, benefician en mayor medida a las corporaciones, y muy poco a las personas. Así, además del dumping y las subvenciones, entre las más destacadas prácticas neoproteccionistas cada vez más amplia y eficazmente utilizadas por los países desarrollados y, muy particularmente por Washington, Tokio y Bruselas, sobre todo en sus relaciones económicas con los países en desarrollo, pueden enumerarse las siguientes:

- 1.- La imposición de reciprocidades y condicionamientos bilaterales, con el fin de establecer “niveles aceptables de importación” y asegurar el ingreso de las inversiones, los bienes y los servicios provenientes del país importador.
- 2.- “Limitaciones voluntarias” a la exportación y “acuerdos de ordenamiento de mercado” para controlar los volúmenes o regular los precios de las mercancías importadas; además de
- 3.- La formulación de reclamaciones contra la discriminación de precios y demandas de derechos compensatorios, que son retiradas después de lograr el objetivo de obligar a los países a restringir *voluntariamente* el volumen de exportación de sus mercancías y/o elevar el precio de las mismas.²⁶⁷

Por lo dicho, no cabe duda que la sociedad sólo se usa como *máscara* para la imposición de estas exigencias y, aunque siempre se argumenta que las medidas protectoras se formulan en aras de beneficiar a la población, siempre son las empresas las que, con especial ahínco, exigen el apoyo gubernamental. Así, el papel de las personas es servir de *paraguas, escudo, pretexto ó justificación* de un conjunto de reglas comerciales dudosas y condenables, pero nunca serán las receptoras directas de

²⁶⁷ Hernández-Vela, *Diccionario...*, Tomo II, *op. Cit.*, p. 722. Las cursivas son mías.

los beneficios que se persiguen con la aplicación de dichos lineamientos comerciales, como se verá a continuación.

5.3.1.- El *desarrollo económico de las personas*.

Es difícil aseverar que los gobiernos *proteccionistas* estén interesados realmente en resguardar los intereses y seguridad sociales. Los cuestionamientos pueden ser en diversos sentidos y, en general, los casos a los que se hace alusión, son los referidos a las grandes potencias comerciales. Por ejemplo, en el caso de EEUU se dice que

(...) en el terreno comercial, los intereses electorales a corto plazo de determinados grupos de presión estadounidenses se han convertido en el principal adversario de la estrategia regional de EEUU (...) El predominio absoluto de los factores de seguridad determina un modelo de política hemisférica de Washington en perjuicio de los aspectos de cooperación económica.²⁶⁸

Es decir, se esgrimen argumentos de seguridad económica de las personas,²⁶⁹ pero la realidad guarda una distancia considerable de dicho planteamiento, si bien el gobierno se ampara en esta idea de protección social, lo que se encuentra de fondo son las utilidades de ciertos grupos de presión que, acuden sin chistar a pedir que su gobierno los respalde cuando atraviesan coyunturas económicas adversas, por ejemplo, frente a los competidores extranjeros. Lo dicho previamente deja al descubierto el hecho de que las potencias comerciales, deben negociar con fuerzas que indudablemente promocionan sus asuntos y metas deseadas con el fin de obtener resultados favorables. No obstante, hay que remarcar que no todas las personas que

²⁶⁸ Medina, "América...", *op. Cit.*, p. 65. Por lo que toca a los grupos de presión, éstos ven con agrado la imposición de políticas AD y CC porque "estas leyes (son) populares entre ciertos grupos de interés (...) que se benefician con su aplicación", Robson, *et. Al.*, "Características del problema...", *op. Cit.*, p. 17.

²⁶⁹ El concepto de seguridad económica de las personas, hace referencia a la necesidad de garantizar que los individuos tengan acceso adecuado a alimentos; que posean un ingreso económico suficiente producto del trabajo, que les permita vivir convenientemente; que los precios que deben cubrir por bienes y servicios sean los justos; y que no carezcan de servicios sanitarios y educativos. Ésta se complementa con otros factores como garantizar que el Estado no ejerce violencia excesiva sobre su población; o que ésta no se enfrenta a riesgos provenientes de la misma sociedad como tensiones étnicas, guerrillas, etcétera.

conforman la sociedad estadounidense, pertenecen a un grupo de presión, es decir, que los beneficios derivados de la coacción, no se reparten equitativamente.²⁷⁰

Por otro lado, el tema de la seguridad nacional en EEUU en los últimos años, después del 11/IX/2001, ha relegado a términos secundarios a muchos asuntos económicos de interés común.²⁷¹ Desafortunadamente esta postura juega en contra de

²⁷⁰ Ciertamente en el caso de EEUU es conocida esta política de negociación entre las asociaciones empresariales y grupos de todo tipo, con los diferentes poderes federales. Estos grupos cabildean ante el ejecutivo y el congreso estadounidense para conseguir beneficios y protección especiales frente a la competencia extranjera. Los productores de Florida que cultivan, entre otros bienes, naranjas y jitomate son el ejemplo de grupos de presión que han logrado ventajas comerciales frente a la competencia agrícola. En 2005 Brasil presentó dos casos de proteccionismo comercial ante la OMC contra EEUU acusándolo de prácticas desleales en la producción de jugo de naranja y de producción de algodón. Y esos sólo son algunos ejemplos. Lo que cabe resaltar aquí, es que desde el momento en el que el gobierno estadounidense acepta respaldar a sus productores, contradice sus postulados de libre juego del mercado, eliminación de los productores ineficientes e incompetentes y de no intervención gubernamental (ó mínima intervención) en los asuntos económicos y financieros.

Hay que recordar asimismo que, posteriormente a los atentados del 11 de septiembre de 2001, las compañías aéreas estadounidenses, enfrentaron una situación económica adversa que amenazaba con llevarlas a la quiebra, producto de la caída del uso de sus servicios ante la incertidumbre de los usuarios respecto a la seguridad y la incapacidad de las compañías de garantizar que los aviones no serían tomados nuevamente por terroristas. Ante tal situación y para mantener a flote al sector, el gobierno de ese país otorgó subvenciones a las empresas por alrededor de 15.000 millones de dólares. Ciertamente esto deterioró aún más la imagen de EEUU como defensor del libre comercio y la no intervención estatal, pues esta acción, sin duda, suscitó severos cuestionamientos en todas partes del mundo. El asunto no quedó ahí: no puede obviarse el hecho que el gobierno estadounidense prometió que capacitaría a agentes gubernamentales para que en adelante viajaran armados en las aeronaves para evitar que éstas fueran secuestradas por terroristas. Ese es un servicio del que nunca se aclaró si el costo correría a cargo de las empresas o del gobierno, de ser esto último, las personas estarían pagando su propia seguridad al viajar, subsidiando a las empresas al librarlas de esos gastos.

Así pues, el argumento acerca de la *seguridad de las personas*, queda en entredicho pues es utilizado para enmascarar y justificar lo que en realidad es la *seguridad de los entes económicos*.

²⁷¹ Por ejemplo es más apremiante lograr que las empresas y sectores sean competitivos para así recurrir menos al AD y las CC. Otro tema que no sólo implica seguridad económica, sino nacional es el de las obligaciones económicas estadounidenses, dado que su deuda "bruta total ha escalado hasta triplicar el PIB, (misma que...) corresponde a la suma de los pasivos de hogares, empresas no financieras, gobiernos locales y federal y la deuda externa, la cual equivalió en 2003 a 34 billones de dólares", CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004*, Santiago, CEPAL, diciembre de 2004, p. 23; situación que como ya se vio, jugó un papel importante en la reciente crisis que atravesó ese país.

Entre 2003 y 2008 la situación no tuvo un mejor perfil, una de las razones de ello fue que el gobierno estadounidense siguió aumentando su presupuesto militar en detrimento de la economía, pues tan solo en el año 2003, dedicó 379.000 millones de dólares a esta partida, 48.000 millones más que en el año 2002 y que en total representó el 3% del PNB, sin que en algún momento se preocupara por el déficit que en ese año ascendió a más de 80.000 millones de dólares. La situación se tornó aún más grave debido a que George W. Bush cumplió con su objetivo: cuando él dejó la presidencia, el presupuesto militar había superado los 500.000 millones de dólares anuales. A la par de estas iniciativas se realizó una contención presupuestaria en otras partidas: 9.000 millones se detrajeron con la cancelación de la contratación de nuevas autopistas, 7.800 proyectos valorados en varios miles de millones, en materia social, fueron; el Programa de Protección al Medio Ambiente disminuyó en un 14%, y los programas de seguridad y creación de empleos del Departamento de Trabajo, se redujeron en un 8%. Al respecto *cfr.*, "En los orígenes de la escalada bélica de EEUU. El complejo militar industrial", consultado en

la sociedad en general, pues si los socios comerciales de Washington no perciben que se pueda estrechar y mejorar la cooperación económica, las consecuencias se reflejan también en las personas, no solamente en términos macroeconómicos.

Ejemplo de ello es la dificultad que actualmente tiene que enfrentar ese gobierno con sus pares en ALC, que censuran los postulados por los que éste aboga en el papel, debido a difieren de sus prácticas cotidianas.²⁷²

Ahora bien, la política oficial de esa potencia está basada en una doctrina que hace referencia una y otra vez a la promoción del libre cambio, el crecimiento económico como el inductor del progreso social y el compromiso con la democracia y los derechos humanos, pero todos estos temas pueden ser enjuiciados para el caso del país que los defiende tenazmente, en principio porque la prioridad que conceden al libre comercio, marginando otros factores de progreso económico y desarrollo social, en la práctica se desvía por el ejercicio combinado del proteccionismo interno y la exigencia de reducciones arancelarias a los demás países.²⁷³

Así, las contradicciones entre el discurso y la política comercial de la potencia son contundentes. Más que preocuparse por el proteccionismo comercial, antes habría que resolver los distintos desafíos económicos de gravedad para la salud de este sector en EEUU, pues uno de los retos más relevantes que éste hoy enfrenta, es la pobreza, aunque no se considere así por dicho gobierno.²⁷⁴ La seguridad de las personas debería centrarse en lograr que el grueso de la sociedad goce de un empleo bien remunerado, que las tasas de crecimiento de ingresos per cápita que mejoren el nivel de vida, en conseguir reducir significativamente los niveles de pobreza y las distancias

<http://www.democracianacional.org/aldia/150103.htm>, 31-VII-2003, 11:00 am. Cifras que demuestran el interés del gobierno por la *seguridad de las personas*.

²⁷² Hay que recordar que Brasil condicionó su participación en ALCA a cambios profundos en el diseño planteado por Washington, que a los ojos de los sudamericanos, resultaban incompatibles con las medidas proteccionistas de la administración Bush. Asimismo, durante mucho tiempo México ha mantenido diferencias con EEUU, mismas que no han dejado de crecer en los últimos meses –falta de reconocimiento legal de los inmigrantes ilegales mexicanos, conflictos por el agua, mayores controles fronterizos, subvenciones a sus agricultores, a lo que ahora se suma el tema de la seguridad.

²⁷³ Ver la opinión de Medina, “América...”, *op. Cit.*, p. 70.

²⁷⁴ Por ejemplo, con la más reciente crisis que atravesaron “millones de estadounidenses pobres han perdido o están perdiendo sus hogares –según una estimación, 2.3 millones sólo en 2008–. El ciber sitio de Moody’s, *Economy.com*, pronosticaba que un total de 3.4 millones de propietarios de viviendas no lograrían pagar sus hipotecas en 2009 y 201 perderían sus hogares”, Joseph E. Stiglitz, *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, México, Taurus, 2010, p.115. Todo lo anterior sin que, como Stiglitz explica en esa obra, el gobierno estadounidense haga algo en pro de ese sector de la población.

que median entre las personas más ricas y las más pobres, pero los logros en estas direcciones, recientemente, han dejado mucho que desear.²⁷⁵

Así no es de extrañar datos que muestran que dos miembros de la OCDE, Estados Unidos y México, tienen el cuestionable honor de contar con tasas de pobreza infantil superiores al 20%.²⁷⁶

Esto es por lo que toca a la nuestros vecinos del Norte. Sin embargo, las cifras internacionales muestran tendencias similares. Es decir, que el libre mercado no ha beneficiado a las personas comunes y corrientes y que el proteccionismo difícilmente revertirá esta realidad, por el contrario, en tanto no se analicen los retos económicos más apremiantes a fin de mejorar el desempeño económico –mismos que van más allá de obstaculizar los intercambios–, el balance empeorará, pues las barreras, contrario a lo que se piensa, afectan a la sociedad nacional y mundial, pues los costos que hay que asumir por la creación de *nuevos escudos* recaen principalmente sobre los bolsillos de los consumidores y contribuyentes.

²⁷⁵ Durante la administración Bush, uno de los grandes fracasos fue la generación de empleos, pues aunque había anunciado en 2002 que terminaría su mandato con pleno empleo, lo cierto es que llegó al final de su primer mandato con más de 7 millones de desempleados, cifra que fue creciendo poco a poco y que no ha tenido una mejoría, sobre todo después de la crisis económica de 2008-2009.

Además durante los dos periodos de la presidencia Bush muchos desempleados perdieron su seguro de desempleo; y cuando vuelven a ser contratados, sufren lo mismo que en muchas economías poco desarrolladas: lo hacen en empleos con salarios menores al salario anterior.

Asimismo, la calidad de los puestos de trabajo que se crean se ha deteriorado a tal grado que se ha comenzado a hablar de la existencia de “trabajadores pobres”, justo cuando este fenómeno se daba en la nación más rica del mundo. Hoy día se ha generalizado incluso el término *McJob*, en alusión al tipo de empleo precario y empobrecedor de la cadena MacDonaldis y se extiende al resto de las actividades.

De igual modo el número de pobres ha ido creciendo poco a poco; y como consecuencia de las reformas fiscales aplicadas tanto por Clinton como por Bush: al 1% más rico de la población le ha correspondido el 32.4% del recorte total y al 60% de ingresos más bajos sólo el 8.5%.

Asimismo se observó que la política económica de Bush provocó que creciera una inmensa burbuja que se manifestó en el total de la deuda que pesaba sobre las familias y las empresas y que sólo desde 2001 ha pasado de 28,9 billones de dólares a 35 billones de dólares, es decir, casi 3 veces el PIB de EEUU.

Y lo más grave: quedó claro que durante la era Bush no se trabajaba para los pobres, ni los de EEUU y menos los de fuera, pues el 1% más rico de la población disfruta de un volumen de riqueza que es 200 veces mayor que el que tiene el 40% más pobre, dicho de otro modo: el 10% más rico recibe más del 30% de los ingresos mientras que el 10% más pobre recibe menos del 2%, el 1% de los estadounidenses más ricos poseen tanta riqueza como el 95% menos rico, y la riqueza total del 60% más rico es 500 veces mayor que la que tiene el 40% más pobre.

Al respecto ver: Robert Pollin, *Los contornos del declive. Fracturas económicas de la economía estadounidense y las políticas de austeridad global*, Madrid, Akal Ediciones, 2005, 240 pp.; Juan Torres López, “La política económica de Bush”, en *La Opinión de Málaga*, 5-IX-2004, consultado en http://www.socialismo-o-barbarie.org/eeuu/041010_c_lapoliticaeconomicadebush.htm, 4-V-2005, 3:00 pm.

²⁷⁶ PNUD, *IDH... 2005...*, op. Cit., p. 76. No deja de llamar la atención este dato que compara al *paladín del libre comercio* con el *campeón de los tratados de libre comercio*.

Así la seguridad para las personas –concepto que remite a los beneficios económicos que en primer lugar tendría que garantizar el Estado, para todos los individuos sin distinción alguna–, no se ejerce de la misma forma en que se concibe, lo antes expuesto es la prueba de una búsqueda que el Estado, en dicho sentido, no hace actualmente.

Por otro lado, los costos, como ya se dijo, de la adopción de *escudos* proteccionistas, tienen que ser asumidos por los consumidores, que sirven como justificación para impulsarlos y a los que se dice privilegiar. La muestra de ello se refleja en lo siguiente:

1.- *Empleos perdidos*. Los obstáculos proteccionistas erigen impuestos sobre los bienes importados, y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades que se permiten ingresar al país. Son leyes que no sólo restringen la elección de bienes de consumo, sino que también contribuyen grandemente al costo superior tanto de bienes como de hacer negocios. De esta manera, bajo el *proteccionismo* se termina más pobre, con menos dinero para comprar otras cosas que se quieren y necesitan.

2.- *Precios mayores*. Como ejemplo puede señalarse que los consumidores japoneses pagan su arroz 5 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones que favorecen a los agricultores de su país. Los europeos cargan con enormes costos por las restricciones de la UE sobre los bienes importados, amén de los pesados impuestos por los subsidios internos a los agricultores. Los estadounidenses también sufren la misma doble carga, comprando el azúcar –por poner sólo un ejemplo– 6 veces por encima de su precio mundial, debido a los *escudos comerciales*. Esta idea es vieja, por ejemplo, con el tratado comercial estadounidense para los semiconductores (US Semiconductor Trade Pact) se presionó a los fabricantes japoneses a reducir la producción en chips de memoria de computadores, lo que causó una aguda escasez mundial de esos componentes, ampliamente utilizados: sus precios se cuadruplicaron y fueron gravemente dañadas las compañías que, por todo el mundo, los emplean en la producción de bienes de consumo electrónicos.

3.- *Impuestos más elevados*. Las leyes proteccionistas no solamente obligan a pagar más impuestos sobre los bienes importados, sino que además tienen como efecto realizar un alza generalizada. Esto es porque los gobiernos invariablemente

amplían las burocracias de sus ministerios de comercio, a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de sus nuevas rondas de restricciones comerciales, o regulaciones comerciales y esos burócratas deben ser pagados por esta vía.²⁷⁷

Y a pesar de que suele pensarse que en los PI las personas tienen la capacidad de obtener lo que deseen de su gobierno, en esta situación en particular, hay una diferencia sustancial respecto a quienes consumen los bienes y servicios, pues no hay duda de que

(...) las presiones de los productores sobre la autoridad pública para obtener una determinada protección son siempre superiores a las que, en sentido opuesto, ejercen los consumidores que serán víctimas de ella.²⁷⁸

5.3.2.- La seguridad económica de las empresas.

Si los razonamientos previos demuestran que existe un vínculo muy débil entre la seguridad de las personas, los planteamientos proteccionistas y la imposición de barreras comerciales, la pregunta entonces es ¿por qué o para qué se imponen estas barreras? La respuesta en principio es para resguardar la seguridad económica de los países, objetivo éste estrechamente relacionado con las metas de las grandes

²⁷⁷ Vincent H. Miller y James R. Elwood, “¿Libre comercio o proteccionismo?”, consultado en <http://www.isil.org/resources/lit/libre-comercio.html>, 04-V-2005, 1:30 pm; Sallie James, “¿Crisis superada? Cómo las acciones gubernamentales mantienen altos los precios de los alimentos”, 22-XII-2008, en Instituto CATO, consultado en <http://www.elcato.org/node/3918>, 25-II-2009, 5:15 pm. A lo anterior se suman otras opiniones que demuestran que “las cuotas incrementan el precio de las importaciones en relación con los precios del mercado mundial en el país importador (...) aunque los productores reciben precios más altos por los bienes que venden, los usuarios deben pagar precios más elevados y reducir sus compras por el incremento en el costo (lo que redundará en una pérdida de bienestar social, cuyo...) monto (...) dependerá del alza de las cuotas y de la estructura de la industria afectada”, Schwanen, Daniel, “Presionando al máximo: cuantificación del uso continuo de las leyes de prácticas desleales de comercio entre Canadá y Estados Unidos de América”, en Leycegui, *Comercio a...*, op. Cit., p. 227.

²⁷⁸ Jeanneney, *Un nuevo...*, op. Cit., p. 94. Evidentemente el poder económico de las grandes corporaciones les posibilita buscar y encontrar los caminos más adecuados para conseguir lo que desean, algo explicable cuando se sabe que “las ventas anuales en el exterior de las 100 empresas transnacionales más grandes ascienden a 2,1 billones de dólares (...) Poniendo esa cifra en contexto, equivale a alrededor de un 7% del PIB global y a más de un 25% del comercio mundial. También es más grande que los PIB acumulados del sur de Asia y del África subsahariana, donde vive la tercera parte de la población del mundo”, OXFAM, *Cambiar las...*, op. Cit., p. 42; esto sin olvidar que “las 500 empresas transnacionales más grandes del mundo representan más del 80% de la inversión extranjera y su participación crece con el tiempo”, PNUD, *IDH... 2005...*, op. Cit., p. 43.

empresas o de los productores de primer orden. Al menos el análisis cuidadoso de los siguientes datos apuntan en esta dirección, pues se plantean algunas de las medidas que en la práctica cotidiana es posible observar, dado que los sectores productivos alrededor del mundo, sobre todo los de los PMD, tienen que enfrentarse a estas situaciones diariamente, mismas que ejemplifican al proteccionismo, aunque puedan disfrazarse o defenderse bajo argumentos poco aceptados o creíbles, por ejemplo,

(...) la Ley estadounidense de Comercio y Aranceles de 1984, a través de diversos mecanismos puede condicionar el acceso al mercado interno a la obtención de reciprocidad para las inversiones, bienes y servicios provenientes de (EEUU). Medidas similares establece la (CEE), ahora (UE...). Mientras el GATT identifica más de *40 barreras no arancelarias*, por su parte la UNCTAD (...) distingue un número aún mayor, y tomando como base sus efectos restrictivos homogéneos las agrupa en tres categorías: Restricciones cuantitativas (...); Medidas no arancelarias en sentido “estricto” (...); y Medidas no arancelarias en sentido “amplio”.

Asimismo, para la OCDE, las principales (BNA) comprenden (dos...) grandes categorías de medidas: las restricciones cuantitativas y las medidas de control de precios. (Aunque también reconocen la existencia de...) otras medidas de control de precios.²⁷⁹

En otras palabras: aunque ciertos gobiernos como el estadounidense sugieren en todos sus discursos que el proteccionismo debe ser erradicado y condenado, y que

²⁷⁹ Ver Hernández-Vela, *Diccionario...*, Tomo II, *op. Cit.*, pp. 722-723

Aquí cabe señalar que la existencia de distintas clasificaciones a las cuales cada potencia le asigna un *nombre adecuado*, en realidad es aprovechada para que cada una imponga sus propias interpretaciones y condiciones. Esto tiene un efecto nocivo para los PED y PMD, ya que en el ámbito multilateral frecuentemente se llegan a acuerdos que, en principio, son obligatorios para todos los miembros, pero a la vez cada potencia como ya se dijo, erige sus propias normas, muchas de las cuales van más allá de lo acordado en instituciones como la OMC, creadas bajo argumentos de *propia necesidad*. Esto se interpreta como que cada competidor tiene que crear normas adicionales a las multilaterales porque éstas no siempre *ponderan adecuadamente* las situaciones particulares de cada miembro. Todo esto se reduce a un juego de palabras, intereses y políticas que lo único que hacen es complicar el acceso de los productos de los PED a los mercados de los PI, dado que además de cubrir los requisitos dictados internacionalmente, deben abarcar los emitidos bajo argumentos estrictamente nacionales que, en no pocas ocasiones, además de elevar los costos al tener que *producir según las exigencias de cada mercado* significan una clara violación de las disposiciones jurídicas plurilaterales.

todos los países tienen que respaldar al libre mercado sin dudar, las prácticas de que se valen para instaurar un régimen comercial *justo, leal y libre*, presionan más bien para regular los flujos de estos bienes y servicios.

De ese modo, los *escudos proteccionistas* están encauzados hacia la consecución de ventajas económicas para los productores nacionales, pues ninguna de las medidas propuestas hace referencia a la seguridad de las personas, ni económica, ni laboral, ni social, argumentos éstos que, como se demostró previamente, son los esgrimidos para imponer este tipo de políticas que, aunque intentan ampararse en la protección de la sociedad, en realidad al realizar un análisis minucioso de los hechos, difícilmente hay una explicación sobre cómo o bajo qué reglas se efectuará la distribución equitativa de los recursos extras obtenidos por las *reglas proteccionistas*. Si se examina detenidamente la estructura de dichas leyes, los apoyos se canalizan hacia los productores,²⁸⁰ pero esto no implica que forzosamente vayan a reducirse los precios de los bienes que el consumidor les compra. ¿Quiénes se benefician entonces?

²⁸⁰ Incluso se están diseñando esquemas cada vez más preocupantes para cumplir con este objetivo, aún cuando éstos quebrantan las disposiciones internacionales. Esto es fácilmente comprobable en el caso estadounidense para el tema de las medidas AD y CC en el sector agrícola: debe recordarse que ese país creó la denominada *Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000* promulgada por el presidente estadounidense el 28 de octubre de 2000 que modificaba la Ley Arancelaria de 1930 y que fue conocida también como *Enmienda Byrd*. De esta iniciativa hay que destacar que fue considerada como “una de las modalidades más perversas de proteccionismo, pues allí se establece un subsidio indirecto para la industria doméstica, al disponer que se transfieran a ella los recaudos por concepto de los derechos antidumping (así...) constituye (...) un incentivo para que proliferen las demandas temerarias, lo que puede llevar a que la aplicación de este tipo de medidas se convierta en una verdadera epidemia. (Por ello...) el 27 de enero de 2003, las Comunidades Europeas, Japón, Corea, India, México, Canadá y Brasil demandaron ante la OMC a los Estados Unidos (...) a grandes rasgos, se consideró en el laudo arbitral que la Enmienda Byrd, al destinar el arancel pagado en virtud de las medidas antidumping a los empresarios y agricultores estadounidenses constituía un subsidio indirecto no permitido en (...) los acuerdos de la OMC”; ver Gabriel Ibarra Pardo, “El Tratado de Libre Comercio. Aspectos jurídicos generales”, en *Revista Latinoamericana de Derecho. Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)*, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, pp. 122-130.

Dicha Enmienda suscitó todo tipo de ácidas críticas contra EEUU, de ahí que se crea que ese país ha desarrollado algunas de las estrategias más imaginativas para abusar de la letra y espíritu de las disposiciones antidumping de la OMC, pues bajo la legislación conocida como Enmienda Byrd, las autoridades aduaneras cobraban los aranceles antidumping, y después los transferían a las empresas estadounidenses que habían alegado el daño, esta práctica fue objeto de una disputa en el seno de la OMC, a raíz de las quejas presentadas desde nueve países que se han visto perjudicados; ver OXFAM, *Cambiar las...*, op. Cit., p. 105.

En otras palabras, lo que EEUU pretendía con esta medida, es que, a partir de la imposición de sanciones económicas derivadas de investigaciones AD, los montos –cobrados a los socios, tanto PED como PI– fueran transferidos a las actividades productivas estadounidenses *afectados*, es decir, a los que interpusieron la demanda, en otras palabras, EEUU desea que los sectores económicos de todo el mundo subsidien a sus productores, muchos de los cuales interponen demandas para frenar la entrada

Por ello, con suma facilidad puede condenarse dicha *política pendular* y, aún cuando sea de viejo cuño, es preocupante que en los últimos años –cuando más se ha hablado de comercio libre– se esté observando una reactivación de dichas medidas. Así, los hechos apuntan a que, indistintamente, en EEUU tanto las administraciones demócratas como las republicanas pregonan pero no con el ejemplo. Basta recordar que, en la era de Bush hijo se notaban claramente las contradicciones, pues mientras por un lado pugnaba por un *sistema más abierto* de intercambios comerciales, por otro, imponía medidas proteccionistas sobre el acero, a la vez que concedió un fuerte aumento de las subvenciones a la agricultura con la *Farm Bill* de 2002.

En distintas ocasiones se le escuchó hablar de abrir los mercados *desde el Yukón hasta el Cabo de Hornos* y de *promover acuerdos de libre comercio con todos los países de América Latina*, pero instituyó regulaciones que amenazaron estas intenciones y terminaron por sembrar la desconfianza de AL. Es increíble que el mismo presidente que defendía el libre comercio hemisférico, paralelamente promulgara el aumento de los subsidios agrarios y, además, elevara en un 30% los aranceles al acero. Así, tanto las tarifas contra el acero importado como el aumento en un 80% de los subsidios agrícolas significaron un duro –pero nada extraño– golpe a la ideología de libertad de mercado.²⁸¹

Ocurre lo mismo con Obama que, con la Ley Federal de Recuperación y Reinversión de 2009 (American Recovery and Reinvestment Act, ARRA), introdujo algunos apartados que sin lugar a dudas, rememoraron el proteccionismo de la época de la depresión, pues incluye la tristemente célebre regla *Buy american* ó *Compre estadounidense*, a través de la cual se exigió que los proyectos de obras públicas en el país, sólo utilizaran hierro, acero y productos manufacturados en territorio nacional, lo

de los bienes con los que compiten y que muchas veces son preferidos por su mayor calidad, antes que los estadounidenses, es decir, resulta que los productores del mundo tendrían no sólo que competir con los de la superpotencia, sino también subsidiarlos. Sobra decir que EEUU *se indignó* porque el mundo no aceptó esta política, iniciándose la citada controversia en la OMC que continuó por lo menos hasta abril de 2006. Los detalles de la misma se encuentran en http://www.wto.org/spanish/news_s/news03_s/dsb_27jan03_s.htm, así como el documento: OMC, *Estados Unidos-Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000. Informe del grupo especial*, Ginebra, OMC, 16 de septiembre de 2002, 392 pp.

²⁸¹ Se recomienda ver: Jaime Ojeda, “Bush y el ‘eje del mal’. Más la saga de Enron”, en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 86, Estudios de Política Exterior, marzo-abril de 2002, pp. 14-20.

que se sumó a la concesión de un paquete económico de US\$ 800.000 millones para estimular la recuperación económica.²⁸²

Y como ya se ha comprobó previamente, las beneficiadas de la aplicación de obstáculos al libre flujo de bienes y servicios son las empresas transnacionales (ETNS) y los grupos poderosos de productores, como los agricultores de Florida,²⁸³ pues es claro que estos entes operan de la forma que mejor les place, incluso ilegalmente,²⁸⁴ pues cuentan con el amparo y apoyo general del gobierno federal, no sólo a través de impedimentos comerciales, también reciben apoyos más allá de esa esfera, en ámbitos como el jurídico, hecho que conduce a una interrogante más ¿a quién benefician estas reglas? El caso de ENRON ejemplificó claramente el alcance, capacidades y poder que, a través de distintas vías, les concede el gobierno de Estados Unidos a las ETNS.²⁸⁵

Ahora bien, es imprescindible hacer un balance sobre el proteccionismo agrícola de esa economía y su relación con las transnacionales de ese sector, asunto sumamente importante para los países en desarrollo, el grupo BAMC incluido; dado que

²⁸² Sobre la cláusula *Buy American* se recomienda ver: BBC, "China critica el proteccionismo", 16-II-2009, consultado en http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7892000/7892417.stm 25-II-2009, 4:44 pm; BBC, "¿El regreso del proteccionismo?", 04-II-2009, consultado en http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7867000/7867535.stm, 25-II-2009, 4:46 pm; Lorenzo Bernaldo de Quiros, "La tentación proteccionista", febrero de 2009, en Instituto CATO, consultado en <http://www.elcato.org/node/4025>, 25-II-2009, 5:14 pm.

²⁸³ En relación con este tema llama poderosamente la atención que en "Estados Unidos, el 80% de las explotaciones agrarias son de pequeña escala, y reciben sólo el 16% de las ayudas", OXFAM, *Cambiar...*, *op. Cit.*, p. 114. Esto no es raro, pues "en el mundo real, los ganadores en el ciclo anual de pago de subsidios por múltiples miles de millones de dólares son los grandes agricultores, los intereses de las empresas agro-comerciales y los terratenientes (ya que en EEUU...) sólo el 40% de los agricultores recibe algún tipo de subsidio y dentro de este grupo, el 5% más rico se queda con más de la mitad, una suma de aproximadamente US\$ 470.000 cada uno", PNUD, *IDH... 2005...*, *op. Cit.*, p. 147. Respecto a las ETNS sólo queda añadir que "las cinco empresas más importantes se reparten el 77% del comercio mundial de cereales; las tres mayores plataneras mueven el 80% del comercio mundial de plátanos; las tres mayores empresas de cacao mueven el 83% del comercio mundial de cacao; las tres empresas más grandes mueven el 85% del comercio de té; y las cuatro empresas más grandes mueven el 87% del comercio mundial de tabaco", Tim Lang, *El nuevo proteccionismo*, Barcelona, Ariel, 1996, p. 71. Dichos datos son confirmados por los informes del año 2005 del PNUD y de la FAO ya citados, así como el de OXFAM, de modo que en 10 años, no han cambiado demasiado las cosas, al contrario, la tendencia se ha enraizado aún más.

²⁸⁴ Para revisar y comprobar que muchas veces las ETNS actúan con toda impunidad, se recomienda revisar además de los libros de Werner, *El libro...*, *op. Cit.*; y de Klein, *No logo...*, *op. Cit.*: los siguientes: Peter Schwartz, y Blair Gibb, *When Good Companies Do Bad Things. Responsibility and Risk in an Age of Globalization*, USA, John Wiley & Sons, 1999, 194 pp.; David C. Korten, *No todo lo que brilla es oro. Cuando las transnacionales gobiernan el mundo*, Santiago, Cuatro Vientos, 1998, 407 pp.; y el de Noreena Hertz, *El poder en la sombra. La globalización y la muerte de la democracia*, México, Planeta, 2002, 263 pp.

²⁸⁵ Respecto al tema de ENRON, se recomienda entre muchas fuentes, ver la opinión de Ojeda, "Bush y...", *op. Cit.*

quienes se escudan tras el discurso del libre mercado sostienen que éste es el camino ideal para lograr el crecimiento y desarrollo óptimos, cambios que se producirían realmente si fuera aplicada la idea librecambista tal como está planteada en el papel.

Empero, la realidad es diametralmente la opuesta, por lo siguiente:

- ✓ Entre 1995 y 2005 el Departamento de Agricultura de EEUU concedió más de US\$150.000 millones a sus productores, la mayoría de lo cual fue a parar a manos de los grandes agro negocios transnacionales aún cuando el 90% del sector está constituido por pequeños agricultores.
- ✓ La *Farm Bill* de 2002 concedió más de US\$12 mil millones en subsidios, 80% de los cuales fueron a parar a manos de los grandes productores; así 78 de los principales agro negocios recibieron 1 millón y los más poderosos recibieron más de 110 millones cada uno.
- ✓ Tan sólo en 2004 el sector del algodón recibió subsidios por US\$ 3.200 millones, el 80% de este monto fue a parar a manos del 10% de todos los productores, ó lo que es lo mismo, 13.000 algodoneiros, no obstante, esa cantidad puso en serios problemas tanto a los productores africanos –como se comprobó a inicios de este capítulo–, como a los del resto del mundo.
- ✓ La *Farm Bill* de 2008 amplió los apoyos agrícolas por US\$ 307.000 millones hasta 2012. Comprende una adición de US\$ 20.000 millones más al gasto global; aumenta los subsidios en 17 de los 25 productos comprendidos por la ley de 2002²⁸⁶; introduce por vez primera, subsidios para frutas y hortalizas de California por US\$3.000 millones; y aumentó los subsidios a la producción de azúcar.²⁸⁷

Esta ya de por sí compleja situación se torna más grave porque, generalmente, cuando un gobierno introduce nuevos obstáculos comerciales, ocurre que otros lo imitan, sobre todo si éstos son socios cercanos del que adopta estas medidas y son

²⁸⁶ Soja, maní, trigo, maíz, sorgo, cebada, avena, algodón, arroz, girasol, canola, cártamo, lino, mostaza, sésamo, colza y col de abisña y cualquier otro producto señalado por la Secretaría de Agricultura

²⁸⁷ Ver CGD, *Rich World, Poor World ...*, op. Cit.; y Sistema Económico Latinoamericano (SELA), “Cambios futuros en relaciones comerciales agrícolas entre EEUU y la región”, en *Antena del SELA*, No. 96, Caracas, SELA, 2010, 8 pp.

afectados por las mismas, iniciándose así una *espiral proteccionista* que produce nefastas consecuencias, no sólo porque la defensa comercial ocurre entre países desarrollados, pasa lo mismo con los que se hallan en desarrollo, haciendo que la posibilidad de la abolición del proteccionismo, se antoje todavía más lejana.²⁸⁸

Ahora bien, cabe realizar una diferencia fundamental: aunque es cierto que la protección ocurra tanto por parte de países industrializados, como por las naciones en desarrollo, no hay punto de comparación. Mientras los primeros son, fundamentalmente, 24 economías altamente desarrolladas como las de EEUU, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón y gran parte de la UE, el proteccionismo de los PED y PMD es el equivalente a más de 150 economías en las que habitan 2/3 partes de la población mundial; es claro que los éstos últimos son mayoría numérica, pero su proteccionismo apenas asciende al 50% del ejercido por sus contrapartes más fuertes y equivale al 34% del proteccionismo global.²⁸⁹ El ex presidente Jimmy Carter resumió la realidad en una frase en la Cumbre de Johannesburgo de 2002: “Nosotros le costamos al mundo en vías de desarrollo, en forma de restricciones a sus fuentes de comercio, tres veces el total de la ayuda extranjera al desarrollo que recibe de todas sus fuentes”.

Finalmente, muchas veces los PED se ven presionados a echar mano de estas prácticas, para contrarrestar –en cierto grado– los perniciosos efectos que sobre ellos, provocan las políticas creadas por sus contrapartes más fuertes, lo que contrariamente a las suposiciones que en general se asumen, es nocivo para éstos, dado que para crear algún tipo de subsidio tienen que recortar el gasto público en alguna otra área vital que, de una u otra forma, está vinculada al bienestar económico y social. De este modo, el proteccionismo no es el mismo para ambas partes y, si bien su desmantelamiento

²⁸⁸ Sobre el proteccionismo agrícola en general, se recomienda ver José Carlos Rodríguez, “¿Cuánto perdemos por el proteccionismo?”, consultado en <http://www.liberalismo.org/bitacorras/5/999>, 8-II-2005, 12:30 pm.

²⁸⁹ Así lo comprueban los datos que indican que “los países más ricos del mundo aumentaron el nivel general de los subsidios que otorgan a los productores, después de haber prometido, durante la última ronda de negociaciones comerciales internacionales (la Ronda Uruguay), que reducirían drásticamente el apoyo a la agricultura. Encabezados por las dos superpotencias en materia de subsidios agrícolas, la Unión Europea y los Estados Unidos, el apoyo brindado por los países desarrollados a la producción agrícola hoy suma US\$ 350.000 millones al año”, PNUD, *IDH... 2005...*, op. Cit., p. 146.

Haciendo una comparación un poco distinta, debe advertirse que “el coste total de todos los tipos de barreras comerciales –incluyendo los aranceles, barreras no arancelarias, medidas antidumping y estándares que deben cumplir para los productos– (asciende...) a más de 100.000 millones de dólares, más del doble de la suma total de la ayuda al desarrollo”, OXFAM, *Cambiar las...*, op. Cit., p. 96.

constituye una responsabilidad compartida, la mayor parte de esa obligación recae en los PI.²⁹⁰

Ahora ya se indicó que en EEUU, ETNS y grupos de presión hacen cabildeo en las distintas instancias gubernamentales, para alcanzar sus metas. El Congreso es el lugar preferido para hacerlo y ven cumplidas sus expectativas, sobre todo al conjugarse dos importantes variables: cuando una corporación tiene gran peso y, durante los tiempos electorales porque los cabilderos buscan *sumarse* a los logros que el gobierno en turno desea obtener. De ahí que muchas administraciones, como la de Bush hijo, hayan permitido giros radicales en la economía nacional cuyo impacto social ha sido grave y generalizado –aunque como se ha visto, los Bush no han intentado resguardar los intereses de los ciudadanos más vulnerables, ni dentro ni fuera de EEUU–, extendiéndose los efectos a otras economías, sobre todo a las monoproducidas de bienes primarios, categoría en la que encajan perfectamente muchas de las naciones de AL, conocidas comúnmente como *repúblicas bananeras*.²⁹¹

²⁹⁰ Obligación que prácticamente siempre queda reducida a negociaciones bizantinas y juego de palabras, pues a lo largo de las actuales negociaciones en la OMC, el tema agrícola ha quedado en los buenos deseos por propuestas absurdas, por ejemplo, el 10 de octubre de 2005, EEUU a través de su representante comercial Robert Portman, “ofreció disminuciones de 60 por ciento en los apoyos a los agroproductores, pidiendo a cambio que Europa y Japón bajen en 80 por ciento”, desde luego ya se conocía de antemano la respuesta; ver Ivette Saldaña, “Continuarán los encuentros informales en la OMC”, en *El Financiero*, Sección Economía, México, El Financiero, 12 de octubre de 2005, p. 14. En respuesta a esta *maravillosa concesión*, la UE “dejó claro que para conceder en la negociación agrícola debe haber una propuesta interesante en la relativa a servicios, (en respuesta...) Estados Unidos considera que es una excusa para no mejorar las ofertas en las concesiones agrícolas al no avanzar en la de servicios”, Yvonne Stinson Ortíz, “Los plazos se acortan para lograr negociaciones exitosas en la OMC”, en *El Financiero*, Sección Economía, México, El Financiero, 12 de octubre de 2005, p. 14. Estas declaraciones dan cuenta del *diálogo de sordos* que entablan las grandes potencias, haciendo en todo caso, propuestas irracionales que, de entrada, se sabe serán rechazadas por los otros negociadores, situación que se les está volviendo una nefasta y perjudicial costumbre. De esta forma se evade *inteligente y convenientemente* la solución de los tópicos más urgentes para los PED, como la agricultura. Así este *juego acomodado* a las metas de las potencias, es usado por ellas mismas, pues invariablemente se escudan en las propuestas y posiciones de los demás, para destacar que el lento o nulo avance en las negociaciones multilaterales, debe ser atribuido a la *irresponsable y deleznable actitud* de los otros países o bloques, y que nunca se deberá a la propia posición que es por demás *cooperativa y comprensiva* de las necesidades de los socios más pobres. Por desgracia, son éstos los principales afectados por las actitudes de las potencias, que, *casualmente* son las más beneficiadas con un avance a cuenta gotas.

²⁹¹ Esta denominación no se les adjudica porque solamente vendan bananas en los mercados internacionales, sino porque precisamente no han alcanzado la diversificación de su plataforma exportadora, y por lo tanto, ésta, en muchos casos, se compone solamente de un producto, generalmente un bien primario, sector éste –el primario– que, cabe señalar, está sujeto a presiones que pretenden que los precios de dichos productos se reduzcan aún más. Así pues, el concepto *república bananera* hace alusión a las economías de América Central y del Caribe, que en otros tiempos, se encontraban bajo el dominio de las grandes comercializadoras de plátano, siendo éste el único producto que se vendía

Es por ello que, derivado del apoyo del gobierno estadounidense, el mercado agrícola internacional está acaparado y dominado por un oligopolio conformado por un *selecto* grupo de empresas, a saber:

1.- Cargill: fue fundada en 1865 por William Wallace Cargill –integrando a su hermano Sam un poco después– y a lo largo de sus más de 146 años de existencia ha crecido hasta ser actualmente la más importante empresa agroalimentaria a nivel mundial, dirigida desde la matriz en Minnetonka, Minnesota. Sus actividades se han diversificado y, de ser una compañía dedicada al almacenamiento de granos, ahora es un productor y distribuidor de productos, fabricante de fertilizantes y químicos agrícolas, un proveedor de servicios de manejo de riesgos y servicios para el comercio de bienes básicos entre muchas otras ramas.

Las familias Cargill/MacMillan son las actuales propietarias de este gigante, y se hallan entre las diez más ricas en EEUU. En tanto la compañía emplea a más de 130.000 personas en más de 65 países, a través de 500 plantas en ese país y 300 más en el extranjero. Durante la última década ha ocupado en 8 ocasiones el primer puesto como la empresa más grande de Estados Unidos, pues tan sólo en 2010 reportó ventas que ascendieron a US\$ 110.000 millones, logro que repitió en 2011.

Tiene bajo su control el 30% del comercio mundial y el entre el 25% del interno de granos, es el primer comerciante mundial de algodón y varios productos más. Por si esto fuera poco gracias, entre otras cosas, al apoyo gubernamental, sus beneficios aumentaron cerca del 1000% entre 1997-98 y 2006-07, pasando de los US\$ 280 millones a los US\$ 2.340 millones.²⁹² Esto en parte debido a que en octubre de 1998 compró la división de comercialización de granos de la que, en ese momento, era la segunda corporación de este tipo en el mundo, Continental Grain. A esto hay que sumarle los US\$ 35.000 millones de subsidios indirectos de los que disfruta la industria de animales, a través de la compra de granos para alimentar a los animales que cría, a un 20% o 25% por debajo del costo de producción. Esas fábricas de animales son

internacionalmente, por ello la denominación actual se refiere generalmente a países cuya plataforma exportadora se conforma de un único producto primario.

²⁹² Marvella Colín, “Festín para las empresas multinacionales por la crisis alimentaria”, *El Financiero*, 11-VI-2008, consultado en *Info Rural*, <http://www.inforural.com.mx/spip.php?article26710>, 10-X-2011, 4:10 pm.

propiedad de corporaciones como la misma Cargill, la que, junto con las 10 empresas más poderosas de ese país, suman ventas en bienes y servicios anuales por US\$ 419.000 millones, o lo que es lo mismo, el 3% de su PIB nacional actual, tal como se observa en el siguiente cuadro.²⁹³

Cuadro 33. Las 10 empresas más poderosas de EEUU, 2010.

Lugar	Compañía	Industria	Ingresos en MM US\$	Empleados
1	Cargill	Productos agrícolas	109.84	130,500
2	Koch Industries	Químicos y otros	100.00	70,000
3	Bechtel	Construcción pesada	30.80	49,000
4	HCA	Hospitales	30.05	190,000
5	Mars	Dulces y alimentos	28.00	65,000
6	Chrysler	Automotriz	27.90	41,200
7	PricewaterhouseCoopers	Servicios y negocios	26.57	161,718
8	Publix Super Markets	Supermercados	24.32	142,000
9	Ernst & Young	Servicios y negocios	21.26	141,000
10	C&S Wholesale Grocers	Alimentos	20.40	16,600

Fuente: elaboración propia con datos de Forbes, 2010.

2.- Continental Grain: fue creada en 1813 por Simon Friburg en Arlon, Bélgica, aunque desde 1944 mudó su casa matriz a Nueva York desde donde opera actualmente. A lo largo de su historia ha realizado históricos negocios, como la venta de granos a la Unión Soviética en 1964 que marcó el inicio de crecientes ventas de bienes agrícolas desde EEUU hacia la URSS, seguido por la apertura de negocios con China en 1979.

²⁹³ Ver Scott DeCarlo, Andrea D. Murphy and John J. Ray, "America's Largest Private Companies", en Forbes, 11-III-2010, consultado en <http://www.forbes.com/2010/11/01/largest-private-companies-business-private-companies-10-intro.html>, 18-IV-2010, 8:39 pm.

En las últimas décadas ha seguido una política agresiva de adquisiciones, iniciada con la compra de Allied Mills en 1965 y hasta ahora sigue diversificando sus inversiones, lo que la ha llevado a consolidarse como la segunda más grande empresa a nivel internacional dedicada a la comercialización de granos y productos agrícolas, sólo después de Cargill y, al igual que ésta, se encuentra involucrada en la comercialización de un gran porcentaje de dichos bienes.²⁹⁴ Sólo por ejemplificar, puede subrayarse que controla el 20% del mercado mundial de granos y es el 3er exportador mundial de algodón.

Es dirigida por Michel Friberg desde que tenía 14 años. Es tataranieta del fundador y actualmente controla el 90% de las acciones de la corporación

3.- Otras corporaciones. A esos dos gigantes se suman como parte del cártel agrícola: Bunge and Born (Brasil),²⁹⁵ Louis Dreyfus (Francia),²⁹⁶ André Garnac (Suiza). Y si a lo anterior se agregan algunas empresas que se destacan en los negocios agropecuario-alimentarios como Archer Daniels Midland Töpfer (Illinois),²⁹⁷ ConAgra (Nebraska); IBP (Nebraska), Nestlé (Suiza), Unilever (Londres-Amsterdam), Philip Morris (New York), Monsanto (Missouri), Chiquita Brands (Cincinnati), el panorama desafortunadamente queda aún más claro, ya que no hay duda de que el poder de decisión sobre la alimentación del mundo entero se concentra en pocas manos. Lo que cabe añadir es que, aquellas que tienen su casa matriz fuera de territorio estadounidense, mantienen una representación en ese país, es decir, finalmente es en EEUU donde se deciden muchas de las políticas agrícolas mundiales en conjunción con Europa.

²⁹⁴ Ver Continental Grain, "History and heritage", consultado en <http://www.continentalgrain.com/>, 18-IV-2011, 8:30 pm.

²⁹⁵ Fundada en 1750, en Amsterdam, por la familia Bunge que comenzó a comerciar con pieles, especies y caucho de las colonias holandesa. Tras un siglo de comercio muy lucrativo Charles Bunge traslada su empresa a Amberes, Bélgica. Sus hijos crean una dinastía mercantil de punta a punta del Atlántico. Actualmente es el 1er exportador de granos de Brasil, el 2º productor estadounidense de harina y aceite de soja y el 3er exportador de granos en EEUU.

²⁹⁶ Fundada en Francia, hoy en día es el 1er exportador de granos de Francia, 3er exportador de granos del mundo y el 1er exportador de granos a Rusia.

²⁹⁷ Fundada en 1878 por John W. Daniels al crear la Daniels Linseed Company en Minneapolis, empresa dedicada a la extracción de aceite de linaza. Hoy, con sede en Illinois, Estados Unidos, es el 1er triturador de soja de ese país (35% del mercado interno), es el 1er procesador de granos y oleaginosas del mundo, el 1er productor mundial y estadounidense de Etanol, el 1er productor estadounidense de aditivos a base de maíz (60% del mercado) y el 5º exportador y comerciante de granos del mundo.

Ante el panorama descrito las opciones de maniobra son reducidas, ya que ningún país de AL puede encarar un reto de esas proporciones: subsidios multimillonarios, inversiones privadas cuantiosas y asociación entre potencias e incluso de las compañías mismas.²⁹⁸ Desde luego que tampoco el grupo BAMC, que constituye la *élite* de la región, tiene la capacidad de balancear la situación asumiendo compromisos de tal magnitud.

Por todo lo anterior, es menester indicar que la inclusión de ciertas cláusulas en los TLCs en general y entre EEUU y ALC en particular, que tienen un sinnúmero de rasgos, pero que, en ciertas coyunturas las *áreas grises* que no son contempladas en las mismas pueden ser usadas discrecionalmente a fin de justificar la creación de *escudos agrícolas*, todo esto no tiene justificación ni razón de ser.

Los argumentos usados para forzar a los países en desarrollo a aceptarlas son falaces, nefastos e irracionales, pues lo expuesto no deja margen de duda, ya que puede concluirse que las políticas estadounidenses no defienden al libre mercado y no protegen al consumidor, puesto que su principal misión es salvaguardar las metas empresariales y, al igual que en otros sitios, incrementar el poder de las corporaciones implica garantizar las prerrogativas de los funcionarios en todos los niveles y ramas gubernamentales, realidad especialmente visible cuando soplan los vientos políticos, pues tan sólo por citar un ejemplo basta decir que, *gracias al proteccionismo* el precio del azúcar en EEUU es 300% más alto que el costo internacional, pero *ayudar* a los productores nacionales es *ineludible e indispensable* especialmente porque este sector realiza grandes contribuciones a las campañas políticas tanto de Republicanos, como

²⁹⁸ En este punto además hay que considerar los organismos genéticamente modificados (OGM) que han servido como “bandera” de los avances tecnológicos de empresas como Monsanto. Sin embargo, recientemente se ha reavivado el debate sobre sus beneficios y utilidad, pues además del incremento de los costos económicos de los productores ante la necesidad de utilizar herbicidas más potentes para combatir plagas que se han vuelto más fuertes ante las plantas producidas por las semillas “mejoradas y más resistentes”; del otro lado se halla el problema de la salud, pues los temores ante sus efectos no han sido totalmente superados. Ante esta situación, agricultores de distintos países como EEUU, han optado por volver a los cultivos tradicionales, cuya demanda se ha mantenido constante y a la alza. Sobre el tema del proteccionismo, este asunto puede ser determinante, en el entendido de que cabe la posibilidad de que mercados como el estadounidense exija la exportación de bienes agrícolas producidos con semillas “mejoradas” a fin de garantizar la inocuidad de los bienes que serán utilizados por plantas, animales y personas, esto en consonancia con las disposiciones de la *Bioterrorist Act* y en ejercicio de los derechos que las instituciones multilaterales conceden a los miembros de imponer medidas más estrictas a la hora de evaluar la funcionalidad de las reglas de los exportadores extranjeros sobre esta materia.

de Demócratas,²⁹⁹ así que, finalmente, todos se hallan coludidos en una causa común en la que el consumidor es el único que no es contemplado y, menos aún, los agricultores de América Central o del Caribe (incluidos los países que tienen un TLC con los estadounidenses), ni Brasil. Al final, todos ellos se ven afectados pues, sin importar que su eficiencia y productividad sean admirables sobre todo porque lo hacen sin subsidios, tienen que lidiar con los precios ofrecidos por *competidores altamente subsidiados* en sus países, pues la conclusión de todo esto es que la política es la que determina el uso del proteccionismo, en tanto las consideraciones económicas sólo sirven como una *máscara* de la realidad.³⁰⁰

5.4.- Latinoamérica y su búsqueda por erradicar el neoproteccionismo agrícola estadounidense.

Los retos que el grupo BAMC y América Latina en general, tienen que encarar, no son sencillos, pero el panorama día a día se vuelve más complicado tanto por los alcances de las cláusulas de los tratados, como por las exigencias particulares de las potencias que, muchas veces, sin importar lo indicado por los Acuerdos, impulsan reglas adicionales que los exportadores deben cumplir y que acarrearán costos y constituyen nefastas *armaduras comerciales*.

Ante esto, la región (igual que otras naciones alrededor del planeta) ha tenido que idear el modo de encarar ese reto para intentar solucionarlo. Por ello, ha sido recurrir al apoyo y respaldo de organizaciones internacionales competentes, el camino más sencillo para intentar resolver la situación y facilitar el trato comercial con las potencias, ya que estas instituciones son las encargadas de crear normas que, por su validez científica, equidad, veracidad e imparcialidad, utópicamente deberían ser aceptadas por la comunidad internacional sin reticencias, empero, nuevamente, esta solución no es tan fácil de aplicar como se verá en seguida.

²⁹⁹ Sobre el asunto del azúcar, ver Carlos Ball, "Sórdido proteccionismo de EEUU", en Instituto CATO, 10-II-2004, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2004-02-10.html>, 05-X-2005, 2:02 pm.

³⁰⁰ Por otro lado no hay que dejar de lado que el problema también tiene otro importante culpable, ver Richard Rahn, "El mortal proteccionismo agrícola europeo", en Instituto CATO, 7-X-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-10-07.html>, 8-II-2005, 12:00 pm.

5.4.1.- El concepto de equivalencia.

A los conflictos creados por el *proteccionismo de segunda generación* (dumping y subsidios) se suma un desafío más: las barreras comerciales no sólo no se están erradicando, están evolucionando y quienes las practican las están perfeccionando, así pues, todo apunta a que el mundo está en el umbral del *proteccionismo de tercera generación*, asunto que ya es parte de la agenda internacional y que, igual que antes, se está desarrollando al amparo de argumentos legales con los que no es fácil lidiar.

Uno de los temas que afectan al comercio agrícola, es la inocuidad. El concepto hace alusión a la obligación de agricultores, distribuidores y sobre todo, exportadores de garantizar que todos aquellos bienes de uso o consumo humano, animal y vegetal que pueden ser adquiridos en cualquier parte del mundo, no signifiquen de ningún modo, un peligro para la vida o la salud de quienes lo van a ingerir o utilizar, es decir, que ni el cultivo, la manipulación, la distribución, el empaque, etcétera de los productos no conlleven algún tipo de riesgo.

Aquí tiene un papel importante el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSFS) de la OMC ya citado. Lo que el Acuerdo indica en primer lugar es que, no debe impedirse la adopción ó aplicación de medidas necesarias para proteger la vida y salud de las personas, de los animales o de las plantas, siempre y cuando éstas no sean utilizadas como un instrumento para discriminar comercialmente a otros miembros de la comunidad internacional o para encubrir una restricción del comercio. Esta facultad también está reconocida en el AOTC de la OMC;³⁰¹ en el preámbulo de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), así como en los principios generales, directrices y códigos fundamentales del Codex Alimentarius

³⁰¹ El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC) reconoce también este derecho, dado que entiende que es indispensable asegurar la calidad de las exportaciones de los países; y también que no puede impedirse la adopción de medidas para proteger intereses esenciales en materia de seguridad. Por otro lado, el artículo 2 señala que los miembros deben evitar elaborar, adoptar ó aplicar reglamentos técnicos que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. El AMSFS enuncia cuáles son sus objetivos; en el caso del AOTC, estos son: los imperativos de seguridad nacional, la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud ó seguridad humana, de la vida de plantas y animales ó del medio ambiente. Todas las referencias respecto al AOTC se encuentran en OMC, "Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio", en *Textos jurídicos de la OMC*, consultado en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm, Ginebra, OMC, enero de 2006, pp. 131-152.

de la FAO, así como en la Organización Mundial de Salud Animal (OIE por ser las siglas de su antecesora la Oficina Internacional de Epizootias).

En este punto es ineludible hacer algunas puntualizaciones sobre las funciones de dichas instituciones:

(...) las normas, directrices y recomendaciones de la Comisión del Codex Alimentarius constituyen el marco utilizado para la inocuidad y calidad alimentaria de todos los alimentos, sean procesados, semiprocesados o básicos, en la forma que lleguen al consumidor. Estas normativas son tomadas como referencia en la adopción o modificación de las normas nacionales y en la resolución de disputas. Los reglamentos nacionales que se ajustan a los del Codex cumplen con las normativas del Acuerdo MSF y son el punto de referencia de su cumplimiento. Una variedad de estándares internacionales exigidos por los países importadores se suman a los requisitos sanitarios elaborados por el Codex Alimentarius. El Codex es una colección de los estándares para los alimentos adoptados por la Comisión. Estos estándares son de tres tipos: uno, estándares que definen la calidad del bien; dos, estándares que definen los niveles aceptables de pesticidas y aditivos alimenticios; y tres, los códigos de conducta y otras guías que recomiendan el uso de medicamentos para los animales o métodos para las evaluaciones de riesgo. (Por otro lado) la OIE es una organización mundial competente en sanidad animal que establece las recomendaciones y directrices para reglamentar el comercio de animales y productos de origen animal. Desde 1993, la OIE incorporó el Código Zoonosológico Internacional y, desde 1995, el Código Sanitario para Animales Acuáticos, recomendaciones sobre Análisis, Evaluación, Gestión y Comunicación del Riesgo asociados a la importación de productos.³⁰²

Dicho lo cual, puede darse paso al análisis de los mandatos que, en esta materia, indican todas ellas.

³⁰² María Angélica Larach, *El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe*, Santiago, ONU-CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 39, diciembre de 2003, pp. 13-14.

Según el artículo 2 del AMSFS la creación de nuevos preceptos, deben estar apoyados en principios y testimonios científicos demostrables que puedan justificarlos. Esto está estrechamente vinculado con el Art. 2 de la CIPF que, entre sus *términos utilizados* considera que una medida está *técnicamente justificada* cuando esté basada en conclusiones alcanzadas mediante un apropiado análisis del riesgo de plagas o, cuando proceda, de otro examen y evaluación comparable de la información científica disponible.

De acuerdo con el artículo 3 del AMSFS se pretende armonizar el sistema a nivel internacional a partir de reglas internacionales, con las excepciones que ahí mismo se indican. Por otro lado se reconoce la posibilidad de establecer medidas *más estrictas* que las reconocidas por las normas, directrices o recomendaciones multilaterales, siempre y cuando existan pruebas científicas que demuestren la necesidad de hacerlo ó si están de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 del mismo acuerdo. Asimismo hace un llamado a *participar en otras organizaciones internacionales competentes* en la materia y sus órganos auxiliares, como el Codex, la OIE y la Secretaría de la CIPF.

En este sentido la intención de crear un conjunto de normas sanitarias internacionales armonizadas está enunciada en el preámbulo de la CIPF y, la relación entre instrumentos internacionales está contemplada en el Art. 3 de la CIPF. En tanto que el inciso 2.g del Art. 7 de la misma CIPF indica que las partes contratantes pueden establecer nuevos criterios fitosanitarios que estén técnicamente justificados, consistentes con el riesgo de plagas de que se trate y constituyan los *menos restrictivos disponibles* y den lugar a un impedimento mínimo de los desplazamientos internacionales de personas, productos básicos y medios de transporte.

Por su parte, el artículo 4 del AMSFS hace referencia a la *equivalencia* en las disposiciones sanitarias y fitosanitarias adoptadas por otros miembros, situación que existe y *debe ser reconocida y admitida cuando los otros gobiernos demuestren que sus medidas logran el nivel adecuado de protección requerido por el importador.*³⁰³ Así pues, los miembros importadores *están obligados a aceptar como equivalentes las exigencias sanitarias y fitosanitarias de un Miembro exportador, si éste comprueba*

³⁰³ El concepto de equivalencia también es rescatado y reconocido por el AOTC, en el entendido de que se espera que los reglamentos técnicos adoptados por otros, cumplirán adecuadamente los objetivos de los reglamentos del interesado.

objetivamente que sus políticas garantizan un nivel de protección adecuado para los fines del importador.

Además, el Art. 5 del AMSFS expone con claridad qué condiciones deben existir a la hora de valorar los riesgos existentes para la vida y la salud de las personas, animales y plantas, donde, los testimonios científicos; los procesos y métodos de producción; los métodos de inspección, muestreo y prueba; la prevalencia de enfermedades o plagas concretas; la existencia de zonas libres de plagas o enfermedades; las condiciones ecológicas y ambientales pertinentes; y los regímenes de cuarentena y otros *deben ser tomados en cuenta*. Respecto a los factores económicos, deberán evaluarse los posibles perjuicios por pérdidas de producción o de ventas en caso de entrada, radicación o propagación de una plaga o enfermedad; los costos de control o erradicación en el territorio del miembro importador; y la relación costo-eficacia de otros posibles métodos para limitar los riesgos. Estos requisitos son prácticamente idénticos a los señalados en el Art. 7 de la CIPF.

Asimismo el mismo artículo determina que los miembros deben asegurarse de que las reglas aplicadas, *no entrañen un grado de restricción del comercio mayor del requerido para lograr su nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria*, esto supondría que, *cuando hay caminos alternos que permitan conseguir ese mismo grado adecuado de protección, el gobierno debería utilizar las medidas menos restrictivas del comercio cuando éstas sean viables desde los puntos de vista técnico y económico*. Este objetivo también está citado en el preámbulo y en el inciso 2.g del Art. 7 de la CIPF.

Ahora bien, a continuación el AMSFS introduce una excepción de suma importancia: en el Art. 5 párrafo 7 se apunta que, cuando los testimonios científicos pertinentes sean insuficientes, un miembro podrá adoptar normas sanitarias o fitosanitarias provisionalmente sobre la base de la información pertinente que disponga, *con inclusión de la precedente de las organizaciones internacionales competentes y de las que sean aplicadas por otras partes contratantes*. En tales circunstancias, los miembros tratarán de obtener información adicional necesaria para una evaluación más objetiva del riesgo y revisarán en consecuencia la disposición sanitaria o fitosanitaria en

un plazo razonable. Aunque aquí cabe el siguiente razonamiento: si el objetivo de fondo de una nueva ley es erigir una *barrera neoproteccionista* ¿cómo puede evaluarse?

Este párrafo es nodal, pues debe señalarse que los párrafos 2.a, 2.b, 5 y 6 del Art. 7 de la CIPF también hacen referencia a esta posibilidad de aplicar ordenamientos especiales necesarios por motivos fitosanitarios otorgando este derecho a los miembros en casos de *emergencia*, lo que no puede pasar desapercibido es que independientemente de que el país miembro tenga la *necesidad* de imponer regímenes *ad hoc*, éstos deberán partir, según la CIPF, de consideraciones fitosanitarias técnicamente justificadas, concepto que ya fue explicado.

Finalmente el párrafo 8 del Art. 5 del AMSFS declara que cuando un Miembro tenga motivos para creer que una medida sanitaria o fitosanitaria adoptada por otro Miembro *no está basada en una regla multilateral y que la misma podría restringir sus exportaciones, puede solicitar una explicación al Miembro que adopta la disposición, y éste tiene la obligación de proporcionarla*, sin embargo no se indica plazo alguno para que esto se lleve a cabo, algo destacable porque es evidente que entraña claridad en la toma de decisiones.

En seguida el Art. 6 del AMSFS indica que los miembros de la OMC deben reconocer los conceptos de zonas libres de plagas o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de las mismas.

Ahora bien, de acuerdo con el artículo 9 del AMSFS los miembros se *comprometen a prestar asistencia técnica a sus pares, especialmente a los PED*, en esferas como las relativas a las tecnologías de elaboración, investigación e infraestructura y podrá adoptar la forma de asesoramiento, créditos, donación y ayudas a efecto de procurar conocimientos técnicos, formación y equipo para que esos países puedan adaptarse y atenerse a las normas sanitarias o fitosanitarias para lograr el nivel adecuado de éstas en sus exportaciones.

Esto es casi idéntico a los fines que enuncia el Art. 8 de la CIPF respecto al intercambio de información, a la participación en campañas de prevención y erradicación de plagas y en el suministro de información técnica e intercambio de la misma entre los miembros; también está relacionado con el Art. 10 de la misma convención, por lo que se refiere a la cooperación para elaboración y aprobación de

reglamentos internacionales en esta materia; de igual forma no debe obviarle lo estipulado en el Art. 20 que hace referencia específica a la asistencia técnica entre las partes contratantes, especialmente a los países en desarrollo.

Por otra parte, el Art. 10 del AMSFS indica que cuando el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria permita el establecimiento gradual de nuevas leyes sanitarias o fitosanitarias, *deberán concederse plazos más largos para su cumplimiento con respecto a los productos de los PED con el fin de mantener sus oportunidades de exportación.*³⁰⁴

Esto está vinculado con las intenciones planteadas en el preámbulo de la CIPF, específicamente con aquella que señala que las normativas sanitarias no deben ser aplicadas de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificada o una restricción encubierta del comercio internacional, obstáculos que es bien sabido, afectan especialmente a PED y PMD.

Igualmente destacable es el artículo 12, que indica que el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que administrará el AMSFS se mantendrá en contacto con otras organizaciones competentes en la materia como *el Codex, la OIE y la CIPF*, para mejorar el asesoramiento científico y técnico que pueda obtenerse a efectos de la administración del AMSFS y evitar la duplicación de funciones. Esta vinculación se refuerza con el preámbulo de la CIPF que indica que toma en cuenta los acuerdos finales de la Ronda Uruguay y, por el tipo de temas tratados, especialmente importante es el AMSFS.

Finalmente el Art. 13 indica que el AMSFS es obligatorio para todos los miembros de la OMC.

Por lo visto, queda evidenciado que las principales funciones tanto del AMSFS como de las *tres hermanas*,³⁰⁵ permiten el establecimiento de *regímenes de emergencia* cuando sus disposiciones quedan rebasadas por nuevas situaciones o por escenarios no previstos, aunque siempre señalando los requisitos que estrictamente deben cubrirse, todo ello con el fin de lograr que, tanto las reglas multilaterales como las

³⁰⁴ Situación a la que también se refiere el AOTC en el artículo 2 respecto a los tiempos prudenciales, especialmente para los PED.

³⁰⁵ El Codex, la OIE y la CIPF, cabe aclarar que todas las cursivas del análisis de las disposiciones de estas instituciones son mías.

nacionales, se caractericen por su claridad y legalidad para así evitar que los miembros de la sociedad internacional ejerzan una política comercial arbitraria y unilateral creando normas que pudieran favorecer a sus sectores productivos a partir de barreras neoproteccionistas que entorpezcan el libre comercio y que, pudieran estar ocultas detrás de leyes que en apariencia encuadran con lo señalado en las instituciones multilaterales y sus respectivos reglamentos.

Y además vale la pena agregar que las cuatro instituciones se complementan pero no se sustituyen, de ahí que se haga referencia a la importancia de la cooperación e inclusión de los trabajos de todas ellas como medio indispensable e insustituible para fortalecer las disposiciones sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias a nivel global.

5.4.2.- Postura de EEUU ante posibles regulaciones multilaterales alternas a la OMC.

Estados Unidos reconoce lo dispuesto en la CIPF, la OIE, de igual modo es parte del Codex Alimentarius y por si fuera poco, al ser miembro de la OMC debe ajustarse a lo dispuesto en los Acuerdos Agrícola, de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y de Obstáculos Técnicos al Comercio, sin embargo, todas estas reglas aún y con lo acabadas que pudieran parecer, adolecen de ciertos *huecos* o *áreas grises* que son aprovechadas convenientemente por los estadounidenses según lo dicten las coyunturas y sus objetivos comerciales.

Por esta misma razón para Washington las normas mundiales adolecen de importantes deficiencias cuya solución es impostergable pues *vulneran su seguridad*, así, ante la falta de certidumbre respecto a la inocuidad de los procesos internacionales amparados en cualquiera de esas instituciones, se han creado organismos internos encargados de *complementarlas y mejorar su eficiencia*.

Esto constituye un gran reto, pues finalmente, aún cuando cualquiera de las citadas organizaciones otorguen una certificación de sanidad e inocuidad a cualquier exportador agropecuario-alimentario, al llegar a Estados Unidos deben cubrirse también los requisitos que impone, en este sentido, parecería que, pese a que este país asegura que respeta estos acuerdos, su aplicación en la realidad es discrecional, siendo esta la

realidad, a quienes les interesa ingresar a su mercado, la lógica les dictaría lo siguiente: contempla sólo las reglas de EEUU y no las multilaterales.

Al respecto, su Departamento de Agricultura (USDA por sus siglas en inglés) tiene bajo su cargo a un conjunto de organismos, mecanismos y leyes cuya aplicación y administración es realizada, básicamente por el Servicio de Inocuidad e Inspección de los Alimentos (en inglés, FSIS). No obstante, su labor es complementada por su *hermana* la Agencia de Administración de Alimentos y Medicinas (FDA por su acrónimo en inglés) que forma parte de la estructura de su Departamento de Salud y Servicios Humanos (USDHHS por sus siglas en inglés), pero que, curiosamente, tiene mayores atribuciones que el FSIS, puesto que tiene la responsabilidad de vigilar la inocuidad de alrededor del 80% de los alimentos consumidos en el país, incluyendo mariscos, quesos, frutas y hortalizas.

A partir del FSIS y FDA se ha edificado todo el sistema para proteger al país de posibles vulnerabilidades creadas por las importaciones agropecuario-alimentarias, pero dicha estructura es cada vez más intrincada, porque sus asuntos atañen no sólo al USDA o al USDHHS, sino prácticamente a cualquier Departamento que, bajo *ciertas coyunturas*, la administración federal considere que su apoyo es indispensable para garantizar, ampliar y mejorar la labor de dos últimos; por ejemplo, las Aduanas son las encargadas de verificar que los cargamentos importados cumplan con un creciente número de regulaciones que están íntimamente ligadas a las atribuciones del Departamento de Seguridad Interna. Pero lo anterior no es todo, la complejidad de la regulación parte tanto del FSIS como de la FDA, tan sólo el primero se subdivide en 11 Oficinas principales, las cuales a su vez, tienen otras sub-ramas y programas específicos que, en ciertas circunstancias, pueden implicar la detención de importaciones de este tipo.³⁰⁶

Por su parte, la FDA abarca 8 Centros básicos encargados entre otros temas, de la Investigación y Evaluación Biológica, Salud Radiológica, Investigación y Evaluación de Medicamentos, Sanidad e Inocuidad Alimentaria, Asuntos regulatorios; todos ellos destinados a vigilar la correcta aplicación de incontables normas relativas a la

³⁰⁶ Al respecto ver: FSIS, "Structure & Organization", 02-V-2011, en FSIS-USDA, consultado en http://www.fsis.usda.gov/About_FSIS/Structure_&Organization/index.asp, 02-V-2011, 12:51 pm.

importación de alimentos que, en conjunto con las del FSIS, hacen más difícil y costosa la entrada de nuevos exportadores al mercado estadounidense.

Aparentemente *conscientes* de esta situación, las autoridades de ese país han creado el llamado Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (conocido como HACCP por sus siglas en inglés) a fin de *facilitar* la labor de los exportadores de bienes agropecuario-alimentarios hacia ese mercado, lo que finalmente hace creer que la equivalencia que, en teoría debería respetarse, sólo quede en buenas intenciones.

Por si todo esto fuera poco, el 04 de enero de 2011, el presidente Obama firmó la Ley de Modernización de la Inocuidad Alimentaria (Food Safety Modernization Act, o FSMA) bajo los siguientes argumentos básicos:

1.- En EEUU mueren 3.000 personas al año por consumir alimentos contaminados;

2.- De acuerdo con el Centro para el Control y Prevención de Enfermedades del Departamento de Salud, unas 128.000 personas son hospitalizadas por la razón anterior; y

3.- Anualmente hay unos 48.000.000 de casos de enfermedades transmitidas por los alimentos.³⁰⁷

Ahora bien, el desafío esencial con esta nueva ley es que asume, sin pruebas contundentes, que son las importaciones las responsables de esos problemas internos, por lo tanto, esta nueva regulación buscará rastrear todas aquellas *amenazas* que involucren a la esfera agroalimentaria, partiendo del supuesto de que son el principal origen de estos daños y por lo tanto se les debe tratar como fuentes de vulnerabilidad, quedando exentas de estas obligaciones las empresas nacionales del sector bajo el supuesto de que ellas sí cumplen con las estrictas normativas exigidas y por lo tanto, *no necesitan una vigilancia tan estricta*.

La realidad es que con el paso de los años ha crecido la dependencia de EEUU de alimentos, pues actualmente se importan el 80% de los productos del mar, el 50% de la fruta fresca y el 20% de las hortalizas lo que significa un negocio de enorme

³⁰⁷ Ver Food and Drug Administration (FDA), "About FSMA", FDA, USA, consultado en <http://www.fda.gov/Food/FoodSafety/FSMA/ucm249297.htm>, 21-IV-2011, 8:16 pm.

proporción que ellos desearían estuviera bajo control de empresas nacionales, no de extranjeras.³⁰⁸

Así pues, al imponer barreras neoproteccionistas que administran el comercio amparándose en los derechos que, en esta materia, son concedidos por las instituciones internacionales, les permite atenuar el impacto de la competencia mundial sin el riesgo de ser acusados de intentar discriminar las importaciones y ser llevados ante un panel de solución de controversias.

Y es que hay que señalar que, tan sólo en 2010, 500 millones de huevos fueron sacados del mercado estadounidense luego de que más de mil personas enfermaran con salmonella, antes de eso pasó lo mismo con 600 mil kilos de salchichas y salames, en agosto de 2009 fue el turno de 375 mil kilos de carne y la historia ha sido la misma con los helados, comida de mascotas, mantequilla de maní, ají y espinacas, sólo por nombrar casos emblemáticos a nivel internacional; sin dejar de lado los impedimentos a los que han debido hacer frente el jitomate, cebolla y chile mexicanos para entrar a ese mercado a causa de que, en repetidas ocasiones han sido señalados como bienes *contaminados* de salmonella.³⁰⁹

A lo anterior debe agregarse que, la aplicación de *escudos comerciales* es de larga data, y en épocas recientes no deja de llamar la atención que esta política no

³⁰⁸ “El crecimiento del consumo per cápita de alimentos en EEUU fue de aproximadamente 6% en los últimos 10 años. Al mismo tiempo, un porcentaje creciente del consumo de alimentos en ese país es abastecido desde el extranjero. En el año 2005, por cada cien dólares que ellos gastaron en alimentos, 13 eran de origen importado, de los cuales 3.5 iban a parar a Latinoamérica y el Caribe”, Raquel Artecona y Fernando A. Flores, *Observatorio del control aduanero a las importaciones de Estados Unidos: estándares técnicos*, Washington, ONU/ECLAC/CIDA, Serie Studies and Perspectives No. 5, 2009, p. 7.

³⁰⁹ El argumento de la *supuesta contaminación* puede llegar a extremos que rayan lo absurdo. El ejemplo clásico de este país es el de las uvas chilenas, por lo cual ese sector que enfrentó obstáculos arancelarios el siglo pasado. Todo inició cuando, *por fortuna*, el 13 de marzo de 1989 la FDA encuentra dos granos de uva provenientes de Chile, aparentemente contaminados con cianuro. Por supuesto el gobierno de EEUU hizo un llamado a no consumirlas y a retirar todas las uvas chilenas del mercado. Esto afectó la producción de la temporada que estaba siendo embarcada hacia ese país o que estaba en camino, asimismo se incluyó la fruta mantenida en frigoríficos o en bodegas, cuya eliminación (por supuesto, sin inspección alguna), recomendó. El tema fue difundido por la prensa extranjera que no dudó en reproducir las recomendaciones de EEUU, por lo que otras potencias como Japón y la entonces Comunidad Europea, adoptaron medidas similares. El costo que Chile tuvo que asumir en el curso de unos cuantos días, ascendió entonces a 400 millones de dólares para la banca privada. Las pérdidas de los exportadores rondaron los 330 millones de dólares y el gobierno tuvo que emprender un plan para ayudar a los productores y exportadores que ascendió a 198.2 millones de dólares y se destinaron 263 millones para paliar la crisis de la fruta. Las investigaciones siguieron, y cuestionaron la *capacidad y fortuna* de la FDA para encontrar, entre decenas, tal vez centenas de cargamentos *dos granos* que, tuvieron efectos devastadores en este sector chileno. Para este tema de las llamadas *uvas envenenadas* se recomienda el libro de Ronald Fischer, *Las nuevas caras del proteccionismo*.

favorezca en nada a países con los que la superpotencia tiene firmados tratados de libre comercio, como México³¹⁰ y Chile, y que se *ataque* indiscriminadamente tanto al sector agrícola, como al ganadero y pesquero.³¹¹

³¹⁰ Las leyes estadounidenses prohibieron la importación del competitivo aguacate tipo Haas mexicano durante más de 90 años. Durante el siglo XX tuvo que enfrentarse al cierre de ese mercado bajo el argumento de que supuestamente estaba contaminado con la plaga del *gusano barrenador*. Aunque las restricciones se han levantado, en realidad se encuentra en la mira de los proteccionistas de estados como California quienes, en la realidad temen más a la competencia del aguacate que de las supuestas plagas inexistentes.

Así, el daño ha durado más de 8 décadas, de modo que los costos pudieran ser hoy, 90 años después, incalculables. A estos perjuicios se suma uno más: debido a dichas restricciones, es casi seguro que los consumidores identifiquen al aguacate como un producto poco confiable que puede dañar su salud. De modo que los productores tienen varios retos que vencer, pues deberán cubrir, además de los requisitos gubernamentales, el costo de una campaña para remontar la mala imagen, aunque esto puede durar décadas antes de que los consumidores dejen de desconfiar del *gusano barrenador*, por lo que las consecuencias de esta medida tendrán un costo durante un buen tiempo.

³¹¹ Uno de los más graves de este tipo, es el doble embargo llevado a cabo contra el atún aleta amarilla mexicano, el más reciente impuesto a principios de la década de los años 90 del siglo pasado y que duró más de diez años, y cuyas consecuencias fueron fatales para las flotas de los productores de nuestro país, pues, como es sabido, tuvo una justificación ecológica –la protección de los delfines una especie que no está en peligro de extinción– como argumento lo que, sin duda, fue esgrimido realmente para proteger a las empresas estadounidenses dedicadas a estas actividades.

En este caso –promovido principalmente por una entidad conocida como *Instituto Isla de la Tierra* (Earth Island Institute creado en 1989)–, el motivo que ha orientado la acción del IIT fue el *supuesto interés* por garantizar la vida de los delfines que son atrapados por las redes de los pescadores debido a que acompañan al cardumen de atunes. De entrada hay que indicar que este argumento es falaz, pues en el fondo lo que subyace es el interés económico de esa supuesta institución y su relación con ciertos grupos empresariales como las enlatadoras estadounidenses, dado que actualmente el Instituto Isla de la Tierra a través de su filial *Earth Trust*, cobra 5 centavos de dólar a las empacadoras por cada caja de atún enlatado, por concepto de regalías por el uso del emblema *Dolphin Safe* –esquema que fue adoptado por presiones de empresarios como el dueño de la enlatadora *Star Kist* como método de identificación que únicamente pueden usar las latas de aquellos productores que realicen sus actividades sin que éstas representen peligro alguno para los dichos animales–, en las etiquetas que portan las latas de atún, lo que representa ingresos por 2 millones de dólares anuales, que es más del 50% de presupuesto del IIT, hecho que demuestra claramente cuál es el verdadero motor que motiva la política de dicho *instituto*.

A esta realidad cabe agregar que, las actitudes y declaraciones del IIT son cada vez más hipócritas, estúpidas e incoherentes, porque por un lado hoy en día desean demostrar que los delfines sufren un *daño psicológico* al ser capturados y posteriormente liberados, argumento peligroso porque se pretende utilizar este *razonamiento* como la justificación *ideal* para mantener el embargo contra países como México; y por otro, sorprenden sus respuestas ante las denuncias como las realizadas a finales de diciembre de 2005 de que Japón mata alrededor de 20.000 delfines por año, respecto a este caso Mark Berman, representante del supuesto *instituto*, solo atinó a decir que *lamentaba profundamente la actitud de Tokio y lo llamaba a reflexionar sobre la cuestión*. Por supuesto, el *instituto* no ha promovido ninguna acción en contra de Japón como la que sí apoyó y apoya contra los mexicanos, hecho que confirma que son los intereses económicos los que determinan sus actividades.

Ahora bien, aunque ninguna de las especies de delfines se encuentra en peligro de extinción, el argumento fue manipulado para golpear a la competencia mexicana en el mercado de EEUU, que afectaba a compañías estadounidenses como *Star Kist*, *Bumble Bee* y *Van Camp Seafood*, especialmente a la primera, que se ha distinguido por ser una empresa ineficiente que desea eliminar a las atuneras mexicanas del mercado de EEUU. Cabe indicar además que si bien las barreras se han *levantado virtualmente*, el daño a la estructura pesquera mexicana está hecho, mismo que incluye: una pérdida importante de la flota atunera nacional, otro porcentaje fue vendida, otro más tuvo que mudarse

Así pues, es de esperar que esta nueva regulación tenga importantes impactos negativos, tales como:

1.- La FSMA traspasa a los importadores la responsabilidad de verificar que los alimentos comprados cumplan con la normativa de acuerdo con ciertos protocolos y mecanismos.

2.- Algunas cosas cambiarán, por ejemplo: al contrario de cómo se hace ahora, año tras año los importadores tendrán que certificar la forma en que los proveedores producen, procesan, almacenan, embalan y despachan sus productos. De los 100 establecimientos que la FDA inspecciona hoy, tiene que multiplicarse hasta llegar a los 9.800 que requerirá en cinco años.

3.- Otra dificultad está en que se contemplan empresas de todos tamaños bajo una misma lógica, lo cual es un gran desafío porque, a la hora de exigir los estándares, cumplirlos no significa la misma carga para los grandes *jugadores* que para las PYMES.

4.- Aún no está claro quién tendrá que pagar las certificaciones que se exigirán, pero por la experiencia –como lo ocurrido con las nuevas imposiciones económicas acarreadas por la Ley Bioterrorista de 2002 que se verá en el siguiente acápite–, es muy probable que la FDA cargará esos costos al producto porque no comprometerá sus recursos, así, es casi seguro que serán los importadores, abastecedores o a ambos quienes lo cubrirán.

5.- Actualmente los únicos sectores que tienen reglas claras y definidas por su perfil de riesgo, son los alimentos del mar, los jugos frescos y las conservas de baja acidez, pero la FDA se reserva el derecho de exigir que los alimentos importados de

del Océano Pacífico Oriental Tropical hacia otras zonas marítimas donde las regulaciones *ecológicas* estadounidenses no aplicaban y, finalmente, los que optaron por permanecer como productores del país, han tenido que enfrentar los costos de pagar abogados y a empresas especializadas para realizar *lobby* en el congreso estadounidense. Tan solo esto último ha tenido un costo aproximado de 10 millones de dólares. En otro sentido, habrá que encarar el daño hecho por la fama adversa respecto a los productores nacionales en aquel mercado, como *ecológicamente irresponsables*, reputación que tienen que eliminar si es que desean vender en este mercado, objetivo que se logrará en no poco tiempo. Esto se suma al costo que deben cubrir por las nuevas normas de etiquetado que hay que seguir, para poder exportar hacia EEUU.

Dos textos que analizan el tema, si bien el primero está mejor documentado y estructurado que el segundo, son los de Etelvina Caudillo Cisneros, *Los embargos atuneros en México. Sus impactos y actores sociales*, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Universidad Veracruzana-Casa Juan Pablos, 2005, 215 pp., y Efrén C. Marín López y Francisco L. Saavedra, *El embargo del atún mexicano: política comercial de los Estados Unidos en la era del TLCAN*, México, Plaza y Valdés, 2002, 133 pp.

alto riesgo vengán acompañados de una certificación externa adicional como condición para su ingreso al mercado.

6.- Esta ley anticipa una estricta reglamentación para productos como la fruta y las hortalizas.

Estas son sólo algunas de las implicaciones. Así, al no contemplar integralmente el tema de la equivalencia, los principales afectados serán los exportadores eficientes, como los latinoamericanos. Solo restaría hacer hincapié en una situación: todos los casos citados son viejos y responden a una importante meta de EEUU, su imperiosa necesidad de complejizar el acceso de productos extranjeros a su mercado por todos los medios a su disposición, la prueba está en que durante los últimos años, exportaciones claves de varios competidores latinoamericanos –acero de Brasil y Argentina, flores de Colombia, uvas y salmón de Chile, petróleo crudo y acero de Venezuela, entre otros–, han sido objeto de varias investigaciones *antidumping* y de sanciones –por parte de los estadounidenses–. Por lo tanto, los países de la región buscan cambiar las reglas y procedimientos que representan barreras injustificadas al comercio.³¹²

5.5.- El futuro del neoproteccionismo agrícola: ¿progresión o derrumbe?

En el sentido hasta ahora descrito, el proteccionismo está evolucionando hacia uno de *tercera generación* que permite la creación de *armaduras comerciales* por alguna de dos vías, ya sea amparándose en los vacíos existentes en las medidas multilateralmente aceptadas; ó justificándose por la *casi libre* interpretación de sus alcances, significado e implicaciones.

Para hacerlo, los estadounidenses aplican el modo como tradicionalmente han entendido las disposiciones jurídicas al sistema internacional, es decir, creen que pueden aplicar el sistema del *Common law* o Derecho consuetudinario con una diferencia, en tanto éste realiza una sanción de las normas y reglas de carácter jurídico no escritas, EEUU se basa en su *habitual costumbre* de interpretar libremente la ley,

³¹² Ver Renato Baumann, Inés Bustillo, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Máttar y Esteban Pérez, *Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 25, 2002.

pero en este caso sí está escrita y los alcances de sus *conclusiones* pueden tener implicaciones extraterritoriales, situación grave y preocupante por sus alcances e impactos que debe denunciarse, condenarse y rechazarse.

Además, como parte de las negociaciones en pequeños foros, Washington ha conseguido incluir como parte de los tratados, ciertos temas *delicados* que, por sus pretensiones, indudablemente tratar de hacer lo mismo a nivel multilateral, sería imposible. A diferencia de estos grandes foros, los acercamientos Norte-Sur presentan la ventaja de poder imponer la agenda *OMC/TLCAN plus* sin mayores impedimentos.

5.5.1.- Seguridad, democracia y combate al terrorismo internacional en EEUU ¿armaduras neoproteccionistas contra AL?

Los atentados terroristas del 11-IX-2001 significaron importantes cambios en la escena internacional. A raíz de ello, temas como la seguridad, el combate al terrorismo y la democracia comenzaron a *sonar* cada vez más fuerte en Washington y el reflejo de ello, fue la inclusión de éstos temas en tratados como el CAFTA-RD.³¹³

Además de ello, EEUU impulsó la creación de leyes internas que, más allá de los TLCs, pudieran *resguardar* al país de especialmente del flagelo del terrorismo, ya que, después de los ataques aéreos contra el WTC en 2001, entre septiembre y octubre de ese mismo año, tuvieron lugar una serie de atentados *bioterroristas*³¹⁴ que hicieron del

³¹³ Ver por ejemplo Amparo Pacheco y Federico Valerio, *DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana*, México, ONU/CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas No. 76, 2007, 57 pp.

³¹⁴ El 18/IX/2001, una semana después de los ataques contra las torres gemelas y el Pentágono, tuvo lugar el primer envío desde Trenton, Nueva Jersey, de sobres *cargados* de ántrax, que tenían por destino los departamentos de noticias de las cadenas televisivas ABC, CBS y NBC, el diario *New York Post*, todos en la ciudad de Nueva York, y el *National Enquirer* en American Media, Inc. (AMI), en Boca Ratón, Florida.

Hubo casos de contaminación en ABC, CBS y AMI, por lo que se estima que también ahí fueron enviados otros sobres. Provocaron cinco muertes: Robert Stevens (63 años), un editor de fotografía del tabloide *The Sun*, publicado por AMI; Thomas Morris Jr. (55) y Joseph Cursee (47), ambos empleados postales de las instalaciones de Brentwood, en el área de Washington, DC, Kathy Nguyen (61), una inmigrante vietnamita que vivía en el Bronx y trabajaba en un almacén del hospital Manhattan Eye, Ear & Throat, y Otilie Lundgren (94) que vivía en Oxford, Connecticut.

El 9 de octubre siguiente fueron enviadas dos cartas más, también desde Trenton, dirigidas a dos senadores demócratas Tom Daschle, de South Dakota, y Patrick Leahy, de Vermont, quienes se habían opuesto a la Ley Patriota, propuesta por la administración Bush.

Todo esto justificó el inicio de una investigación a nivel federal que, para el año 2002, señalaba al científico Steven Hatfill como sospechoso de los envíos, argumento que tenía como base una novela que

tema de la seguridad, la prioridad principal para los estadounidenses en todos los frentes posibles, sin importar si las amenazas fueran creíbles o no.

Como resultado de ello, la primera medida que el país asumió, fue diseñar, debatir, aprobar y la puesta en marcha de la “Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo de 2002” (Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002) mejor conocida como la *Ley Bioterrorista (Bioterrorist Act)*, que fue aprobada en junio de 2002.³¹⁵

Esta nueva ley tiene una meta que, para los estadounidenses, resulta elemental después del 2001: garantizar y salvaguardar la salud y la vida de personas, animales y plantas en su territorio, básicamente a través de la aplicación de una serie de directrices encaminadas a certificar la inocuidad de los bienes y provisiones importados destinados al uso y consumo humano, animal y vegetal.

había escrito Hatfill sobre un ataque biológico que le costó la carrera. No obstante, las investigaciones continuaron y en 2008 las autoridades llegaron a la conclusión de que era inocente y lo indemnizaron, con lo que esta larga y costosa investigación, resultó ser al menos en su primera parte, un fiasco.

El caso quedó abierto y las indagaciones prosiguieron, y no tardaron mucho en dar con Bruce Edwards Ivins de 62 años, un investigador de la microbiología, educado en la Universidad de Cincinnati, originario de Ohio, que trabajó durante 28 años en el laboratorio de investigación de biodefensa en Fort Detrick, Maryland, la institución donde se han desarrollado la mayoría de las armas biológicas de los Estados Unidos. Respecto a Ivins sus compañeros y familiares lo han descrito como: competente, confiable, excéntrico, capaz, depresivo y sociópata con tendencias suicidas.

Las investigaciones de la Oficina Federal de Investigaciones (FBI por sus siglas en inglés) llegó a la conclusión en 2008 de que Ivins era el responsable de los supuestos ataques del bioterrorismo internacional, y no sólo no lo tomaron preso, sino que comenzaron con todo cuidado a preparar su juicio, tiempo que el sospechoso aprovechó para tomar una dosis letal de pastillas que le provocó la muerte el 29 de julio de 2008. Las autoridades entonces declararon que el caso quedaría abierto por lo menos hasta marzo de 2009. El caso fue cerrado definitivamente en febrero de 2010 por el Departamento de Justicia, con lo que la responsabilidad de dichos ataques bioterroristas no tiene un origen más allá de las fronteras de EEUU, sino dentro del territorio.

Al respecto se recomienda ver Global Security Newswire, “Justice Department Ends Eight-Year Probe Into Anthrax Mailings”, 22/II/2010, consultado en http://gsn.nti.org/gsn/nw_20100222_2460.php, 19/V/2010, 5:41; El País Internacional, “El FBI cierra el caso “ántrax” ocho años después”, en *El País*, 20/II/2010, consultado en http://www.elpais.com/articulo/internacional/FBI/cierra/caso/antrax/anos/despues/elpepiint/20100220elpepiint_13/Tes, 19/V/2010, 5:43 pm; Naief Yehya, “El increíble caso de los sobres con ántrax que paralizó a EEUU”, 22/IX/2008, consultado en <http://www.ec.terra.com/terramagazine/interna/0,,OI3201823-EI9845,00.html>, 19/V/2010, 5:47 pm.

Por otro lado, en el campo del terrorismo *convencional* también existen casos documentados de atentados nacionales, como los cometidos por Theodore John Kaczynski conocido como “Unabomber” y el de Timothy James Mc Veight, responsable del atentado del 19 de abril de 1995 en Oklahoma City contra el edificio federal “Alfred P. Murrah” que causó la muerte de 168 personas, entre ellos 19 niños, y que fue ejecutado el 11 de junio de 2001.

³¹⁵ Ver Congress of the United States of America (CUSA), *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, Congress of the United States of America, Washington, 23 of January 2002, 104 pp.

La citada norma comprende 5 capítulos básicos,³¹⁶ cuya administración y vigilancia en su ejecución corre a cargo del Centro de Inocuidad de los Alimentos y la Nutrición Aplicada (Center for Food Safety and Applied Nutrition, CFSAN por sus siglas en inglés) que pertenece a la FDA.

Lo preocupante es que esta norma guarda ciertas características extraterritoriales poco justas, pues el título 3º “Protección de la inocuidad y seguridad en el suministro de alimentos y medicinas”, conlleva algunas repercusiones comerciales para el mundo entero, incluyendo a ALC –y desde luego México–, países que obviamente no fueron consultados en la definición de su alcance.

Derivado de este instrumento jurídico, hoy el proceso de exportación de alimentos y provisiones destinados al consumo o uso animal, vegetal o humano en EEUU ha adquirido un carácter muy intrincado, pues por ejemplo, el subcapítulo A que forma parte del Capítulo III, incluye varias exigencias que, además de tener como finalidad asegurar que las importaciones estadounidenses sean inocuas, también han conseguido hacer más engorroso, incierto, caro y sobre todo unilateral, dicho proceso comercial, las causas de ello se encuentran en las siguientes reglas:

- Sección 303. Detención administrativa.
- Sección 305. Inscripción y registro de establecimientos/instalaciones alimenticios.
- Sección 306. Establecimiento y mantenimiento de registros.
- Sección 307. Notificación previa de alimentos importados.³¹⁷

³¹⁶ Los cinco títulos de la *Bioterrorist Act* son: I.- Preparación nacional ante el bioterrorismo y otras emergencias en salud pública; II.- Fortalecimiento de los controles sobre los agentes biológicos y toxinas peligrosas; III.- Protección de la inocuidad y seguridad en el suministro de alimentos y medicinas; IV.- Protección y seguridad del agua potable; y V.- Disposiciones adicionales. Los detalles de las mismas pueden ser consultados en Jorge Alfonso Monjaráz Domínguez, “¿Proteccionismo del siglo XXI? El bioterrorismo frente al libre comercio”, en María Cristina Rosas, (coordinadora); *La seguridad internacional en el siglo XXI: retos y oportunidades para México*. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 2010, pp. 175-176.

³¹⁷ Una explicación amplia y detallada de los alcances comerciales de las mismas pueden ser consultados en Monjaráz D. “¿Proteccionismo del siglo...?”, *op. Cit.*, pp. 177-179. También se recomienda revisar: Department of Health and Human Services (DHHS)-Food and Drug Administration(FDA), *Administrative Detention of Food for Human or Animal Consumption Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, DHHS-FDA, may 2, 2003, 110 pp; DHSS-FDA, *Establishment and Maintenance of Records under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, EEUU, DHHS-FDA, may 2, 2003, 158 pp;

Si se hace una revisión detallada de los contenidos de estas secciones de la *Ley Bioterrorista*, hay una serie de aspectos que parecerían indicar que, más que proteger la vida de personas, plantas y animales, se encamina a resguardar los intereses de sectores económicos y empresas de la competencia externa; pues entre muchas preguntas caben las siguientes: ¿Por qué si EEUU nunca ha sufrido un ataque bioterrorista a través de las importaciones de mercancías, y sus ciudadanos sí han sufrido ataques bioterroristas, antes que resolver las vulnerabilidades de la salud estadounidense, prefirió reforzar el proceso de importación? ¿Cómo usarán los estadounidenses, por ejemplo, los historiales de las exportadoras, para evitar el daño de algunas enfermedades que atacan a plantas y animales diseminándose por el viento y la lluvia? Aunque Washington guarda silencio, las respuestas son obvias.

Ello sin olvidar que la estrategia busca combatir al agroterrorismo que, en su concepción más amplia, si bien tiene sus raíces en las guerras púnicas por el dominio del Mar Mediterráneo ocurridas entre Roma y Cártago en los siglos III y II a.C., irónicamente su aplicación más reciente tiene sus orígenes en las tácticas de guerra usadas por el general de la Unión William Tecumseh Sherman quien, durante la Guerra de Secesión estadounidense ocurrida entre 1861 y 1865, a lo largo de su campaña a través de los entonces llamados Estados Confederados de América (sureste del país), realizó lo que se conoce popularmente como la *marcha hacia el mar*, travesía que incluyó una dramática táctica: arrasar con lugares como Atlanta, Savannah (en Georgia) y Richmond (Virginia), quemando deliberadamente las ciudades y las granjas confederadas a fin de debilitar la capacidad del ejército sureño de alimentarse y, a la vez, con ello se destruía la *piedra angular* sobre la que se basaba la economía agrícola del *rey algodón*.³¹⁸

Sin embargo, esta ley no está erradicando al bioterrorismo, pues sus efectos más visibles se manifiestan sobre el comercio, como se ve en los cuadros siguientes:

DHHS-FDA, *Prior Notice of Imported Food Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, EEUU, DHHS-FDA, January 27, 2003, 115 pp; y DHHS-FDA, *Registration of Food Facilities Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, EEUU, DHHS-FDA, January 27, 2003, 150 pp.

³¹⁸ Cfr. Allan Nevins, Henry Steele Commager y Jeffrey Morris, *Breve historia de los Estados Unidos*, FCE, México, 1996, Capítulo XII; y Barry S. Zellen, "Preventing Armageddon II: Confronting the Specter of Agriterror", en *Strategic Insights*, Vol. III, Issue 12, CCC, Monterey, December 2004.

Cuadro 34. Productos latinoamericanos frecuentemente detenidos en EEUU.

País	Producto 1	Producto 2	Porcentaje del total de productos detenidos
Costa Rica	45% Productos de frutas y vegetales	20% frutas y vegetales frescos	65%
Ecuador	60% Mariscos y pescados	14% Frutas y vegetales frescos	74%
Honduras	39% Lácteos	15% Mariscos y pescados	54%
México	34% Frutas y vegetales frescos		34%
Nicaragua	40% Productos lácteos		40%
Panamá	26% Frutas y vegetales frescos	13% Productos de frutas y vegetales frescos	39%
Paraguay	94% Productos de animal		94%
Perú	36% Frutas y vegetales frescos	18% Productos de frutas y vegetales	54%
República Dominicana	63% Frutas y vegetales frescos		63%

Fuente: elaboración propia con base en información de la CEPAL.

Así, las detenciones de bienes agrícolas constituye el principal éxito de la *Bioterrorist Act*, afectando a los países de ALC. La información corrobora algo ya señalado: EEUU cada vez depende más de estos productos e intenta restringir su ingreso a su mercado. Además cabe apuntar otra tendencia: los principales alimentos de países ALC que han encarado detenciones son exportados, curiosamente, por economías que poseen ventajas en materia agrícola (son potencias en el sector) o bien, gozan de condiciones comerciales preferenciales frente a EEUU, por ejemplo, por las obligaciones derivadas de la firma de un TLC, ambos rasgos pueden apreciarse a continuación en los casos de Brasil, México y República Dominicana.

Cuadro 35. Latinoamérica: Frutas y vegetales afectados por los rechazos en EEUU. (a)

	Frijoles	Pepinos	Guisantes	Ajo	Melones	Tamarindo	Mango	Ciruelas	Zapallo	Pepinos dulces	Berenjena
Argentina								X			
Bolivia											
Brasil	X	X	X	X	X						
Chile			X					X			
Colombia	X					X				X	
Costa Rica							X				
Ecuador	X				X		X				
El Salvador		X				X					
Guatemala	X		X						X		
México	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Nicaragua	X										
Panamá		X									
Paraguay											
Perú	X	X	X								
República Dominicana	X	X		X	X	X			X	X	X
Uruguay				X							
Países afectados	8	6	5	4	4	4	3	3	3	2	2

a. Al menos dos de los países evaluados están afectados por el rechazo de estos productos.³¹⁹

Así pues, es claro que el neoproteccionismo está adquiriendo formas difíciles de erradicar y combatir, pues enmascaradas con un velo de legalidad, imponen mayores obstáculos al sector en el que economías como las latinoamericanas, destacan por su eficiencia: el agrícola, que, como se ha visto a lo largo de este trabajo, es esencial en distintos sentidos para la región entera. De modo que asuntos que tradicionalmente

³¹⁹ Fuente: Raquel Artecona y Carlos Steneri Berro, *La exportación de alimentos a Estados Unidos: principales desafíos para América Latina y el Caribe y guía de acceso a la información*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe en Washington-Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, Santiago de Chile, Serie Studies and Perspectives No. 2, 2008, p. 18.

eran de la esfera política, como la seguridad, la democracia y el combate al terrorismo – entre varios más–, ahora se han convertido en *armaduras* que están complicando los intercambios con la superpotencia.

5.5.2.- Ecología y estándares: ¿más barreras para el comercio agrícola entre América Latina y EEUU?

Ahora bien, si ya de por sí con las medidas antes descritas el comercio internacional se ha enrarecido, es posible contemplar que el uso de reglas escritas y aceptadas para implantar nuevos obstáculos puede ir más de lo hasta ahora conocido, abarcando esferas más allá de la seguridad o la democracia.

Es sabido que para construir nuevas barreras comerciales sólo se necesita un poco de ingenio para armar un tinglado que aparente ser legal y, por lo visto, los estatutos jurídicos son el pretexto perfecto para crearlas. Además, como se ha visto, los temas de la agenda política se están mezclando poco a poco con los económicos, de modo que es posible aseverar que, a futuro, algunos temas especialmente *sensibles* podrían ser usados convenientemente a fin de mantener la estrategia proteccionista. Entre los asuntos que podrían caer en ese caso, están la protección medioambiental (ó *proteccionismo verde*) y los estándares.

Sobre el tema medioambiental, en el pasado ya se han observado algunos momentos en los cuales el medio natural viene a constituir un desafío comercial para actividades económicas tan distintas como podría ser la producción de acero y cemento³²⁰ y la exportación de camarón³²¹ y productos agrícolas.

³²⁰ En 2009 la UE y EEUU exploraron la posibilidad de aplicar una tarifa a las importaciones de acero y cemento por las altas emisiones de CO2 que ocasiona esta actividad. Esta idea fue *convenientemente* presentada en las Conversaciones de Naciones Unidas sobre el Clima que se realizaron en marzo de ese año en Bonn, Alemania.

Sin duda muchas naciones en desarrollo se quejaron, argumentando que era injusto que sólo los PED cargaran con este peso, lo que dejaba a un lado la responsabilidad de las naciones industrializadas que, dicho sea de paso, algunas, como EEUU, nunca han expresado un compromiso real o efectivo en pro del medio ambiente, el ejemplo más claro: no ratificaron el Protocolo de Kyoto, hecho que deja al descubierto una vez más, esta política pendular de atraer ciertos temas en contextos específicos para presionar a los países a flexibilizar sus posturas frente a las potencias.

³²¹ Igual que en el caso del atún mexicano, a iniciativa de grupos defensores del medio ambiente, EEUU promulgó una ley que prohíbe la importación de los camarones que son capturados con sistemas de pesca que amenazan la vida de las tortugas. Inicialmente limitándose a la pesca en el Pacífico, la medida

Y es que, además, recientemente el tema de la *sustentabilidad ambiental de las actividades económicas*, incluido el comercio, ha adquirido un lugar central en los debates internacionales, particularmente en lo relativo al cambio climático. En este contexto, existe preocupación ante la posibilidad de que algunos gobiernos – especialmente los industrializados– utilicen barreras comerciales contra las exportaciones de los países en desarrollo, esgrimiendo argumentos relacionados con el combate a este fenómeno que, ya se vio, ha empezado a ocurrir.

Y es que paralelamente al proceso multilateral encabezado por Naciones Unidas respecto al Cambio Climático, hoy existen varias iniciativas nacionales sobre este asunto, especialmente en naciones desarrolladas que podrían tener un impacto negativo sobre las exportaciones de los PED y PMD. Dichas iniciativas se engloban en tres categorías.

1.- Medidas de ajuste en frontera: consisten básicamente en impuestos a las importaciones de acuerdo con ciertos criterios. Entre éstos pueden contarse la *huella de carbono*³²² de un producto o, incluso el hecho de que el Estado exportador no esté sujeto a compromisos de reducción equivalentes a los efectuados por el mercado importador.

se extendió posteriormente al Atlántico. Paralelamente, EEUU desarrolló un sistema para permitir la pesca de camarones sin capturar accidentalmente a las tortugas. Más tarde se creó una legislación específica para obligar a las empresas a utilizar estos dispositivos u otros similares.

La captura de tortugas marinas está prohibida en los Estados Unidos desde 1973, por la Ley de Especies Amenazadas (LEA). Más tarde, el Servicio Nacional de Pesca Marítima diseñó el dispositivo excluidor de tortugas (DET). Se señaló que el manejo e instalación adecuados del dispositivo reduce considerablemente la captura accidental y la muerte por asfixia de las tortugas marinas en las redes de arrastre, estimándose su efectividad en un 97% y un impacto negativo de un 2% a 3% en la pesca de camarones. En 1983, la conclusión de varios estudios en cuanto a que la pesca de arrastre contribuía a la desaparición de las tortugas marinas, llevó al Servicio Nacional de Pesca Marítima a proponer el uso voluntario de los DET para los pescadores de camarones de los Estados Unidos. El escaso número de pescadores que utilizaron los DET hizo que fracasara el programa.

En 1987, un reglamento de aplicación de la LEA hizo obligatorio el DET para todos los barcos de EEUU dedicados a la pesca de camarón con redes de arrastre, lo que fue puesto plenamente en vigor en 1990. Posteriormente, en 1989, fue promulgado el artículo 609 de la Ley Pública 101-162, que prohíbe la importación de camarones, capturados bajo el sistema de arrastre, proveniente de los países cuyas aguas son templadas o tropicales, en las que habitan las tortugas marinas. El cumplimiento de la Ley es monitoreado conjuntamente por el Departamento de Aduanas, el Departamento de Estado y la Guardia Costera de los Estados Unidos. Ver detalles en María Angélica Larach, *Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 1, octubre de 1999, 27 pp.

³²² La huella de carbono se refiere al total de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) que genera la elaboración y transporte de un determinado producto a su mercado de destino.

2.- La segunda categoría de iniciativas se refiere a las subvenciones gubernamentales para fomentar la adaptación de determinados sectores productivos a patrones de producción menos intensivos en carbono.

3.- Normas técnicas: regulan los insumos y procesos de producción permitidos y prohibidos, así como a los regímenes de etiquetado que exigen la entrega de información sobre la eficiencia energética o la huella de carbono asociada a un determinado producto.

De estas tres categorías, la primera es la que presenta un potencial más evidente para generar un *proteccionismo verde* que pudiera afectar los flujos comerciales. Un ejemplo especialmente preocupante de las medidas pertenecientes al primer tipo es el proyecto de ley sobre cambio climático conocido como *American Clean Energy and Security Act of 2009* (CESA) aprobado por la Cámara de Representantes de Estados Unidos en junio de 2009. Ésta incluye regulaciones para compensar la eventual pérdida de competitividad de las empresas estadounidenses ocasionada por la necesidad de cumplir con los objetivos definidos en el mismo proyecto (alcanzar en el año 2050 un nivel de emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) no superior a 17% del nivel en 2005).³²³

Para este fin se impondría, a partir de 2020, un impuesto en frontera a las mercancías producidas en economías que no hubieran adoptado compromisos de reducción de emisiones en el marco de un acuerdo internacional sobre esta materia, o que no hubieran adoptado autónomamente compromisos de reducción equivalentes a

³²³ Además contempla el otorgamiento gratuito de derechos de emisión de GEI a empresas ubicadas en EEUU que pertenecen a industrias intensivas en el uso de energía y con alta exposición al comercio exterior.

Este es el caso, por ejemplo, de las industrias del aluminio, cemento, celulosa y papel, hierro, acero y los productos químicos. La compensación a estas industrias por sus mayores costos de producción continuaría de manera decreciente hasta el año 2035.

Por otra parte, la CESA contiene varias disposiciones orientadas a la entrega de asistencia financiera gubernamental al desarrollo de vehículos eléctricos y en general de *vehículos limpios*.

En relación con la tercera categoría de iniciativas, existe una variedad de propuestas actualmente en discusión en EEUU y la UE, tendientes a promover esquemas de etiquetado basados en la huella de carbono. Cabe destacar que estos requerimientos no siempre son impuestos por los gobiernos, sino también por las propias empresas comercializadoras, como reflejo de una *creciente conciencia ambiental entre los consumidores*.

los de Estados Unidos. Con ello se buscaría disuadir (o castigar) el supuesto *free riding* de las naciones en desarrollo en este ámbito.

El impuesto descrito ha generado un intenso debate sobre su compatibilidad con las reglas de la OMC, incluso dentro de EEUU. Asimismo, resulta preocupante la noción de que esa potencia se sitúe unilateralmente como el estándar que otros países (especialmente en desarrollo), debieran seguir en sus esfuerzos de reducción de emisiones. De ser aprobado en su forma actual, el proyecto de ley aprobado por la Cámara de Representantes podría repercutir fuertemente tanto en el volumen como en la rentabilidad de las exportaciones de ALC (el grupo BAMC incluido) hacia ese mercado. En la actualidad el Senado se encuentra desarrollando su propio proyecto de ley sobre cambio climático, tras lo cual se iniciará un proceso conducente a conciliar las dos versiones para llegar al texto definitivo de la ley. Por ello, los latinoamericanos tienen que seguir con gran atención este debate.

En cuanto a la segunda categoría de iniciativas, los países industrializados han destinado cuantiosos fondos en el marco de sus programas de estímulo económico a apoyar la adaptación de diversos sectores a nuevos patrones de producción menos intensivos en carbono.

Ahora bien, por si lo anterior no fuera ya bastante complicado, está finalmente, el tema de los estándares.

Al respecto debe señalarse que la producción, transformación, distribución y venta de alimentos trae aparejados riesgos inherentes a las mismas respecto a la salubridad e higiene. Es así que el crecimiento del comercio de bienes agro-alimentarios ha venido acompañado de un aumento en la imposición de estándares y regulaciones y en el rigor y observancia de los mismos. Ambos tienen por objeto evitar la propagación de enfermedades, pestes, toxinas, y otros contaminantes contenidos en dichos productos. Pero esta realidad entraña un problema: mayores dificultades para ingresar a los mercados. Algunos ejemplos son las regulaciones para el procesamiento de carnes y aves, la reducción de las cantidades tolerables de pesticidas residuales en los vegetales y las frutas y la fumigación de los contenedores de granos para eliminar ciertas pestes. En el caso de los productos alimenticios así como de los artículos farmacéuticos, se incluyen estándares de empaquetamiento y etiquetado, el registro de

los productores, la certificación de los procesos y la certificación de los valores nutricionales reportados, lo que tiene como resultado que los exportadores hacia EEUU se enfrenten a un entorno en el que operar es cada vez más difícil y costoso.³²⁴

Por ejemplo, tan sólo para reforzar las capacidades de la Ley Bioterrorista ya descrita, se han desarrollado los siguientes programas:

1.- Safety of Food Products: el área de Seguridad de Alimentos es una división del Departamento de Agricultura responsable de asegurar que el abastecimiento de aves, huevo y carne es seguro y sano y es adecuadamente empacado y etiquetado. Involucra directamente al FSIS como responsable del establecimiento de estándares y seguridad e inspecciones para productos de aves, huevo y carne producidos dentro y fuera de EEUU.

A raíz de los riesgos que se enfrentan con productos animales no tratados, sólo países enlistados en el Código Federal de Regulaciones pueden exportar carne y aves a EEUU. Hacia octubre de 2009 la FSIS aprobó las importaciones de carne de los siguientes países de ALC: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Honduras, México, Nicaragua y Uruguay; mientras que únicamente México y Chile pueden exportar productos de aves y sólo México puede exportar productos no tratados de aves si antes importó las aves de EEUU o de otro país acreditado.

2.- Ley de Seguridad de los Alimentos: aprobada por la Cámara de Representantes el 30 de julio de 2009 y ahora revisada por el Senado, esta ley busca otorgar más atribuciones a la Agencia de Administración de Alimentos y Medicinas para que regule el modo como crecen, se cultivan, se procesan y distribuyen los alimentos agrícolas y que, de ser aprobada, *complementaría y complicaría* las ya de por sí engorrosas medidas de la *Bioterrorist Act*.

3.- Customs Border Protection (CBP): desde los ataques de 2001 la Protección de Aduanas y Fronteras ha tratado de avanzar rápidamente en garantizar la seguridad en los cargamentos y puertos estadounidenses. Ha logrado avanzar a través de las iniciativas C-TPAT y CSI.

³²⁴ Al respecto, ver Artecona y Flores, *Observatorio del control...*, op. Cit.; e IICA, *Mercado de los Estados Unidos: Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados*, San José, Costa Rica, IICA, 2005, 31 pp.

3.1.- Programa Customs-Trade Partners Against Terrorism (C-TPAT) que es una iniciativa voluntaria entre gobierno y empresas que busca construir una relación cooperativa que fortalezca y mejore todas las cadenas internacionales de abastecimiento y la seguridad de las fronteras de EEUU, a través de un alto nivel de seguridad en los cargamentos que incluye la cooperación de todos los involucrados en dicha cadena. Una vez que la CBP ha realizado la verificación, la C-TPAT realiza menos inspecciones.

3.2.- Container Security Initiative (CSI): es un programa encaminado a incrementar la seguridad para los barcos que llevan contenedores hacia EEUU. Se sostiene que la CSI busca combatir las amenazas a la seguridad en las fronteras y se considera que el comercio mundial representa un problema porque los terroristas podrían utilizar los contenedores marítimos para liberar un arma.

Todo esto ciertamente conforma un panorama complejo que, parece, llegó para quedarse y progresar. Pero además, a los estándares regulados por organismos mundiales, se suman los estándares *privados* también llamados *voluntarios* surgidos de *las demandas del mercado y de los consumidores*, lo cual se convierte en un desafío más, ya que las normas de calidad voluntaria provienen de requerimientos del consumidor que son *diligentemente traducidas* por los operadores del mercado, como supermercados, proveedores, importadores, entre otros. Por lo cual, se ha verificado un aumento de las exigencias en el sector de alimentos, las cuales examinan no solamente la inocuidad del producto, sino también el comprometimiento con valores éticos empresariales relacionados a la protección ambiental y a los derechos laborales, entre otros.

Entre algunos ejemplos de éstas, se hallan:

1.- La cadena de supermercados Walmart anunció, en octubre de 2008, el programa *Global Sustainable Sourcing Initiative*, por el que se da preferencia a los proveedores que reduzcan sus emisiones de CO₂.

2.- En Reino Unido la cadena de supermercados Marks and Spencer ha asumido el compromiso de comprar en la medida de lo posible alimentos producidos en el país e Irlanda y de incentivar a sus proveedores a reducir su huella de carbono. Asimismo la

cadena de supermercados TESCO anunció en enero de 2008 una serie de medidas orientadas al combate del cambio climático. Entre ellas se cuentan:

- a) La búsqueda de una medida “universalmente aceptada y comúnmente entendida” de la huella de carbono de los productos que comercializa, con el fin de etiquetarlos en función de dicha variable y así permitir a sus clientes comparar.
- b) Reducir la proporción de productos transportados por vía aérea a menos de 1% de los productos comercializados, y se les insertará una etiqueta con el símbolo de un avión para que sean identificables por los clientes.

3.- En Francia la ley No 2009-967, del 3 de agosto de 2009, establece en su artículo 2.II que las medidas nacionales tienen como objetivo integrar el costo de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero en la determinación del precio de los bienes y servicios. Como una de las formas de lograrlo, se incluye la mejora de la información al consumidor sobre el costo ecológico de éstos.³²⁵

Como se desprende de su propia descripción, existe un riesgo de que algunas de las iniciativas mencionadas y otras que puedan surgir, adopten un carácter proteccionista. En efecto, muchas de ellas buscan, *aparentemente*, compensar las eventuales desventajas competitivas que enfrentarían ciertos sectores productivos en los países industrializados frente a sus competidores en economías en desarrollo que actualmente no están sujetos a compromisos vinculantes de reducción de emisiones.

Esta situación podría generar una doble desventaja competitiva para los exportadores de los PED, ya que por un lado enfrentarían nuevas barreras en varios de sus principales mercados y, por otro, no tendrían acceso a ayudas públicas para su reconversión productiva comparables a las concedidas a sus productores por sus contrapartes económicamente más fuertes.

Toda esta situación lleva a pensar que, en el futuro próximo este tipo de conductas proliferarán, pues, en tanto potencias comerciales como EEUU y la UE se encaminen hacia la adopción de más regulaciones de este tipo, otros países menos

³²⁵ Sebastián Herreros, *Crisis económica y cambio climático: algunas implicancias para el sistema multilateral de comercio*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 103, 2010, p. 26.

poderosos, al ver restringidas sus exportaciones, buscarán imitarlos, pues harán lo que sea necesario a fin de atenuar los impactos negativos, incluso limitar el acceso a exportaciones de países más débiles, aumentando así el número de reglas y generando una *espiral proteccionista*.

Al final de cuentas todo ello definitivamente tendría enormes efectos, especialmente en ALC (incluido el BAMC), aunque hay algunos elementos que ofrecen una explicación a esta tendencia: pues las importaciones de alimentos de EEUU llegaron a más de US\$ 100 billones en el trienio 2006-2008, de los cuales, una tercera parte provienen de Latinoamérica y el Caribe, la primera región proveedora de productos alimenticios a ese país, que exporta mayoritariamente productos del mar y horticultura,³²⁶ sectores que como se expuso, han sido afectados por la *Ley Bioterrorista* y serán impactados directamente por las nuevas regulaciones, como la Ley de Modernización de la Inocuidad Alimentaria, todo lo cual lleva a pensar que, el *neoproteccionismo* está cambiando y ahora aprovecha los resquicios de las leyes mismas para echar a andar mecanismos que complementan los ya existentes y, por desgracia, son más difíciles de erradicar.

³²⁶ Artecona y Flores, *Observatorio del control...*, op. Cit., p. 11.

CONCLUSIONES.

Todos los presidentes recientes han subrayado las virtudes del comercio internacional y su efecto estimulante en la economía. Pero las nuevas barreras erigidas por el aumento de las tensiones globales derivadas de la guerra de Irak impiden el flujo de bienes y servicios y de la gente a través de las fronteras. Algunos de los nuevos obstáculos al comercio surgen de la guerra contra el terror, pero la guerra de Irak ha empeorado las cosas.

Joseph E. Stiglitz y Linda J. Bilmes. *La guerra de los tres billones de dólares. El costo real del conflicto de Irak.*

Las ideas son más poderosas que las armas. Nosotros no dejamos que nuestros enemigos tengan armas, ¿por qué dejaríamos que tuvieran ideas?

Iósiv Stalin (Iósiv Vissariónovich Dzhugazhvili) (1878-1953). Líder de la URSS.

Resulta terrible comprobar que la máxima enunciada alguna vez por Stalin es, sin duda, aplicable a América Latina. Estados Unidos ha impedido a toda costa que los países de la región constituyan una amenaza para su seguridad desde el punto de vista militar, y también han imposibilitado que florezcan nuevas y más adecuadas ideas para su crecimiento y desarrollo considerando sus particulares condiciones. Sería lógico pensar que, en este sentido, los estadounidenses siguen a pie juntillas una frase acuñada por Winston Churchill: *¡No te rías de la tontería de los demás! Puede representar una oportunidad para ti.*

Latinoamérica ha cometido el imperdonable error de ceder ante las tesis de Washington que, por supuesto, sirven sólo a su beneficio. No es arriesgado aseverar que desde hace más de un siglo han estado ideando el mejor modo para lograr la subordinación del continente entero a sus deseos. Por desgracia hace unos años encontró el camino ideal: *adiestrar a los futuros líderes de la región*, quienes una vez en el poder usarían al neoliberalismo para allanar el camino de EEUU en su búsqueda por desarmar a esos países del *caparazón* económico que salvaguardaba, hasta cierto punto, los intereses de sus respectivas sociedades.

Conclusiones.

Hay muchos ejemplos de cómo ha ocurrido todo ello en el subcontinente. El epígrafe de James Petras citado en la introducción de este trabajo no deja espacio para la discusión: los líderes latinoamericanos, ya fuera por *convicción* o por necesidad se apegaron a las tesis económicas estadounidenses de la pasada década de los ochenta. Lo peor de todo es que México permitió esto por ambas razones. Sólo para recordar el *convencimiento* que dominó a los últimos cinco presidentes –incluido el actual–, es menester subrayar que todos ellos olvidaron en Harvard ó en Yale lo aprendido en la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional, sin olvidar que uno de ellos tuvo como *universidad* a una transnacional, Coca Cola. Todos en conjunto hicieron poco para dar prioridad a las ideas, propuestas y alternativas nacionales para la solución de los desafíos que más nos aquejan. Pasó lo mismo en países como Argentina y hasta cierto punto, también en Brasil.

De entre todos los ejemplos sobresale el mexicano, ya que esos *tomadores de decisión* se apegaron a las *soluciones dictadas desde fuera*. Incluso hace unos meses cuando EEUU se hallaba en medio de la terrible debacle financiera –cuyas consecuencias sigue padeciendo–, en México Agustín Carstens –primero desde Hacienda y después desde el Banco de México–, se enfrentó en noviembre de 2009 al Nobel de Economía, Joseph E. Stiglitz y siguió defendiendo las tesis neoliberales que ya ni siquiera eran recomendadas –si es que alguna vez lo fueron– por Washington para resolver sus apuros.

Ese es uno de los más elementales retos que encara la región entera hoy en día: la persistencia en la firme creencia que el neoliberalismo a ultranza es la única forma de alcanzar el éxito económico y social. Hoy en la mente de muchos *pensadores* sigue profundamente arraigada la idea de que, el libre intercambio, la libre inversión, la libre repatriación de beneficios, exentar de impuestos a las transnacionales, aligerar las cargas fiscales de los actores económicamente más fuertes, promover el trato nacional al extranjero, poner a las transnacionales al mismo nivel jurídico que los Estados y sellar todas estas exigencias a través de Tratados de Libre Comercio –e Inversión, aunque no se explicita así–, son las tácticas idóneas para *andar por el camino* que con certeza llevará a los países que lo apliquen, a la prosperidad. Incomprensible afirmación cuando los postulados de ese ideario no han sido empleados por su principal promotor

Conclusiones.

–EEUU– tal como están enunciados en el papel, pues en realidad ha sido selectivo en cuáles utilizar y cómo y hasta qué punto pueden ser empleados.

Para tomar esas decisiones, los estadounidenses recurren a una herramienta que ha sido muy útil a su política exterior: la memoria. Para ellos muchas ideas de los *padres fundadores* de esa nación están tan frescas y vigentes como el día en que las externaron. Esa es la razón por la cual, pese a que aseguran comulgar con la *idea inglesa* del libre mercado no olvidan que en la política internacional, para mantener el poder, tiene mayor peso la *tesis estadounidense* del nacionalismo económico, de ahí que el proteccionismo comercial continúe en vigor. Todo indica que están siguiendo el consejo del presidente Grant, así que es razonable esperar que lo estará aún por mucho tiempo más.

Esta última afirmación tiene una lógica indiscutible: en este trabajo pudo apreciarse la supuesta relevancia del libre comercio para los países en desarrollo. Pero también se puso de manifiesto que esa tesis no ha logrado arrasar con su principal adversario, el proteccionismo en todas sus formas. Por principio de cuentas el *proteccionismo clásico* –también llamado *de primera generación*– que busca salvaguardar la economía nacional a través de medidas cuantificables, tiene más de 200 años en pie y pese a las intensas negociaciones multilaterales de los últimos 65 años, a los debates en todo tipo de foros e incluso a las sanciones, esa *herramienta* no ha cedido ni un ápice en su cometido, entonces ¿cabe esperar que desaparezca en el corto plazo? Definitivamente no, y menos aun cuando ha hallado el modo de adaptarse a las nuevas condiciones internacionales y ahora se ha vuelto más sofisticado, ahí está el *escalonamiento arancelario* que así lo prueba.

Es bien sabido que *el reto arancelario* dio origen al GATT a fin de que, con su mediación, fuera erradicado ese *viejo proteccionismo* y, en efecto, tuvo cierto éxito en esa tarea. Lo que no se pudo prever entonces era que ante el avance en esa meta, las potencias buscarían alternativas menos sencillas de eliminar para mantener el *statu quo* comercial intacto, así es como surge el *nuevo proteccionismo* o *proteccionismo de segunda generación* que, a través de canales negociados, aunque poco leales, ha logrado desde hace bastante tiempo mantener cambios mínimos en el balance

Conclusiones.

comercial mundial, si bien cabe destacar que, aun cuando sea de *nuevo cuño* por los métodos aplicados, los fines que persigue son los mismos de antaño.

Ese *neoproteccionismo* puede afectar a un sector sumamente sensible para las economías, sean éstas potencias o no. El presente estudio demostró que la agricultura ha sido, es y seguirá siendo un importante motor económico no sólo en términos nacionales, también a nivel mundial. Para los Estados industrializados representa oportunidades políticas, además de económicas. Para los países en desarrollo conlleva crecimiento y sobre todo, desarrollo de comunidades completas que están ligadas a la evolución que este renglón reporta, de ahí que este sea el elemento nodal en los debates comerciales mundiales desde hace bastante tiempo y que esa sea la razón para defender posturas diametralmente opuestas para uno y otro grupo de países, según su condición.

En su reciente historia comercial internacional Washington ha empleado todo tipo de artilugios a fin de mantener sus *ventajas*, sin importar si sus sectores y empresas son eficientes y competitivos o no. Hay muchos ejemplos de esas conductas arbitrarias, pero entre las que hoy causan mayores estragos entre sus socios y competidores agrícolas más vulnerables están dos de *segunda generación* que, por desgracia, emergieron de los debates de la política comercial que debilitaron a los aranceles: las subvenciones y la discriminación de precios.

Las subvenciones constituyen una medida comercial *defensiva* que ha dañado, en especial, a economías en desarrollo altamente vulnerables y dependientes de la esfera agrícola. Tan sólo las asignaciones presupuestarias de las últimas dos leyes agrícolas federales en Estados Unidos, han causado indudables y evidentes daños sobre innumerables productores y consumidores dentro y fuera de ese territorio. El algodón de los *Cuatro de África* es prueba irrefutable de ello. Por si esto fuera poco, es menester agregar que no es la agroalimentación el único renglón donde han sido utilizadas, hay otros ejemplos igualmente agresivos: los apoyos al acero concedidos por Bush hijo o las condiciones exigidas por Obama para el uso de los US\$ 800.000 millones contemplados por la Ley Federal de Recuperación y Reinversión a fin de respaldar las industrias nacionales del hierro, acero, construcción y otras manufacturas hechas *en casa*.

Conclusiones.

Difícilmente otro actor de la Sociedad Internacional puede igualar esos montos, incluso en algunos de ellos, ni siquiera existen. No obstante, se asume que hay otras oportunidades para continuar en la competencia por conquistar el mundo: aspirar a ingresar en los mercados nacionales e internacionales, llevar a los socios ante un panel de controversia en la OMC –aunque para algunos actores como los africanos esto sea impensable, ya que tan sólo los costos del nivel de vida en Ginebra los ha llevado no sólo a *compartir* a un representante, sino incluso a que ese portavoz sea su embajador en más de una organización, entonces seguir un proceso legal largo no siempre es una opción económicamente viable– , imponer salvaguardas, etcétera. El gran desafío que esas alternativas no resuelven es la desviación de comercio que subyace en el fondo del asunto.

Y es que se puede ser un agroexportador altamente eficiente y competitivo que se ha resignado a no buscar más la conquista del mercado de EEUU o de la Unión Europea ante sus imbatibles *barreras comerciales*. Ante ello el escenario lógico sería buscar insertarse en mercados en desarrollo, pero ocurre que esto no necesariamente resulta tan sencillo como suena, porque las agroexportaciones estadounidenses y europeas altamente subsidiadas, plantean una competencia desleal en la que el precio final desplaza a otros productores extranjeros que no subsidian, ahí se encuentran las razones que aducen los países del grupo Cairns para exigir la erradicación de estas medidas.

Del otro lado está la discriminación de precios, una política ofensiva encargada de *favorecer* los intereses estadounidenses ante las prácticas desleales de terceros socios. Con ella se asume que, hay economías que actúan de modo *inadecuado*, es decir, buscan aprovechar el entorno y condiciones favorables sin asumir costos por ello, podría decirse, son *free riders*. El asunto aquí es que el principal *free rider* en el comercio internacional es precisamente ese país.

El dumping supone la existencia de competencia desleal con el fin de desplazar a los productores extranjeros del mercado nacional. Pero el gran reto aquí es que muchas veces esta medida no es fácilmente demostrable. Sin embargo, los grupos de poder en EEUU presionan a su gobierno federal a fin de condenar supuestas políticas adoptadas por empresas de otras nacionalidades, muchas veces no comprobadas, e

Conclusiones.

inician disputas legales que pueden durar años. Mientras tanto, a diferencia de otros actores, Washington aprovecha su peso en la política internacional para sancionar unilateralmente a esos *participantes desleales* en tanto las organizaciones competentes emiten un dictamen final respecto a este asunto. Por esta razón en las últimas décadas se ha observado que, a la par del declive de medidas arancelarias, ha crecido el número de demandas por dumping o han aumentado los montos de los apoyos a los productores, como pudo verse a lo largo del trabajo. Y lo que es peor, en coyunturas de crisis internacional, es previsible pensar que ambas políticas ganan numerosos adeptos –como ocurrió en la más reciente crisis que sufrió esa nación–, hecho que también sucede de modo repetitivo durante las campañas electorales, pues en aras de ganarse el apoyo popular, los representantes populares buscan incrementar los fondos para apuntalar las actividades de los grandes lobbies y así ganarse su simpatía y sus recursos para financiar las campañas políticas.

Todo esto es sumamente relevante porque, es claro que la agricultura es sacudida frecuentemente por ambas herramientas, todo lo cual produce efectos nocivos en toda la región. El estudio se concentró en hacer una revisión de la agricultura de los 34 países de América Latina y el Caribe y sus vínculos con Washington. No obstante, de entre todos ellos, Brasil, Argentina, México y Chile pueden ser considerados como las potencias regionales si se toman en cuenta sus características particulares como población, PIB, PIB per cápita, tamaño del territorio, efectivos militares, etcétera. El grupo BAMC, con la trágica excepción de México, es además un importante rival en el comercio agrícola frente a la superpotencia, hecho que explica el constante intento de esa nación para atenuar y detener el avance de los socios al sur del Río Bravo.

La agricultura además, constituye un importante eslabón en las relaciones comerciales de la región con el mundo. En las últimas décadas se ha visto que si bien el comercio agrícola ha declinado en su participación respecto al comercio global total, su peso en las balanzas comerciales regionales y en las finanzas de los latinoamericanos no sólo se ha mantenido, sino que ha crecido de manera destacable, razón por la que debería ser revalorado como base para el desarrollo de esas naciones.

Sin embargo, el posible lanzamiento de una propuesta de tal alcance está frustrado por un motivo tan relevante como cualquier otro: desde la época del GATT ha

Conclusiones.

existido un reto nada fácil de superar en las relaciones latinoamericanas y es la escasa o nula cohesión y cooperación entre sus miembros y la incapacidad de superar las rencillas políticas. Debido a esto y a la desconfianza que tenían frente a las instituciones multilaterales que, asumían estaban bajo el dominio de las economías desarrolladas, durante mucho tiempo Latinoamérica decidió mantenerse al margen de lo acordado en el GATT, hecho que tuvo como consecuencia su mínima participación en ese foro y la incapacidad de promover los asuntos primordiales para el subcontinente, como el comercio agrícola.

Pero es necesario agregar que, aunque ahora en el sistema OMC su membresía ha crecido sustancialmente, las fracturas políticas que aún subsisten y pesan sobre la historia de los vínculos regionales han impedido la adecuada inserción de esos actores en los debates mundiales sobre la liberalización. Precisamente en el ánimo de complacer a las potencias, realizaron una rebaja unilateral de los aranceles industriales hacia finales de la Ronda Uruguay, sin que las promesas *quid pro quo* de sus contrapartes más fuertes se cristalizaran.

Así pues, todo apunta a que Estados Unidos mira hacia el grupo BAMC con desconfianza constante y creciente. Esos actores tienen el potencial en términos de crecimiento demográfico, población económicamente activa agrícola, la posibilidad de ampliación de la superficie agrícola total y la producción eficiente con escasos apoyos nacionales como para encarar con efectividad los retos que impone el mercado estadounidense, lo que para éste significaría lidiar con una mayor presión ante la competencia externa que no están dispuestos a consentir, ya es bastante con soportar los persistentes déficit comerciales agrícolas ante Chile, Brasil y Argentina como para permitir que su presencia adquiriera mayor fuerza en el futuro.

En contraste, el principal interés del grupo BAMC ha sido precisamente alcanzar regímenes internacionales justos en el tratamiento del comercio agroalimentario que les faciliten el ingreso a los mercados, si bien debe remarcarse que, el marco legal internacional en ese rubro debe parte de sus imperfecciones actuales a las presiones y pretensiones de Bruselas y Washington a lo largo de la Ronda Uruguay, pues sus exigencias se tradujeron en la inclusión del *semáforo de compartimentos* de ayuda a los productores que, hoy es uno de los causantes del estancamiento del comercio agrícola.

Conclusiones.

En otras palabras, en el ciclo de Uruguay impusieron esas condicionantes que hoy sirven como candados para impedir que las negociaciones de la Ronda de Doha avancen con fluidez. Así pues la *política pendular* de las potencias que nos señala *haz lo que digo, no lo que hago* también permanece intacta: es natural entonces suponer que las escuálidas e insuficientes ofertas que hoy ponen en la mesa en la OMC, están pensadas para que mañana les permitan continuar actuando con la misma impunidad, hipocresía, cinismo e inmoralidad con la que lo han hecho hasta hoy.

Sin duda puede afirmarse que los enfrentamientos comerciales han ocurrido desde hace mucho tiempo, incluso entre las potencias, ejemplos hay muchos y muy representativos: las Restricciones Voluntarias y Negociadas a las Exportaciones (RVES) estadounidenses frente a los automóviles y chips japoneses a fin de atenuar la incompetencia de las *tres grandes de Detroit*; las mentiras de Washington acerca de los dos granos de uvas chilenas *contaminadas* con cianuro; la prohibición de importar aguacate mexicano tipo Haas ya fuera porque a veces estaba contaminado con la mosca de la fruta y a veces con la plaga del gusano barrenador; la *guerra del banano* entre estadounidenses y europeos, etcétera.

No obstante, también es menester decir que en muchos de esos momentos EEUU encaraba momentos críticos: las RVES pusieron en serios aprietos a las compañías automovilísticas del país; desde 1914 el aguacate mexicano ya era bastante mejor calificado y apreciado por los consumidores estadounidenses que los producidos por los californianos; la producción vitivinícola chilena tiene una gran reputación a nivel internacional, y en fin podrían darse más y más ejemplos, con esto lo que pretende destacarse es que también la tesis de que un escenario de crisis impulsa los sentimientos proteccionistas, es una indudable y terrible verdad. Hoy en día eso es fácilmente comprobable y China es el nuevo *dolor de cabeza* que vino a sustituir a la *amenaza japonesa*, de modo que no es raro observar que Pekín es sujeto del mayor número de solicitudes de antidumping y cuotas compensatorias desde EEUU y que a nivel general, éstas se hacen principalmente contra productos que amenazan a gran parte de los sectores nacionales.

Así, la creación de *nuevas corazas* para sustituir a las desgastadas ya resulta *normal* para Washington. A la par persiste el problema de la deficiente apertura e

Conclusiones.

inserción extranjera en aquel mercado debido a motivos internos vinculados estrechamente con el proteccionismo, en tal sentido es increíble que actualmente los *aranceles escalonados* provoquen que las tasas arancelarias para los bienes agrícolas sean hasta 500% mayores que las aplicadas para bienes industriales, o que los impuestos sobre manufacturas intensivas en mano de obra sean hasta 300% mayores usando el mismo parámetro de comparación, esto debido a que en esas líneas es donde existe una clara ventaja de los países en desarrollo, como los latinoamericanos, hecho que los deja con pocas opciones no sólo para conseguir diversificar y enriquecer sus plataformas exportadoras, sino para mantener tasas de crecimiento constantes que puedan mejorar su condición social interna.

Además de todo esto y retomando algo dicho con anterioridad, el arraigo de las tesis neoliberales está conduciendo a naciones muy vulnerables a firmar tratados de profundo y ambicioso alcance cuyas obligaciones incluso superan lo negociado en el TLCAN y en la OMC. Esto puede parecer adecuado, se dirá que esos países están dispuestos a entrar al *club de los exitosos*, eso mismo se decía de México y Argentina en otros tiempos y lo que sobrevino después produjo balances totalmente negativos en términos socioeconómicos. Es de esperar entonces que esos TLCS de *tercera o cuarta generación* acarreen grandes costos sociales, incrementen la pobreza, rompan eslabones productivos y en general reduzcan la capacidad de acción y reacción de los países que acceden a esas condiciones, porque implican mayores obligaciones y la puesta en marcha de lineamientos con los que muchas veces ni siquiera han tenido experiencia alguna en su administración. Hay que ver por ejemplo los efectos del CAFTA. Empero aquí también prima el viejo dicho de que *nadie experimenta en cabeza ajena*, pues el 15 de mayo de 2012 entró en vigor el TLC EEUU-Colombia que seguramente, reproducirá los efectos de otros acuerdos de este tipo cuando son negociados entre socios totalmente asimétricos.

¿Qué es de esperar entonces en términos de proteccionismo y agricultura? Por más terrible que se escuche, el futuro anuncia un escenario deprimente.

Primero porque en la Ronda de Doha hay demasiados intereses que negociar, hay pocos elementos e intereses comunes entre los países en desarrollo y ello opera en su contra más que a su favor, ya que la división entre ellos y la parálisis de la Ronda

Conclusiones.

ha puesto en entredicho, nuevamente, la eficiencia del multilateralismo. Así estas fracturas son capitalizadas por los países desarrollados los que despliegan estrategias de ofertas de TLCs cuyas adversas consecuencias ya se pueden anticipar: el no reconocimiento de las disparidades y con ello, el entierro gradual y oficial del Trato Especial y Diferenciado, cláusula que desde hace mucho tiempo los PI han deseado erradicar y ahora lo están logrando a través de la vía *petit comite*.

Dos: los TLCs reflejan los intereses de los más poderosos a cambio de escasas ofertas, y peor aún, muchas veces la agricultura queda casi intacta y de ser efectivamente negociada, queda por resolver el proteccionismo defensivo vía subvenciones, el que los Estados más vulnerables son incapaces de encarar.

Tres: esos TLCs producen beneficios, sí, pero a la hora de negociar aunque se dice que será para todos, no siempre es claro cómo ocurrirá esto cuando alguno de los involucrados carece de sectores y empresas competitivas y cuando el instrumento mismo no plantea ni el TED, ni las ayudas, ni compensaciones y menos aún, la progresiva integración de las economías contempladas. La muestra de ello es México, que con su TLCAN sí, ha conseguido incrementar el comercio con EEUU, pero si se realiza un desglose y se puntualiza cuánto de esto es comercio internacional intrafirma, qué cantidad de insumos se tienen que importar para seguir exportando, cuáles renglones nacionales se han desarrollado encadenándose con los capitales transnacionales, cuántas cadenas productivas se han fortalecido, cómo han mejorado los derechos laborales, etcétera, el balance no siempre es tan alentador como dicen los discursos.

En cuarto término es ineludible señalar que, por ejemplo los acuerdos comerciales sirven como instrumento para administrar los intercambios. Muchos expertos apuntan a que, por ejemplo, México era más competitivo antes del TLCAN que ahora, pues con tantas reglas que cumplir, resulta que el instrumento en lugar de facilitar el acceso hacia aquel mercado, lo complica más. Parecería pues que ese es el método elegido para disfrazar con un manto de legalidad, los mezquinos objetivos perseguidos por Washington.

Y es que por si las razones enlistadas no fueran suficientes, ahora es posible prever que con el paso del tiempo surgirá un *proteccionismo de tercera generación* que

Conclusiones.

usará como disfraz las reglas, estándares y prácticas unilaterales y extraterritoriales que últimamente han diseñado las potencias, para valorar la conducta de los socios, en otras palabras, comienzan a mezclarse argumentos legales, técnicos, científicos, ecológicos y políticos para determinar si puede existir libre intercambio o no.

Los ejemplos sobre esto último comienzan a aparecer, por ejemplo:

1.- Las exigencias sanitarias y fitosanitarias amparadas en la *Bioterrorist Act* de EEUU que está ligada con asuntos de seguridad nacional y combate al terrorismo y que tanto han afectado a las agroexportaciones latinoamericanas, ya sea de países altamente eficientes, de competidores con TLCs con Washington, o de ambos casos;

2.- El desconocimiento de las leyes internacionales –como ocurre con el asunto de la equivalencia– y la imposición de las internas, supuestamente amparadas en las excepciones señaladas por esas mismas reglas, *para mantener la seguridad nacional* en Estados Unidos, todos ellos conceptos que quedan poco claros en el modo como son interpretados;

3.- La inclusión del tema del combate al terrorismo y el mantenimiento de la democracia, asuntos totalmente políticos que ahora resulta, se filtraron entre las cláusulas de los acuerdos de nuevo cuño como el CAFTA;

4.- La supuesta preocupación de EEUU por la ecología, hecho incomprensible para un país que abiertamente es un enemigo de la agenda ecológica mundial. En este punto se halla el caso del embargo contra México por la captura incidental de delfines, una especie que no está en peligro de extinción, y que ocurre en cifras muy bajas al pescar atún, es muestra de la hipocresía de ese país. Igual de deprimente es observar que la OMC emitió un fallo a favor de los mexicanos el 17 de mayo de 2012, pero sólo vino a exponer –más de 30 años después– las razones reales detrás del primer embargo estadounidense, detalles que todo mundo sabía aunque nunca se han querido reconocer;

5.- Siguiendo con el tema medio ambiental, habrá que poner atención en los efectos esperados a futuro por las exigencias de la Ley Estadounidense de Energía Limpia y Seguridad de 2009 que pone en la mesa un tope para las emisiones de los gases de efecto invernadero (GEI), asunto igual de absurdo pero que refuerza la imagen cínica e hipócrita de un gobierno que nunca ratificó el Protocolo de Kyoto;

Conclusiones.

6.- El desafío de los estándares, pues ahora EEUU busca que los procesos de manejo, producción, transformación, exposición y venta de alimentos siga al pie de la letra *recetas* dictadas desde Washington, entre las que se incluyen: registro del personal –norma introducida por la *Ley Bioterrorista* de 2002–, modos de manejo, tamaños y tipos de empaque y embalaje, normas de etiquetado –que incluso llegan a la exigencia en el tamaño de la letra– y muchas otras normas administrativas que ya significan obstáculos comerciales, y que seguirán usándose del mismo modo;

7.- Está latente la amenaza de la proliferación de medidas privadas (ó empresariales) y con base en ellas, desplegar toda una serie de exigencias en función de la calidad de los productos ó de la responsabilidad social, o de cualquier otro pretexto, habrá que darles seguimiento puntual y evitar que se conviertan en odiosas costumbres que provoquen onerosas obligaciones;

8.- El espinoso problema del *sospechosismo* que no encuadra con nada conocido. La muestra más clara de ello es el tema del terrorismo. Washington ha señalado al extranjero como la fuente de todos los males que pretenden dañar a los *buenos*, representados por el pueblo elegido por Dios, los estadounidenses. Bien, pero no deben olvidarse casos muy importantes cuyo origen fue interno:

a) Patty Hearst, nieta de William Randolph Hearst quien construyó uno de los más importantes imperios periodísticos estadounidenses al ser dueño de más de 28 de los más destacados diarios y revistas en ese país. Patricia quien fue secuestrada en 1974 por el “Ejército Simbiótico de Liberación” supuestamente sufrió de un agudo Síndrome de Estocolmo y decidió integrarse a las filas de la organización que la capturó, cometió distintos delitos, fue sentenciada y finalmente puesta en libertad.

b) Theodore John Kaczynski alias *el Unabomber*, un matemático vinculado a las Universidades de Harvard, Michigan y Berkeley, donde estudió o trabajó y que entre 1978 y 1995 envió 16 bombas a distintos objetivos que incluyeron universidades y aerolíneas y que ahora purga una condena de cadena perpetua, pero es un ejemplo de terrorismo interno.

c) Timothy James McVeigh, un exsoldado estadounidense que sufrió del Síndrome de Estrés Postraumático derivado de su participación en la 1ª guerra del Golfo Pérsico en 1991 y que el 19 de abril de 1995 haría estallar una bomba en el

Conclusiones.

edificio “Alfred P. Murrah” del FBI en Oklahoma que causó la muerte de 168 personas y dejó más de 680 heridos, el más terrible atentado terrorista antes del 11/IX/2001 en ese país por el que fue ejecutado el 11 de junio de 2001.

d) Bruce Edwards Ivins, el investigador de Fort Detrick responsable de los ataques bioterroristas a su propia nación en 2001, acciones que justificaron la puesta en marcha de muchas leyes que asumían –sin pruebas– que la amenaza provenía del exterior, normas que siguen vigentes pese a que la culpabilidad de Ivins hoy no deja lugar a dudas, y aunque se suicidó, dejó una factura por la cual están pagando terceros Estados y empresas.

Bajo estas mismas premisas que imputan a quienes están más allá de las fronteras, Obama promulgó la Ley de Modernización de la Inocuidad Alimentaria que entró en vigor en 2011, la cual señala que 3.000 estadounidenses mueren anualmente, que unos 28.000 son hospitalizados y unos 48.000.000 presentan enfermedades, todos ellos por consumir *alimentos contaminados importados* de terceros países, afirmación esta última que fue usada como argumento pero no ha sido probada contundentemente. Esto en abierta contravención a las excepciones legales a las que *supuestamente se apega* en otros casos –como con la Bioterrorist Act–, si bien los mexicanos tenemos una vasta experiencia en materia de alimentos que causan *sospechosismo* en aquel mercado: el chile serrano, la cebolla, el aguacate, el cilantro, el jitomate saladet, los camarones, la papaya y varios productos más, por ello, no es extraño este conveniente manejo de los argumentos científicos y legales en pro de metas políticas que no significan más que una útil manipulación del maniqueísmo.

Finalmente y aun cuando no fue abordado a fondo en el trabajo, esta el tema de la investigación y la producción de los transgénicos. Asumiendo que todo lo anterior responde con claridad a la idea básica del neoproteccionismo: *ser creativos e imaginativos para idear nuevas normas de difícil erradicación*, es menester entonces pensar maquiavélicamente para conjeturar lo que puede suceder. De conformidad con las que ya están vigentes uno podría suponer que en el futuro EEUU buscará que solo se exporten productos derivados de los transgénicos que, *se ha comprobado al estilo de ese país*, son inocuos y presentan la ventaja de no acarrear plagas –como la del aguacate– ni representar amenaza alguna para personas, animales o plantas –en

Conclusiones.

consonancia con las disposiciones de leyes como la Bioterrorista— o, en su defecto, los países tendrían que realizar procesos para adquirir la certificación de las autoridades estadounidenses para exportar esos bienes hacia el país, como lo señala la Ley de Modernización de la Inocuidad Alimentaria. Resulta imperioso impedir que esto ocurra porque es claro que ésta es una táctica más del *fundamentalismo de mercado* el cual sólo se preocupa por salvaguardar los beneficios corporativos, nunca los sociales.

En pocas palabras, el proteccionismo no se irá en el corto plazo, es difícil aceptarlo pero es verdad. El de primera y segunda generación se han mantenido, el de tercera está en gestación y de alcanzar la madurez, será más difícil de demostrar que los anteriores.

¿Qué hacer entonces?

Pensar y aprender de las lecciones históricas hasta el momento para cambiar el futuro. Es lo único que puede hacerse.

En principio, es preciso que nosotros cambiemos, no esperar a que los demás lo hagan por nosotros. Latinoamérica debe repensar los caminos que existen para la consecución del desarrollo y el crecimiento, y en ese sentido, hay que revalorar el peso que le estamos dando al libre mercado.

Asimismo es necesario pensar en estrategias nacionales para el desarrollo de la agricultura en función de la experiencia, ejemplos y lecciones de la región y del mundo. Administrar los recursos de modo eficiente e impulsar proyectos de cooperación en aras de mejorar, desde esas economías, la esfera agrícola es otra tarea inaplazable que sólo puede originarse en cada nación.

Es indispensable abandonar la postura de la condescendencia para *evitar que los poderosos se enojen con nosotros*. Es menester reflexionar antes de asentir sin dudar, hay que sopesar los costos y beneficios de las propuestas que se nos hacen en una línea de tiempo que vaya del corto hasta el largo plazo.

Es imprescindible adoptar posturas diplomáticas, pero firmes y corresponder al trato recibido. Cuando EEUU impuso nuevas exigencias de seguridad a los viajeros extranjeros que pasaban por sus aeropuertos, en América Latina a excepción de Brasil que respondió en el mismo sentido, nadie protestó. Después cuando Canadá impuso en julio de 2009 el trámite de visa para mexicanos, nuestras autoridades “sólo lo

Conclusiones.

lamentaron”. Ahora que en mayo de 2012 España endureció su postura y exige la “Carta de invitación” a los mexicanos para ingresar a su territorio o si no, los regresa, tuvimos la gentileza de sentarnos a platicar. Es menester abandonar este tipo de actitudes sumisas y resignadas y tener más aplomo para enfrentar la adversidad.

Esta última opción es ineludible a la hora de pensar en soluciones individuales para encarar al proteccionismo. Si una potencia está subvencionando, hay que imponer altas tasas a sus productos. Si esto es una costumbre, es menester introducir en los tratados cláusulas de excepción que contemplen la posibilidad de sancionar si se comprueba el comercio desleal.

Por desgracia hay países como México para los que esta es una posibilidad que se está esfumando: debido a la alta dependencia que hemos desarrollado ante las exportaciones agroalimentarias estadounidenses, es impensable imponer cuotas o impuestos a esos productos. Por esta razón es inaplazable repensar los impactos del neoliberalismo y repensar en el real significado de conceptos como *interdependencia* e *interdependencia compleja* que en definitiva ni son reales, ni son tangibles, ni son creíbles y sólo vienen a llamar de nuevas formas a una condición ya existente.

Ante esto último no queda otra solución más que la diversificación y la cooperación. Si dependemos de los alimentos subsidiados de EEUU, han que acercarnos a otros mercados igual de fuertes que puedan balancear y aminorar el peso de los estadounidenses, en Latinoamérica hay varios candidatos a hacerlo.

Esto también es útil para mejorar la cooperación. Si se liman viejas asperezas políticas y se mejora el diálogo, con seguridad habrá agendas con un mayor número de asuntos comunes y será mayor la posibilidad de la defensa regional de los intereses latinoamericanos. Esto será vital para evitar que el *proteccionismo de tercera generación* se desarrolle y también puede ser aprovechado para presionar por que las potencias se ajusten a las disposiciones multilaterales y se reconozcan, por ejemplo, los esfuerzos nacionales en aras de conseguir la equivalencia entre medidas de socios con diferentes grados de desarrollo.

Nada se obtiene de forma gratuita, se requiere de tesón, sacrificio y esfuerzo para lograr las metas planteadas. El tesón y esfuerzo han estado presentes en la historia de Latinoamérica, del mismo modo que los incontables sacrificios realizados

Conclusiones.

que sólo han beneficiado a las potencias y sus empresas y a cambio ha obtenido proteccionismo. Es importante evaluar entonces las lecciones: ¿seguir por un frustrante camino o arriesgarse a andar por uno nuevo que plantea tal vez mayores incertidumbres pero a largo plazo puede significar importantes y positivos cambios si se planea cada paso que se dará?

A estas alturas incluso es inevitable pensar en el camino que Washington ha seguido para llegar a donde está hoy. La lección es contundente: un pueblo que olvida su historia y las lecciones que le ha dejado, está condenado a cometer las mismas equivocaciones repitiendo una y otra vez sus errores, será fácilmente dominado por fuerzas externas y construirá su futuro adoptando políticas reactivas dictadas por los vaivenes del poder internacional. Así pues, un pueblo sin proyecto de nación, sin la más mínima idea de las necesidades sociales y sin pasión por defender sus intereses, tendrá como fatal destino seguir las pautas y políticas que países más poderosos le impongan.

En definitiva es el momento para cambiar de rumbo, es tiempo de darle su justo valor a la regla *Non bis in ídem*.

FUENTES DE INFORMACIÓN.

BIBLIOGRAFÍA.

Ander-Egg, Ezequiel, *Reflexiones en torno al proceso de mundialización/globalización*, Buenos Aires, Lumen, 1998, 87 pp.

Ann Elliot, Kimberly, *Delivering on Doha: Farm Trade and the Poor*, Washington, Centre for Global Development/Institute for International Economics, 2006, 142 pp.

Asociación por la Unidad de Nuestra América (varios autores), *Impulsemos la integración y la unidad de nuestros pueblos*, México, AUNA/CMES, 2002, 181 pp.

Bailey Marsh, Donald, *Comercio mundial e inversión internacional. Economía de la interdependencia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1957, 741 pp.

Balassa, Bela, *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, México, FCE, 1988.

Balassa, Bela, *Teoría de la integración económica*, México, UTEHA, 1964, 332 pp.

Bartolomé, Mariano César, *La seguridad internacional en el año 10 D. G. (después de la Guerra Fría)*, Buenos Aires, Instituto de Publicaciones Navales del Centro Naval, 1999, 463 pp.

Basave, Jorge, Dabat, Alejandro, Morera, Carlos, Rivera Ríos, Miguel Ángel, y Rodríguez, Francisco (Coordinadores), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas/CRIM/Facultad de Economía/Dirección General de Asuntos del Personal Académico/Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, 2002, 766 pp.

Becerra Ramírez, Manuel (Coordinador), *Derecho de la propiedad intelectual*, México, UNAM/Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2000, 260 pp.

Becerra Ramírez, Manuel, *Derecho Internacional Público*, México, UNAM/McGraw Hill, 1997, 139 pp.

Bhagwati, Jagdish, *Obstáculos al comercio internacional*, México, Gernika, 1994, 170 pp.

Fuentes de información.

Bhagwati, Jagdish, *Economía proteccionista*, México, Gernika, 1990, 163 pp.

Blomström, Magnus y Hettne, Björn, *La teoría del desarrollo en transición*, México, FCE, 1990, 272 pp.

Boniface, Pascal, *Le monde contemporain: grandes lignes de partage*, Paris, Presses Universitaires de France, 2001, 234 pp.

Brzezinski, Zbigniew, *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*, Barcelona, Paidós, 1998, 229 pp.

Burbach, Roger y Flynn, Patricia, *Las agroindustrias transnacionales: Estados Unidos y América Latina*, México, Era, 1983, 337 pp.

Carbaugh, Robert J., *Economía internacional*, México, Cengage Learning, 2009, 561 pp.

Caudillo Cisneros, O. Etelvina, *Los embargos atuneros en México. Sus impactos y actores sociales*, México, UNAM/Universidad Veracruzana/Casa Juan Pablos, 2005, 215 pp.

Centro Mexicano de Estudios Sociales (Coordinador), *Saldo de la globalización en América Latina*, México, Grupo Editorial Cenzontle, 2007, 194 pp.

Correa, Eugenia, Girón, Alicia y Martínez, Ifigenia (Compiladoras), *Globalidad, crisis y reforma monetaria*, México, UNAM/IIEC/DGAPA/CELAG/Miguel Ángel Porrúa, 1999, 230 pp.

Cruz Barney, Óscar, *Las reformas a la Ley de Comercio Exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping: un primer acercamiento*, México, UNAM/IIJ, 2003, 131 pp.

Cruz Barney, Óscar, *Solución de controversias y 'antidumping' en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, UNAM/IIJ/Editorial Porrúa, 2002, 288 pp.

Curzon, Gerard, *La diplomacia del comercio multilateral. El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) y su influencia sobre las políticas y técnicas comerciales de las naciones*, México, FCE, 1969, 405 pp.

Chomsky, Noam, *Estados canallas. El imperio de la fuerza en los asuntos mundiales*, España, Paidós, 2001, 285 pp.

Chomsky, Noam, *Año 501. La conquista continúa*, España, Libertarias/Prodhufi, 1993, 444 pp.

Fuentes de información.

Chomsky, Noam y Dieterich, Heinz, *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*, México, Joaquín Mortíz, 1995, 198 pp.

Chossudovsky, Michel, *Globalización de la pobreza y nuevo orden mundial*, México, Siglo XXI/UNAM/Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, 2002, 392 pp.

De la Dehesa, Guillermo, *Comprender la globalización*, Madrid, Alianza Editorial, 2001, 245 pp.

De Olloqui, José Juan (Coordinador), *Jornadas sobre México y los tratados de Libre Comercio*, México, UNAM/IIJ, 2003, 198 pp.

Del Arenal, Celestino, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, México, REI, 1996, 495 pp.

Del Valle Rivera, María del Carmen (Coordinadora), *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo en el contexto de la mundialización*, México, UNAM/IIEC/Plaza & Valdés, 2004, 621 pp.

Díaz Mier, Miguel Ángel, *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Síntesis, 1996, 368 pp.

Díaz Müller, Luis T., *El derecho al desarrollo y el nuevo orden mundial*, México, UNAM/IIJ, 2004, 182 pp.

Dieterich, Heinz, *Las guerras del capital. De Sarajevo a Irak*, México, Jorale Editores, 2004, 172 pp.

Dieterich, Heinz, (Coordinador) et. Al., *Globalización, exclusión y democracia en América Latina*, México, Editorial Joaquín Mortiz, 1997, 266 pp.

Dosman, Edgar J., (Editor), *Raúl Prebisch. El poder, los principios y la ética del desarrollo*, Argentina, BID-INTAL, 2006, 130 pp.

Dos Santos, Theotônio, "Globalización, crecimiento económico e integración", en Gregorio Vidal y Arturo Guillén R. (Coordinadores), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad Autónoma Metropolitana de México/Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo "Celso Furtado", 2008, pp. 35-43.

Fuentes de información.

Eliot Morison, Samuel, Steele Commager, Henry, y Leuchtenburg, William E., *Breve historia de los Estados Unidos*, México, FCE, 2003 (2ª reimp.), 941 pp.

Escudé, Carlos, *Estado del mundo. Las nuevas reglas de la política internacional vistas desde el Cono Sur*, Buenos Aires, Ariel, 1999, 189 pp.

Estay, Jaime, Girón, Alicia y Martínez, Osvaldo (Coordinadores), *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, UNAM/IIEC/Benemérita Universidad Autónoma de Puebla/Centro de Investigación de la Economía Mundial/Miguel Ángel Porrúa, 2001, 444 pp.

Fazio Vengoa, Hugo (Compilador), *El sur en el nuevo sistema mundial*, Colombia, IEPRI/Universidad Nacional/Siglo del Hombre, 1999, 336 pp.

Fernández Rodríguez, José Julio, *Lo público y lo privado en Internet. Intimidación y libertad de expresión en la red*, México, UNAM/IJ, 2004, 237 pp.

Fischer, Ronald (Editor), *Las nuevas caras del proteccionismo*, Chile, Dolmen Ediciones, 1997, 280 pp.

Flores Olea, Víctor y Mariña Flores, Abelardo, *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación de nuestro tiempo*, México, FCE, 1999, 598 pp.

Furtado, Celso, *El desarrollo económico. Un mito*, México, Siglo XXI, 1975, 141 pp.

Gambrill Ruppert, Mónica y Ruiz Nápoles, Pablo (editores), *Procesos de integración en las Américas*, México, UNAM/Centro de Investigaciones sobre América del Norte, 2006, 181 pp.

Gambrill, Mónica (Editora), *Diez años del TLCAN en México*, México, UNAM/CISAN/IIEC/FE, 2006, 502 pp.

Gambrill, Mónica (Coordinadora), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, México, UNAM/CISAN, 2002, 462 pp.

Giddens, Anthony, *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestros días*, España, Taurus, 95 pp.

Gilpin, Robert, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, New Jersey, Princeton University Press, 2001, 423 pp.

Gilpin, Robert, *La economía política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1987, 449 pp.

Fuentes de información.

Gómez Arnau, Remedios, Vargas Suárez, Rosío y Castro Rea, Julián (Coordinadores), *Las políticas exteriores de Estados Unidos, Canadá y México en el umbral del siglo XXI*, México, UNAM/CISAN, 2003, 303 pp.

Guilherme Merquior, José, *Liberalismo viejo y nuevo*, México, FCE, 1993, 216 pp.

Guillaume, Gilbert, *Las grandes crisis internacionales y el Derecho*, Barcelona, Ariel, 1995, 316 pp.

Hayek, Friedrich A., *Camino de servidumbre*, España, Alianza Editorial, 2003, 302 pp.

Helleiner, G. K., *Comercio internacional y desarrollo económico*, Madrid, Alianza Editorial, 1972, 176 pp.

Hernández-Vela Salgado, Edmundo, *Diccionario de Política Internacional*, Dos tomos, México, Porrúa, 2002, 1295 pp.

Hertsgaard, Mark, *La sombra del águila. Por qué Estados Unidos suscita odios y pasiones en el mundo*, España, Paidós, 2003, 253 pp.

Hertz, Noreena, *El poder en la sombra. La globalización y la muerte de la democracia*, México, Planeta, 2002, 263 pp.

Ianni, Octavio, *La era del globalismo*, México, Siglo XXI, 1999, 215 pp.

Ianni, Octavio, *La sociedad global*, México, Siglo XXI, 1998, 131 pp.

Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/CIICH/Siglo XXI, 1996, 184 pp.

Jackson, Tim, *La próxima batalla. Japón y Estados Unidos a la conquista del mercado europeo*, Argentina, Vergara, 1994, 302 pp.

Jeanneney, Jean-Marcel, *Un nuevo proteccionismo*, Madrid, Blume Ediciones, 1980, 151 pp.

Kaplan, Marcos, *Estado y globalización*, México, UNAM/IIJ, 2002, 457 pp.

Kaplan, Marcos, *El Estado latinoamericano*, México, UNAM-IIJ, 1996, 295 pp.

Kaplan, Marcos y Manrique Campos, Irma, (Coordinadores) *Regulación de los flujos financieros internacionales*, México, UNAM/IIJ/IEEC, 2000, 338 pp.

Keller, Maryann, *¡Choque! General Motors, Toyota y Volkswagen en la carrera para conquistar el siglo XXI*, Argentina, Vergara, 1994, 274 pp.

Fuentes de información.

Kennedy, Paul, *Auge y caída de las grandes potencias*, España, Plaza & Janés, 1998, 1003 pp.

Klein, Naomi, *No logo. El poder de las marcas*, España, Paidós, 2001, 559 pp.

Korten, David C., *No todo lo que brilla es oro. Cuando las transnacionales gobiernan el mundo*, Santiago, Cuatro Vientos, 1998, 407 pp.

Krugman, Paul, *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica, 2000, 186 pp.

Krugman, Paul, *Vendiendo prosperidad. Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas*, Barcelona, Ariel, 1994, 301 pp.

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice, *Economía internacional. Teoría y política*, Madrid, Pearson Addison Wesley, 2006, 742 pp.

Laïdi, Zaki, *Un mundo sin sentido*, México, FCE, 1997, 310 pp.

Lang, Tim y Hines, Colin, *El nuevo proteccionismo*, Barcelona, Ariel, 1996, 302 pp.

Leycegui, Beatriz, Robson, William B. P. y Stein, S. Dhalia (Coordinadores), *Comercio a golpes. Las prácticas desleales de comercio internacional bajo el TLCAN*, México, Instituto Tecnológico Autónomo de México/Miguel Ángel Porrúa, 1997, 295 pp.

López Ayllón, Sergio (Coordinador), *El futuro del libre comercio en el continente americano. Análisis y perspectivas*, México, UNAM/IIJ, 1997, 336 pp.

López Ayllón, Sergio y Vega Cánovas Gustavo (Editores), *Las prácticas desleales de comercio en el proceso de integración comercial en el continente americano: la experiencia de América del Norte y Chile*, México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial/UNAM/IIJ, 2001, 248 pp.

Machinea, José Luis, Bárcena Alicia y León, Arturo (Coordinadores), *Objetivos de desarrollo del milenio. Una mirada desde América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2005, 333 pp.

Mántey de Anguiano, Guadalupe y Levy Orlik, Noemí (Compiladoras), *Globalización financiera e integración monetaria. Una perspectiva desde los países en desarrollo*, México, UNAM/ENEP Acatlán/DGAPA/Miguel Ángel Porrúa, 2002, 423 pp.

Fuentes de información.

Marín López, Efrén Cuauhtémoc y Saavedra, Francisco Leonardo, *El embargo del atún mexicano: política comercial de los Estados Unidos en la era del TLCAN*, México, Plaza y Valdés, 2002, 133 pp.

Márquez-Padilla, Paz Consuelo, Pérez Fernández del Castillo, Germán y Gómez Arnau Remedios (Coordinadores), *Desde el sur. Visiones de Estados Unidos y Canadá desde América Latina a principios del siglo XXI. Vol. 2. Estados Unidos y América Latina*, México, UNAM/CISAN, 2003, 221 pp.

Micheli Thirión, Jordy, *Nueva manufactura. Globalización y producción de automóviles en México*, México, UNAM/Facultad de Economía, 1994, 257 pp.

Monjaráz Domínguez, Jorge Alfonso, “¿Proteccionismo del siglo XXI? El bioterrorismo frente al libre comercio”, en María Cristina Rosas (coordinadora), *La seguridad internacional en el siglo XXI: retos y oportunidades para México*. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 2010, pp. 169-196.

Montes, Pedro, *El Desorden Neoliberal*, Madrid, Trotta, 1996, 206 pp.

Morgenthau, Hans J., *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz*, Buenos Aires, Grupo Editorial Latinoamericano, 1992, 729 pp.

Moyano Pahissa, Angela, Velasco, Jesús y Suárez Arguello, Ana Rosa, *EUA. Vol. 8. Síntesis de su Historia I*, México, Instituto Mora/Alianza Editorial Mexicana, 1988, 498 pp.

Nevins, Allan, y Steele Commager, Henry con Morris, Jeffrey, *Breve historia de los Estados Unidos*, México, FCE, 1996, 718 pp.

Obregón, Carlos, *Capitalismo hacia el tercer milenio. Una historia cultural de la evolución de las economías del mundo*, México, Nueva Imagen, 1997, 452 pp.

Orozco, José Luis, *De teólogos, pragmáticos y geopolíticos. Aproximación al globalismo norteamericano*, España, UNAM/FCPYS/Gedisa, 2001, 254 pp.

Ortiz Wadgymar, Arturo, *Política económica de México 1982-2000. El fracaso neoliberal*, México, Nuestro Tiempo, 2000, 187 pp.

Osmańczyk, Edmund Jan, *Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas*, España, Fondo de Cultura Económica, 1976, 1236 pp.

Fuentes de información.

OXFAM Internacional, *Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*, Barcelona, OXFAM-Intermón, 2002, 270 pp.

Palazuelos, Enrique y Vara, María Jesús (coordinadores), *Grandes áreas de la economía mundial*, Barcelona, Ariel, 2002, 345 pp.

Paul, Joel R. y Alviar García, Helena, *¿Es realmente libre el libre comercio?*, Colombia, Facultad de Derecho de la Universidad de los Andes/Instituto Pensar de la Pontificia Universidad Javeriana/Siglo del Hombre Editores, 2006, 153 pp.

Petras, James y Morley, Morris, *¿Imperio o república? Poderío mundial y decadencia de Estados Unidos*, México, UNAM/CIICH/Siglo XXI, 1998, 191 pp.

Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, México, UNAM/FCPYS/Delegación de la Comisión Europea en México, 2002, 422 pp.

Pollin, Robert, *Los contornos del declive. Fracturas económicas de la economía estadounidense y las políticas de austeridad global*, Madrid, Akal Ediciones, 2005, 240 pp.

Prebisch, Raúl, *Nueva política comercial para el desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, 148 pp.

Raghavan, Chakravarthi, *Un GATT sin cascabel. La ronda Uruguay, una sigilosa reconquista del Tercer Mundo*, Uruguay, Third World Network, 1990, 344 pp.

Ray, Daryll E., De la Torre Ugarte, Daniel G, y Tiller, Kelly J., *Repenser la Politique Agricole des États-Unis. Changer d'orientation pour assurer des revenus aux agriculteurs du monde entier*, Tennessee, Agricultural Policy Analysis Center/The University of Tennessee, 2003, 70 pp.

Renouvin, Pierre, *Historia de las Relaciones Internacionales. Siglos XIX y XX*, Madrid, Akal, 1998, 1308 pp.

Revel, Jean François, *La obsesión antiamericana. Dinámica, causas e incongruencias*, Barcelona, Urano, 2003, 247 pp.

Rey Romay, Benito (coordinador), *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, México, UNAM/IIEC/Siglo XXI, 1998, 420 pp.

Fuentes de información.

Reyes, Gerardo (coordinador), *Los dueños de América Latina. Cómo amasaron sus fortunas los personajes más ricos e influyentes de la región*, México, Ediciones B, 2004, 328 pp.

Reyes, Giovanni E. y Rosas G., María Cristina, *ALCA y OMC: América Latina frente al proteccionismo. El libre comercio en los tiempos del ántrax*, México, UNAM/FCPYS/Sistema Económico Latinoamericano, 2003, 208 pp.

Reyes Díaz, Carlos H. (Coordinador), *Temas selectos de comercio internacional*, México, Porrúa, 2008, 512 pp.

Rosas González, María Cristina (Coordinadora), *La seguridad internacional en el siglo XXI: retos y oportunidades para México*. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 2010, 271 pp.

Rosas González, María Cristina, *China en el siglo XXI: ¿hacia una nueva bipolaridad?*, México, UNAM/Coordinación de Humanidades/Australian National University, 2007, 515 pp.

Rosas González, María Cristina (Coordinadora), *América Latina en la Cuenca del Pacífico. México, Chile y Perú en APEC*, México, UNAM/Facultad de Economía/Australian National University, 2005, 174 pp.

Rosas González, María Cristina, *La economía política de la seguridad internacional: sanciones, zanahorias y garrotes*, México, UNAM/FCPYS/SELA, 2003, 316 pp.

Rosas González, María Cristina (Coordinadora), *Que las 'Rondas' no son buenas... La OMC y la Ronda de Doha: ¿proteccionismo vs desarrollo?*, México, UNAM/FCPYS/SELA, 2003, 446 pp.

Rosas González, María Cristina, *Australia y Canadá: ¿potencias medias o hegemonías frustradas? Una visión desde México*, México, UNAM/FCPYS/Qantas Airways Limited/Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá, 2002, 759 pp.

Rosas González, María Cristina, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, México, UNAM/FCPYS, 2001, 447 pp.

Rosas González, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, UNAM/IIEC/Miguel Ángel Porrúa, 1999, 478 pp.

Fuentes de información.

Rosas González, María Cristina, *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, México, UNAM/IIEC, 1996, 232 pp.

Roy, Arundhati, *El álgebra de la justicia infinita*, Barcelona, Anagrama, 2002, 223 pp.

Salinas Callejas, Edmar y Tavera Cortés, María Elena, "La transición de la economía mexicana 1982-2004", en Gregorio Vidal y Arturo Guillén R. (Coordinadores), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad Autónoma Metropolitana de México/Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo "Celso Furtado", 2008, págs. 275-290.

Sampson, Anthony, *Las siete hermanas. Las grandes compañías petroleras y el mundo que han creado*, México, SEDENA, 1987, 405 pp.

Sawaya Jank, Marcos (Editor), *Agriculture Trade Liberalization. Policies and Implications for Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2004, 374 pp.

Saxe-Fernández, John (Coordinador), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, UNAM/IIEC/DGAPA/Plaza & Janés, 1999, 365 pp.

Saxe-Fernández, John, *Petróleo y estrategia. México y Estados Unidos en el contexto de la política global*, México, Siglo XXI, 1980, 177 pp.

Saxe-Fernández, John, Petras, James, et. Al., *Globalización, imperialismo y clase social*, Buenos Aires, Lumen Hvmanitas, 2001, 342 pp.

Scalzaretto, Reinaldo, y Magnoli, Demétrio, *Atlas Geopolítica*, São Paulo, Scipione, 1999, 79 pp.

Schmitt, Carl, *El Leviatán en la doctrina del Estado de Thomas Hobbes, sentido y fracaso de un símbolo político*, México, UAM Azcapotzalco, 1997, 157 pp.

Schmitt, Carl, *El concepto de lo político. Texto de 1932 con prólogo y tres corolarios*, España, Alianza Universidad, 1987, 153 pp.

Schwartz, Peter, y Gibb, Blair, *When Good Companies Do Bad Things. Responsibility and Risk in an Age of Globalization*, USA, John Wiley & Sons, 1999, 194 pp.

Fuentes de información.

Schwentesiuss Rindermann, Rita, Gómez Cruz, Manuel Ángel y Williams, Gary W. (Coordinadores), *TLC y agricultura. ¿Funciona el experimento?/NAFTA and agriculture. Is the experiment working?*, México, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial de la Universidad Autónoma de Chapingo/Juan Pablos Editor, 1998, 396 pp.

Scowen, Peter, *El libro negro de América. El antiamericanismo y la política exterior de EE.UU.*, España, Ediciones B, 2003, 317 pp.

Seara Vázquez, Modesto, *Tratado general de la organización internacional*, México, FCE, 1974, 1066 pp.

Sistema Económico Latinoamericano, *El FMI, el Banco Mundial y la crisis latinoamericana*, México, Siglo XXI, 1986, 474 pp.

Sociedad de Naciones, *Manual de la Sociedad de las Naciones*, Ginebra, Sección de Información de la Sociedad de Naciones, 1939, 367 pp.

Sorh, Raúl, *Las guerras que nos esperan*, Santiago, Ediciones B, 2000, 318 pp.

Soria, Víctor M., “La inserción de Brasil y México en sus esquemas regionales de integración en el contexto de la globalización y el ALCA”, en Gregorio Vidal y Arturo Guillén R. (Coordinadores), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad Autónoma Metropolitana de México/Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo “Celso Furtado”, 2008, págs. 247-274.

Stiglitz, Joseph E., *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, México, Taurus, 2010, 429 pp.

Stiglitz, Joseph E., *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, México, Taurus, 2004, 415 pp.

Stiglitz, Joseph E. y Charlton, Andrew, *Comercio justo para todos. Cómo el comercio puede promover el desarrollo*, México, Taurus, 2007, 464 pp.

Taibo, Carlos, *Globalización neoliberal y hegemonía de Estados Unidos*, Madrid, Arco Libros, 2003, 68 pp.

Fuentes de información.

Taibo, Carlos, *Miseria de las grandes potencias. Nuevo desorden, intervencionismo humanitario, globalización*, España, Ediciones Libertarias, 1999, 185 pp.

Tamames, Ramón, *Un nuevo orden mundial. La senda crítica de la razón y el gobierno de la humanidad*, Madrid, Espasa-Calpe, 1991, 317 pp.

Tamames, Ramón y Huerta, Begoña G., *Estructura Económica Internacional*, 19ª edición, Madrid, Alianza Editorial, 1999, 570 pp.

Thurow, Lester, *La guerra del siglo XXI. La batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos*, Buenos Aires, Javier Vergara, 1992, 373 pp.

Toffler, Alvin y Toffler, Heidi, *Las guerras del futuro. La supervivencia en el alba del siglo XXI*, España, Plaza & Janés, 1994, 417 pp.

Torres Gaytán, Ricardo, *Teoría del Comercio Internacional*, México, Siglo XXI, 2000, 467 pp.

Truyol y Serra, Antonio, *La sociedad internacional*, España, Alianza Editorial, 1994, 241 pp.

Tweeten, Luther G., *Foundations of Farm Policy*, USA, University of Nebraska Press, 1979, 567 pp.

Valdés Ugalde, José Luis y Valadés, Diego (Coordinadores), *Globalidad y conflicto: Estados Unidos y la crisis de septiembre*, México, UNAM/CISAN/IIJ, 2002, 319 pp.

Valero, Ricardo (Compilador), *Globalidad: una mirada alternativa*, México, Centro Latinoamericano de la Globalidad/Miguel Ángel Porrúa, 1999, 254 pp.

Vega Cánovas, Gustavo, Posadas, Alejandro, Winham, Gilbert R. y Mayer, Frederick W., *México, Estados Unidos y Canadá: resolución de controversias en la era post Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/IIJ/Colegio de México/Programa interinstitucional de Estudios sobre la Región de América del Norte, 2005, 338 pp.

Verea Campos, Mónica, Fernández de Castro, Rafael y Weintraub, Sidney (Coordinadores), *Nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/ITAM/CISAN/FCE, 1998, 496 pp.

Fuentes de información.

Verduga Vélez, César (Coordinador), *Las agendas del capitalismo global*, Argentina, Lumen, 2003, 396 pp.

Vidal, Gregorio y Guillén R. Arturo (coordinadores), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/Universidad Autónoma Metropolitana de México/Red Eurolatinoamericana de Estudios sobre Desarrollo "Celso Furtado", 2008, 554 pp.

Vidal, Gregorio (coordinador), *ALCA: procesos de integración y regionalización en América*, México, UAM/INTAM/Cámara de Diputados/Miguel Ángel Porrúa, 2006, 263 pp.

Virally, Michel, *El devenir del Derecho Internacional. Ensayos escritos al correr de los años*, México, FCE, 1997, 589 pp.

Von Mises, Ludwig, *Liberalismo*, Buenos Aires, Unión Editorial, 1975, 247 pp.

Wallerstein, Immanuel, *Después del liberalismo*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/CIICH/Siglo XXI, 1999, 268 pp.

Werner, Klaus y Weiss, Hans, *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*, Argentina, Editorial Sudamericana, 2001, 317 pp.

Witker, Jorge (Coordinador), *El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/IIJ, 2004, 295 pp.

Witker, Jorge y Varela, Angélica, *Derecho de la competencia económica en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/IIJ, 2003, 389 pp.

Witker, Jorge y Hernández, Laura, *Régimen jurídico del comercio exterior de México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/IIJ, 2002, 635 pp.

Woodward, Bob, *Bush en guerra*, Barcelona, Península/Atalaya, 2003, 411 pp.

Wright, Robin y Mac Manus, Doyle, *Futuro imperfecto. Claves para interpretar un mundo en crisis*, España, Grijalbo, 1992, 296 pp.

HEMEROGRAFÍA.

Adame Goddard, Jorge, “Las controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en *Revista de Derecho Privado*, Año 6, No. 18, México, UNAM/IIJ/McGraw Hill, septiembre-diciembre de 1995, pp. 3-41.

Aguiar, Asdrúbal, “La democracia en el Derecho Internacional de las Américas”, ponencia presentada en el *Congreso Internacional de Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados*, México, UNAM/IIJ, 9 al 14 de febrero de 2004, 81 pp.

Alonso, Teodoro, “La ley Helms Burton en el contexto de la elección presidencial: reto a la política exterior de México”, en *Lex. Difusión y análisis*, 3ª Época, Año II, No. 12, México, Ed. Laguna, junio de 1996, pp. 63-64.

Amstutz, Daniel G., “International Impact of U.S. Domestic Farm Policy”, en *American Journal of Agricultural Economics*, No. 66, USA, American Agricultural Economics Association/BPL, December 1984, pp. 728-734.

Anderson, Kym, “El futuro de la agricultura en la Organización Mundial de Comercio: la perspectiva del Grupo Cairns”, en *Revista Española de Economía Agraria*, No. 181, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, septiembre-diciembre de 1997, pp. 97-120.

Araya Dujisin, Rodrigo, “El factor sociotecnológico”, en *Nueva Sociedad. “Terrorismo y política”*, No. 77, Venezuela, Ed. Texto, enero-febrero de 2002, pp. 154-160.

Arellano, Rogelio, “Consecuencias para América Latina del surgimiento de China en el escenario económico mundial: el caso de México”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 10, No. 24, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)/Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enero-junio de 2006, pp. 225-265.

Armocost, Michael H., “La política exterior de EEUU después del 11-S”, en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 86, Madrid, Estudios de Política Exterior, marzo-abril de 2002, pp. 73-84.

Fuentes de información.

Arroyo Pichardo, Graciela, "La globalización como caos: camino hacia la configuración del sistema histórico del siglo XXI", en *Relaciones Internacionales. "Globalismo y bloques de poder y nuevo orden mundial"*, Vol. XIII, No. 52, México, UNAM/FCPYS/Centro de Relaciones Internacionales, septiembre-diciembre de 1991, pp. 6-14.

Artecona, Raquel y Flores, Fernando A., *Observatorio del control aduanero a las importaciones de Estados Unidos: estándares técnicos*, Washington, ONU/ECLAC/CIDA, Serie Studies and Perspectives No. 5, 2009, 24 pp.

Artecona, Raquel y Steneri Berro, Carlos, *La exportación de alimentos a Estados Unidos: principales desafíos para América Latina y el Caribe y guía de acceso a la información*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe en Washington/Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, Serie Studies and Perspectives No. 2, 2008, 74 pp.

Azuélos, Martine, "Estados Unidos y la mundialización: del debilitamiento del poderío nacional al surgimiento de un nuevo desafío estadounidense", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 130, México, UNAM/IIEC, julio-septiembre de 2002, pp.157-180.

Bailes, Alyson J. K., "A orillas del imperio: ¿Un nuevo orden mundial?", en *Metapolítica. "La República Imperial"*, Vol. 8, No. 35, México, Jus, mayo-junio de 2004, pp. 69-76.

Baldinelli, Elvio, "La protección contra el comercio desleal", en *Integración Latinoamericana. "Enfoques y convergencias en la integración"*, Año 17, No. 184, Argentina, Instituto para la Integración de América Latina, 1992, pp. 26-35.

Baldinelli, Elvio, "América Latina y las negociaciones en el GATT", en *Integración Latinoamericana*, Año 11, No. 117, Argentina, INTAL, 1986, pp. 24-32.

Ballarin Marcial, Alberto, "El GATT, la agricultura y el mundo rural", en *Revista Vida Rural*, No. 2, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, febrero de 1994, pp. 39-41.

Barber, Benjamín R., "El imperio del miedo", en *Metapolítica. "La República imperial"*, Vol. 8, No. 35, México, Jus, mayo-junio de 2004, pp. 51-53.

Fuentes de información.

Barrachina Lisón, Carlos, "La asistencia militar de Estados Unidos en América Latina: permanencias, discontinuidades e intereses", en *Revista Fuerzas Armadas y Sociedad*, Año 20, No. 1, Chile, FLACSO, 2005, págs. 109-140.

Basco, Carlos, Buccellato, Iván, Delich, Valentina y Tussie, Diana, *La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales*, Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Comercio Internacional No. 41, 2003, 34 pp.

Baumann, Renato, Bustillo, Inés, Heirman, Johannes, Macario, Carla, Máttar Jorge y Pérez, Esteban, *Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 25, 2002, 84 pp.

Becerra Ramírez, Manuel, "La globalización y su impacto en el Derecho", en *Revista IUS*, Distrito Federal-Puebla, Centro de Investigación y Documentación Jurídica del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla, 1997, pp. 31-33.

Becerra Ramírez, Manuel, "El internet y su problemática jurídica", en *Revista de Derecho Privado* Año 8, No. 22, México, UNAM/IIJ/Mc Graw Hill, 1997, pp. 3-19.

Bermejo, Romualdo y Garcíandía, Rosana, *El Fondo Monetario Internacional ante la crisis financiera actual*, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales (REEI) 2009*, Madrid, Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales (AEPDIRI), 2009, 34 pp.

Bermúdez Torres, Lilia, "La seguridad nacional de Estados Unidos: reconceptualización y tendencias" en *Revista Mexicana de Política Exterior. "La seguridad internacional"*, No. 59, México, Secretaría de Relaciones Exteriores/Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, febrero de 2000, pp. 32-72.

Berrettoni, Daniel y Cicowiez, Martín, *El acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos No. 33, 2005, 48 pp.

Betancor, Andrés, "Enron, liberalización, nueva economía", en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 86, Madrid, Estudios de Política Exterior, marzo-abril de 2002, pp. 59-70.

Bhaduri, Amit, "Sobre la viabilidad de la deuda externa", en *Investigación Económica. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México*, Vol. LXIII, No. 250, México, UNAM/FE, octubre-diciembre de 2004, pp. 59-85.

Bhagwati, Jagdish, "El nuevo pensamiento respecto al desarrollo", en *Crónica Legislativa*, Año V, México, Órgano de Información de la LVI Legislatura de la Cámara de Diputados, Nueva Época, No 6, diciembre de 1995-enero de 1996, pp. 121-136.

Bouzas, Roberto y Knaack, Peter, "El BID y medio siglo de integración en América Latina y el Caribe", en *Revista Integración & Comercio*, Año 13, No. 29, Buenos Aires, INTAL-BID, enero-junio de 2009, pp. 15-27.

Briceño Ruíz, José, "El modelo TLCAN de integración y las negociaciones del ALCA", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 126, México, UNAM/IIEC, julio-septiembre de 2001, pp. 35-57.

Brüntrup, Michael, *African Developments: The Comprehensive Africa Agriculture Development Programme (CAADP) is an Opportunity for African Agriculture*, Bonn, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Briefing Paper 4/2011, 2011, 4pp.

Cadena Montenegro, José Luis, "La geopolítica y los delirios imperiales de la expansión territorial a la conquista de los mercados", en *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Vol. 1, No. 1, Colombia, Universidad Militar de Nueva Granada, 2006, págs. 114-141.

Calva, José Luis, "Causas de la recesión en México", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 127, México, UNAM/IIEC, octubre-diciembre de 2001, pp. 217-245.

Campos Aragón, Leticia, "El desastre argentino", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 128, México, UNAM/IIEC, enero-marzo de 2002, pp. 5-8.

Campos Aragón, Leticia, "La paradoja de la reunión de Monterrey", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 127, México, UNAM/IIEC, octubre-diciembre de 2001, pp. 5-6.

Fuentes de información.

Campos Aragón, Leticia, “La regulación de Enron”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 126, México, UNAM/IEEC, julio-septiembre de 2001, pp. 5-7.

Cancelado, Henry, “La dialéctica del poder y la ideología en las Relaciones Internacionales”, en *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Vol. 3, No. 1, Colombia, Universidad Militar de Nueva Granada, 2008, págs. 10-24.

Cansino, César, “La mecánica del imperio”, en *Metapolítica. “La República Imperial”*, Vol. 8, No. 35, México, Jus, mayo-junio de 2004, pp. 30-44.

Carrizo Adris, Gustavo, “El desarrollo del derecho de la competencia en el Mercosur”, en *Revista Latinoamericana de Derecho. “Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)”*, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, pp. 1-18.

Casas Gragea, Ángel María, “La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: el caso de la Comunidad Andina”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 6, No. 16, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2002, pp. 97-163.

Castillo, Juan Antonio, “Esbozo de una explicación de la Ronda Uruguay”, en *Revista de Estudios Agro Sociales*, No. 155, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, enero-marzo de 1991, pp. 79-103.

Celaya Figueroa, Roberto, “Asia Pacífico: los flujos económicos intrarregionales y los prospectos de integración”, en *Comercio Exterior*, Vol. 54, No. 2, México, Bancomext, febrero de 2004, pp.121-130.

Claro, Sebastián, “Consecuencias para la región de América Latina y el Caribe de la aparición de China en el escenario económico mundial. Documento informativo: el caso de Chile”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 10, No. 24, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2006, pp. 163-224.

Cline, William R., *Achieving a Grand Bargain in the Doha Round*, Washington, The Center for Global Development/Institute for International Economics, 2005, 12 pp.

Concha, Andrés y Morales, Fernando, “El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de

Fuentes de información.

Tokio”, en *Integración Latinoamericana*, Año 7, No. 69, Argentina, INTAL, 1982, pp. 61-74.

Cruz Barney, Óscar, “Protección al medio ambiente y solución de controversias en materia de inversiones en el TLCAN”, en *Revista Latinoamericana de Derecho. “Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)”*, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, pp. 19-48.

Cueva, Marcos, “La coyuntura económica estadounidense: antecedentes, evaluación y repercusiones en América Latina”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 126, México, UNAM/IIEC, julio-septiembre de 2001, pp. 211-235.

Chomsky, Noam, "Bush usa la guerra para aterrorizar a su pueblo", en *La Jornada*, México, 21 de octubre de 2002, pp. 1 y 31.

Chomsky, Noam, "Injusticia infinita. La nueva guerra contra el terror", en *Perfil de la Jornada*, México, 7 de noviembre de 2001, 8 pp.

De la Reza, Germán A., “Las negociaciones del ALCA ante las disparidades hemisféricas”, en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 53, No. 8, México, BANCOMEXT, 2003, pp. 766-778.

De la Reza, Germán A, “Reglas de origen y desviación de comercio: la rama textil-vestuario del TLCAN”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 128, México, UNAM/IIEC, enero-marzo de 2002, pp. 95-112.

De Paiva Abreu, Marcelo, “La aparición de China en el escenario económico mundial: el caso de Brasil”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 10, No. 24, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2006, pp. 129-162.

De Villalobos, Ruy, “La agricultura en el GATT: alcances de las actuales negociaciones”, en *Integración Latinoamericana*, Vol. 14, No. 151, Buenos Aires, INTAL, noviembre de 1989, págs. 13-23.

Deblock, Christian, “La muleta du protectionnisme”, en *Notes de synthèse*, Canada, Centre d’Études sur l’Intégration et la Mondialisation, Juillet 2009, 18 pp.

Del Arenal, Celestino, “Poder y relaciones internacionales. Un análisis conceptual”, en *Revista de Estudios Internacionales*, Vol. 4, No. 3, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 1983, págs. 501-524.

Fuentes de información.

Diao, Xinshen, Díaz-Bonilla, Eugenio y Robinson, Sherman, “Escenarios de integración comercial en las Américas”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 6, No. 17, Buenos Aires, INTAL/BID, julio-diciembre de 2002, pp. 31-52.

Dias Carcanholo, Marcelo y Nakatani, Paulo, “Crise e reformas de mercado: a experiencia de Cuba nos anos 90”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 128, México, UNAM/IIEC, enero-marzo de 2002, pp. 139-164.

Díaz, Alejandra, *Las nuevas medidas de seguridad y sus efectos en las exportaciones agroalimentarias*, Documento de proyecto, Santiago de Chile, ONU/CEPAL/Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI), septiembre de 2008, 70 pp.

Dirven, Martine, “El papel de los agentes en las políticas agrícolas: intenciones y realidad”, en *Revista de la CEPAL*, No. 68, Santiago de Chile, CEPAL, agosto de 1999, pp.171-186.

Dupas, Gilberto, “El discurso hegemónico del libre mercado y la vulnerabilidad de los grandes países de la periferia”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 128, México, UNAM/IIEC, enero-marzo de 2002, pp. 31-53.

Durand Alcántara, Carlos H., “La cuestión agraria. Análisis de coyuntura (El caso mexicano)”, en *Revista Agroalimentaria*, Vol. 09, No. 16, Mérida, Venezuela, Universidad de los Andes, 2003, pp. 55-63

Eden, Lorraine, “Multinacionales, inversión extranjera directa y los nuevos regionalismos en las Américas”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 11, No. 26, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2007, pp. 103-132.

Escaith, Hubert e Inoue, Keiji, “Políticas en materia de aranceles y subsidios de las pequeñas economías frente a la liberalización comercial de las Américas”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 5, No. 14, Buenos Aires, INTAL-BID, mayo-agosto de 2001, pp. 3-29.

Esparza Martell, Héctor G., “Estados Unidos y el nuevo orden internacional”, en *Bien Común*, Año 1, No. 101, México, Fundación Rafael Preciado, mayo de 2003, pp. 42-45.

Fuentes de información.

Estefanía, Joaquín, “Bush construye un nuevo ‘telón de acero’”, en *El País*, Sección Economía, España, 16 de noviembre de 2003, p. 15.

Fernández, Víctor Ramiro, “Transformación del Estado y procesos de descentralización/La propuesta del Banco Mundial en la década de 1990 y las lógicas-intereses en el capitalismo global”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 128, México, UNAM/IIEC, enero-marzo de 2002, pp. 55-93.

Figuroa, Víctor M., “América Latina: el nuevo patrón de colonialismo industrial”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 126, México, UNAM/IIEC, julio-septiembre de 2001, pp. 9-33.

Flores Paredes, Joaquín, “Las reformas de la Política Agraria Común y la Ronda de Doha”, en *Revista de Economía Mundial*, No. 15, Huelva, Sociedad de Economía Mundial/Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, 2006, pp. 155-177.

Freeman, Richard B., *Trade Wars: The Exaggerated Impact of Trade in Economic Debate*, WP 10000, Massachusetts, NBER, 2003, 35 pp.

Freund, Caroline, *Reciprocity in Free Trade Agreements*, WP No. 279, Santiago, Banco Central de Chile, 2004, 39 pp.

Fuenteoscura, Santiago, “Internacional: Chernobil a 20 años”, en *Quo “Fiebre aviar”*, No. 98, México, Grupo Editorial Expansión, diciembre de 2005, p. 10.

Galperín, Carlos, Girado, Gustavo y Rodríguez Díez, Eduardo, “Consecuencias para América Latina del nuevo rol de China en la economía internacional: el caso argentino”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 10, No. 24, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2006, pp. 95-127.

García Fernández, Dora, “¿Qué es el *dumping*?”, en *Revista Iuris Tandum. Revista de la Facultad de Derecho*, Año X, No. 6, México, Universidad Anáhuac, primavera-verano de 1995, pp. 77-89.

García Menéndez, José Ramón, “El proceso de globalización fragmentada en la economía internacional: neoprotección, “dumping social” y “eco-dumping”, en *Revista Relaciones Internacionales*, No. 54, México, Universidad Nacional/Escuela de Relaciones Internacionales, primer semestre de 1996, pp. 57-70.

Fuentes de información.

García Moreno, Víctor Carlos, “Breves consideraciones sobre la Ley Helms-Burton”, en *Lex. Difusión y análisis*, 3ª Época, Año II, No. 12, México, Ed. Laguna, junio de 1996, pp. 56-57.

García Moreno, Víctor Carlos, y Hernández Ochoa, César E., “El neoproteccionismo y los paneles como mecanismos de defensa contra las prácticas desleales”, en *Revista de Derecho Privado*, Año 3, No. 9, México, UNAM/IIJ, septiembre-diciembre de 1992, pp. 505-547.

García Pérez, Rafael, “Relaciones transatlánticas. Después del 11-S”, en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 86, Madrid, Estudios de Política Exterior, marzo-abril de 2002, pp. 21-30.

García Salazar, José Alberto y Santiago Cruz, María de Jesús, “Importaciones de maíz en México: un análisis espacial y temporal”, en *Investigación Económica. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México*, Vol. LXIII, No. 250, México, UNAM/FE, octubre-diciembre de 2004, pp. 131-160.

García San José, Daniel, “Unilateralismo y multilateralismo como conceptos de geometría variable en la sociedad internacional contemporánea”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales (REEI) 2007*, España, Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales (AEPDIRI), 2007, 27 pp.

Ghotme, Rafat, “Orden, des-orden y antiorden mundial. Problemas de Relaciones Internacionales”, en *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Vol. 1, No. 2, Colombia, Universidad Militar de Nueva Granada, 2006, págs. 74-103.

Glacalone, Rita, “Las negociaciones comerciales agrícolas a comienzos del siglo XXI. Situación y perspectivas”, en *Revista Agroalimentaria*, Vol. 11, No. 20, Mérida, Venezuela, Universidad de los Andes, 2005, págs. 57-68.

González, Anabel, *El proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana*, Buenos Aires, BID/INTAL/ITD, 2006, Documento de Divulgación 42, 101 pp.

González de Cossío, Francisco, “Competencia económica y prácticas desleales de comercio internacional. Un comentario”, en *El Foro*, XIIIa Época, Tomo XVIII, No., 2,

Fuentes de información.

México, Órgano de la Barra Mexicana del Colegio de Abogados, Segundo semestre de 2004, pp. 183-200.

González García, Juan, “Reforma económica institucional y modelo de desarrollo con orientación externa: similitudes y diferencias entre México y la República Popular China (1980-2000), en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 129, México, UNAM/IIEC, abril-junio de 2002, pp. 55-102.

Gouel, Christophe y Ramos, Maria Priscila, “L’ouverture agricole américaine et européenne: un enjeu pour le Sud?”, en *La lettre du CEPIL*, No. 277, CEPIL, París, 2008, 4 pp.

Grautoff, Manfred, “De Clausewitz a la guerra asimétrica: una aproximación empírica”, en *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Vol. 2, No. 1, Colombia, Universidad Militar de Nueva Granada, 2007, págs. 130-170.

Guerra-Borges, Alfredo, “Regionalismo y multilateralismo en su laberinto”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 39, Núm., 152, México, UNAM/IIEC, enero-marzo de 2008, págs.: 11-28.

Guerra-Borges, Alfredo, “¿Tiene futuro la integración económica de América Latina?”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 127, México, UNAM/IIEC, octubre-diciembre de 2001, pp. 7-16.

Gutiérrez B., Hernán, “Las relaciones comerciales de China y América Latina: Perspectivas desde Argentina, Brasil y Chile”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 5, No. 14, Buenos Aires, INTAL/BID, mayo-agosto de 2001, pp. 75-116.

Gutiérrez del Cid, Ana Teresa, “Después de la Perestroika: La unión de Estados soberanos”, en *Relaciones Internacionales. “El poder en la realidad internacional”*, Vol. XIV, No. 53, México, UNAM/FCPYS/CRI, enero-abril de 1992, pp. 48-53.

Guyomard, Hervé y Le Mouël, Chantal, “Tensión en torno a un régimen comercial: la historia de los bananos en el GATT/OMC”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 9, No. 23, Buenos Aires, INTAL/BID, julio-diciembre de 2005, pp. 113-136.

Halperin, Marcelo, “La Ronda de Tokio y los países en desarrollo: la cláusula de habilitación”, en *Integración Latinoamericana*, Año 5, No. 45-46, Argentina, INTAL, 1980, pp. 65-70.

Fuentes de información.

Heine, Jorge, “¿Choque, fin y otro Chernobyl?”, en *Estudios Internacionales*, Año XXXIV, No. 136, Chile, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, octubre-diciembre de 2001, pp. 7-19.

Hernández, Guadalupe, “Inicia sin impacto Ley contra Bioterrorismo”, en *El Universal*, sección Finanzas, México, 18 de diciembre de 2003, p. 90.

Hernández, Ulises, “El TLCAN, insuficiente para México, dice el BM”, en *El Universal*, México, 18 de diciembre de 2003, p. 45.

Hernández-Vela Salgado, Edmundo, “El poder y el Derecho”, en *Relaciones Internacionales. “La nueva posguerra”*, Vol. XIII, No. 51, México, UNAM/FCPYS/CRI, 1991, pp. 12-14.

Herrera Revuelta, Julio y Santamaría Fidalgo, Jesús, “El papel del endeudamiento exterior en el crecimiento de los países subdesarrollados: la inevitabilidad de la deuda externa”, en *Investigación económica. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México*, Vol. LXII, No. 244, México, UNAM/FE, abril-junio de 2003, pp. 108-109.

Herreros, Sebastián, *Crisis económica y cambio climático: algunas implicancias para el sistema multilateral de comercio*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 103, 2010, 44 pp.

Hoekman, Bernard M., and Mavroidis, Petros C., “Dumping, Antidumping and Antitrust”, en *Journal of World Trade*, Vol. 30, No. 1, Switzerland, Law Economics Public Policy, february de 1996, pp. 27-52.

Iacovone, Leonardo, “Análisis e impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 9, No. 22, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2005, pp. 105-153.

Ibarra Pardo, Gabriel, “El Tratado de Libre Comercio. Aspectos jurídicos generales”, en *Revista Latinoamericana de Derecho. “Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)”*, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, pp. 107-175.

Iglesias, Enrique V., “Doce lecciones de cinco décadas de integración en América Latina y el Caribe”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 5, No. 13, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-abril de 2001, pp. 135-147.

Fuentes de información.

Iglesias, Roberto M., “Algunos elementos para caracterizar los intereses brasileños en la integración de la infraestructura en América del Sur”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 12, No. 28, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2008, pp. 161-190.

Izam, Miguel, *Facilitación del comercio: un concepto recurrente para un tema recurrente*, Santiago, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 19, 2001, 80 pp.

Izam, Miguel y Onffroy de Vérèz, Valérie, *El sector agrícola en la integración económica regional: experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea*, Santiago, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 8, septiembre de 2000, 50 pp.

Jank, Marcos y Jales, Mário, “Desplazamiento entre productos y comportamientos y cruce de acusaciones: marcos para las negociaciones sobre la agricultura en la Ronda de Doha de la OMC”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 9, No. 22, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2005, pp. 61-104.

Josling, Tim, “La PAC reformada y el mundo industrializado”, en *Revista de Estudios Agro Sociales*, No. 165, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, julio-septiembre de 1993, pp. 57-78.

Josling, Tim y Tangermann, Stefan, “Aplicación de la Ronda Uruguay en los países desarrollados y agenda para la próxima ronda de negociaciones”, en *Revista Española de Economía Agraria*, No. 181, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, septiembre-diciembre de 1997, pp. 77-96.

Kemelmajer de Carlucci, Aída, “El ALCA. ¿Integración o incorporación?”, en *Revista Latinoamericana de Derecho. “Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)”*, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, pp. 177-219.

Kouzmine, Valentine, *Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 33, octubre de 2003, 58 pp.

Kouzmine, Valentine, *América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 14, diciembre de 2001, 54 pp.

Fuentes de información.

Kouzmine, Valentine, *Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 7, junio de 2000, 42 pp.

Kuwayama, Mikio y Durán Lima, José E., *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 26, mayo de 2003, 72 pp.

Larach, María Angélica, *El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 39, diciembre de 2003, 52 pp.

Larach, María Angélica, *Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 1, octubre de 1999, 27 pp.

La Nación, "Suplemento Comercio Exterior", 26-IV-2005, Diario La Nación, Buenos Aires, p. 6.

Levine Leiter, Elaine, "Estados Unidos entre 1983 y 1993", en *Momento económico. Información y análisis de la coyuntura mexicana*, No. 70, México, UNAM/IIEC, noviembre-diciembre de 1993, pp. 7-10.

Levine Leiter, Elaine, "El programa económico de Clinton", en *Momento económico. Información y análisis de la coyuntura mexicana*, No. 67, México, UNAM/IIEC, mayo-junio de 1993, pp. 28-30.

Levine Leiter, Elaine, "Las elecciones presidenciales en Estados Unidos", en *Momento económico. Información y análisis de la coyuntura mexicana*, No. 65, México, UNAM/IIEC, enero-febrero de 1993, pp. 20-23.

Levine Leiter, Elaine, "Algunas reflexiones sobre la recesión en Estados Unidos", en *Momento económico. Información y análisis de la coyuntura mexicana*, No. 57, México, UNAM/IIEC, septiembre-octubre de 1991, pp. 15-20.

Levine Leiter, Elaine, "La sombra de las Torres Gemelas: Los déficits de la 'Reaganomics' sobre la bolsa de valores", en *Momento económico. Información y análisis de la coyuntura mexicana*, No. 32, México, UNAM/IIEC, diciembre de 1987, pp. 6-7.

Fuentes de información.

Levine Leiter, Elaine, "Reaganomics. Seis años después", en *Momento económico. Información y análisis de la coyuntura mexicana*, No. 27, México, UNAM/IEC, noviembre-diciembre de 1986, pp. 3-5.

Lima, Rodrigo C.A., Galvão de Miranda, Sílvia Helena y Galli, Fabricio, *Febre Aftosa. Impacto sobre as exportações brasileiras de carnes e o contexto mundial das barreiras sanitárias*, São Paulo, Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais/Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, outubro de 2005, 31 pp.

Lizano, Eduardo y González, Anabel, *El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades y riesgos*, Buenos Aires, INTAL, Documento de divulgación No. 9, 2003, 41 pp.

Lizano, Eduardo, "Integración regional e integración internacional", en *Revista Integración & Comercio*, Año 5, No. 14, Buenos Aires, INTAL/BID, mayo-agosto de 2001, pp. 117-128.

López Ayllón, Sergio, "El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en los sistemas jurídicos del continente americano", en *Revista Latinoamericana de Derecho. "Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)"*, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, pp. 221-242.

López Ayllón, Sergio, "Comentario a la resolución del panel binacional sobre las importaciones de productos de placa de acero en hoja originarios y procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica", en *Revista de Derecho Privado*, Año 6, No. 18, México, UNAM/IIJ/McGraw Hill, septiembre-diciembre de 1995, pp. 235-246.

Mahía Casado, Ramón, De Arce Borda, Rafael y Escribano Francés, Gonzalo, "La protección arancelaria al comercio agrícola mundial diez años después de la firma del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay", en *Tribuna de Economía*, No. 820, Madrid, Información Comercial Española, 2005, pp. 223-233.

Mansilla y Mejía, María Elena, "El acuerdo de Asociación económica, concertación política y cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, y la solución de controversias", en *Relaciones Internacionales*, No. 88, México, UNAM/FCPYS/CRI, enero-abril de 2002, pp. 85-96.

Fuentes de información.

Martin, Marshall A., “La agricultura de Estados Unidos frente a la Europea en la liberalización del comercio agrario”, en *Revista de Estudios Agro Sociales*, No. 155, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, enero-marzo de 1991, pp. 55-67.

Medina, Guillermo, “América Latina y la ‘pax americana’”, en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 89, Madrid, Estudios de Política Exterior, septiembre-octubre de 2002, pp. 63-84.

Mesquita Moreira, Mauricio, “Costos comerciales y fundamentos económicos de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA)”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 12, No. 28, Buenos Aires, INTAL/BID, enero-junio de 2008, pp. 125-157.

Molina Rabadán, David e Iglesias Onofrio, Marcela, “Poder e ideas: el papel de los *think tanks* en el diseño y ejecución de la política exterior estadounidense”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales REEI 2005*, España, Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales (AEPDIRI), 2005, 27 pp.

Monteagudo, Josefina y Watanuki, Masakazu, “El MERCOSUR frente a los acuerdos comerciales regionales: una comparación entre el ALCA y el ALC con la Unión Europea”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 6, No. 17, Buenos Aires, INTAL/BID, julio-diciembre de 2002, pp. 53-78.

Moreno-Brid, Juan Carlos y Pardinás, Juan Ernesto, “La economía mundial después del 11 de septiembre”, en *Nueva Sociedad. “Terrorismo y política”*, No. 77, Venezuela, Ed. Texto, enero-febrero de 2002, pp. 148-153.

Moure, Leire, “La teoría de la política internacional treinta años después”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales REEI 2009*, España, Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales (AEPDIRI), 2009, 30 pp.

Muñoz, Alma y González Amador, Roberto, “Con la globalización fracasó en México el desarrollo humano: ONU”, en *La Jornada*, Año 21, No. 7558, México, 8 de septiembre de 2005, pp. 1-3.

Fuentes de información.

Nash, John D., *Agricultura, comercio y desarrollo. Multilateralismo vs. Proteccionismo*, Serie Desarrollo para todos No. 2, Colombia, Banco Mundial/Alfaomega Colombiana, 2005, 63 pp.

Núñez, Ismael, "Capacidades tecnológicas agroalimentarias de México en el modelo sustitutivo y en el modelo liberalizador", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 128, México, UNAM/IIEC, enero-marzo de 2002, pp. 113-137.

Nyahoho, Emmanuel, Lefebvre, Cédric et Malbouires, Claire, "Les mesures antidumping: un phénomène commercial largement répandu", en *Études Internationales*, Vol. 38, No. 3, Montréal, Université de Montréal/Université Laval/Université du Québec à Montréal, 2007, pages 361-381.

Ojeda, Jaime, "Bush y el 'eje del mal'. Más la saga de Enron", en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 86, Madrid, Estudios de Política Exterior, marzo-abril de 2002, pp. 14-20.

Organización Panamericana de la Salud, "Actualización sobre el Síndrome Respiratorio Agudo Severo (SRAS)", en *Boletín Epidemiológico*, Vol. 24, No. 2, Washington, OPS, junio de 2003, p. 11.

Organización Panamericana de la Salud, "Definiciones de Caso. Enfermedades víricas de Ébola-Marburg", en *Boletín Epidemiológico*, Vol. 24, No. 2, Washington, OPS, junio de 2003, pp. 4-6.

Orrego Vicuña, Francisco, "El arbitraje en un nuevo sistema internacional de solución alternativa de controversias", en Becerra Ramírez, Manuel (Director), *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. IV, México, UNAM/IIJ, 2004, pp. 439-456.

OXFAM Internacional, *Nuestro futuro por la borda. Cómo socavan el desarrollo los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres*, Documento informativo de OXFAM Núm. 101, España, OXFAM Intermón, 2007, 53 pp.

Páez Pérez, Pedro, Isaza Quebrada, Jorge y Zamora, Amanda, "Política de seguridad y crecimiento económico: una aproximación empírica", en *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Vol. 2, No. 2, Colombia, Universidad Militar Nueva Granada, 2007, págs. 148-170.

Fuentes de información.

Periódico La Jornada, “No habrá *boom* económico con la guerra en Irak, advierte Joseph Stiglitz”, en *La Jornada*, México, 16 de octubre de 2002.

Petras, James y Veltmeyer, Henry, “Los campesinos y el Estado en América Latina: un pasado turbulento, un futuro incierto”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 34, No. 131, México, UNAM/IIEC, octubre-diciembre de 2002, pp. 7-64.

Pickering, Thomas R., “Relaciones EEUU-Europa”, en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 89, Madrid, Estudios de Política Exterior, septiembre-octubre de 2002, pp. 49-62.

Posada García, Miriam, “ANIERM: La ley bioterrorista no debe atacar el libre comercio”, en *La Jornada*, México, 10 de agosto de 2004.

Posada García, Miriam, “Aceptan someterse a revisiones dice Economía. Cumplen exportadores mexicanos la ley antiterrorista de EU”, en *La Jornada*, México, 10 de noviembre de 2003.

Prado Lallande, Juan Pablo, “El Consenso de Monterrey: ¿una alternativa al esquema tradicional de financiación internacional al desarrollo?”, en *Relaciones Internacionales*, No. 88, México, UNAM/FCPYS/CRI, enero-abril de 2002, pp.69-83.

Puyana, Alicia, *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 35, diciembre de 2003, 84 pp.

Ripoll, Alejandra, “La cooperación internacional: alternativa interestatal en el siglo XXI”, en *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, Vol. 2, No. 1, Colombia, Universidad Militar de Nueva Granada, 2007, págs. 66-83.

Ramírez Díaz, Karina, “Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina: especial referencia al MERCOSUR y la Comunidad Andina”, en *Revista Integración & Comercio*, Año 6, No. 16, enero-junio de 2002, Buenos Aires, INTAL/BID, 2002, pp. 3-30.

Rodríguez Sáenz, Daniel, *Mercado de los Estados Unidos. Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados*, Serie de Agronegocios No.1, San José, Costa Rica, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2005, 31 pp.

Fuentes de información.

Rodríguez Sáenz, Daniel, *Mercado de la Unión Europea. Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados*, Serie de Agronegocios No.2, San José, Costa Rica, IICA, 2005, 32 pp.

Rodríguez Sáenz, Daniel, *Mercado de Canadá. Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados*, Serie de Agronegocios No.3, San José, Costa Rica, IICA, 2005, 28 pp.

Rodrik, Dani, "Políticas de diversificación económica", en *Revista de la CEPAL*, No. 87, Santiago de Chile, CEPAL, diciembre de 2005, pp. 7-23.

Rosas G., María Cristina, "Seattle, la Organización Mundial del Comercio y la convocatoria a la nueva Ronda del Milenio: desafíos y oportunidades", en *Relaciones Internacionales*, No. 86, México, UNAM/FCPYS/CRI, mayo-agosto de 2001, pp. 11-29.

Ruiz Ruiz, Yolanda, "Amenaza aviar. ¿Por qué debemos temer a los pollos?", en *Quo. "Fiebre aviar"*, No. 98, México, Grupo Editorial Expansión, diciembre de 2005, pp. 38-48.

Ryd, Gunilla, *Estados Unidos: ¿Una nueva economía, o más de lo mismo?*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos No. 26, 2003, 40 pp.

Salama, Pierre, "¿Nuevas paradojas de la liberalización en América Latina?", en *Revista Comercio Exterior*, Vol. 52, No. 9, México, BANCAMEX, 2002, pp. 840-854.

Salama, Pierre, "1997-1998, ¿Diferente naturaleza de las crisis en Asia y América Latina?", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 32, No. 127, México, UNAM/IIEC, octubre-diciembre de 2001, pp. 17-73.

Saldaña, Ivette, "Continuarán los encuentros informales en la OMC", en *El Financiero*, Sección Economía, El Financiero, México, 12 de octubre de 2005, p. 14.

Saldaña Pérez, Juan Manuel, "La agencia multilateral de garantía a la inversión (MIGA) y la solución de controversias en materia de inversiones extranjeras en el contexto del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá", en *Revista de Derecho Privado*, Año 3, No. 9, México, UNAM/IIJ, septiembre-diciembre de 1992, pp. 549-562.

Salles Almeida, Juliana, *Acordo sobre a aplicação de medidas sanitarias e fitosanitarias: balanço de uma década buscando o equilíbrio entre a proteção do*

Fuentes de información.

comércio e a proteção da saúde dos consumidores, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 59, 2005, 71 pp.

Salomón, Mónica, “La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del Siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales 2002*, España, Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, 2002, 59 pp.

Sancho Hazack, Roberto, “El GATT y la reforma estructural de la CEE”, en *Revista de Estudios Agro Sociales*, No. 155, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, enero-marzo de 1991, pp. 131-143.

Sandoval Ramírez, Luis, “La hegemonía mundial de las potencias. Una aproximación teórica”, en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 34, No. 131, México, UNAM/IEEC, octubre-diciembre de 2002, pp. 97-129.

Sawaya Jank, Marcos, Fuchsloch, Ian y Kutas, Géraldine, *Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations*, ITD-WP-SITI 03, Buenos Aires, Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, 2003, 85 pp.

Saxe-Fernández, John, “EU: bioterrorismo de Estado”, en *La Jornada*, México, 11 de julio de 2002.

Saxe-Fernández, John, “Terrorismo de Estado y terrorismo internacional”, en *Nueva Sociedad. “Terrorismo y política”*, No. 77, Venezuela, Ed. Texto, enero-febrero de 2002, pp. 72-77.

Sbert, Héctor, *Las inversiones extranjeras en América Latina y la integración regional*, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, Madrid, Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, 2001, 68 pp.

Secretaría General de ALADI, “Apreciación general de los resultados de la Ronda Uruguay y su impacto en la integración regional”, en *Integración Latinoamericana*, Año 19, No. 201, Buenos Aires, INTAL, 1994, pp. 33-52.

Fuentes de información.

Sistema Económico Latinoamericano (SELA), “¿Por qué la Ronda de Doha es de baja prioridad para Estados Unidos?”, en *Antena del SELA*, No. 93, Caracas, SELA, 2009, 7 pp.

SELA, “Las negociaciones agrícolas de Estados Unidos con los Estados miembros del SELA”, en *Antena del SELA*, No. 78, Caracas, SELA, 2005, 6 pp.

SELA, “Reunión de Consulta sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales”, en *Integración Latinoamericana*, Año 11, No. 117, Argentina, INTAL, 1986, pp. 75-88.

Silva, Verónica, *Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC)*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 49, 2005, 59 pp.

Silva, Verónica, *La dimensión del desarrollo en la política de competencia*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 40, 2003, 60 pp.

Silva, Verónica, *El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 23, 2001, 76 pp.

Silvan Sada, Luis, “Consecuencias espaciales de los Acuerdos del GATT”, en *Geographicalia*, No. 31, España, Universidad de Zaragoza, 1994, pp. 197-210.

Solana, Javier, “Por qué EEUU necesita a Europa. Ventajas del multilateralismo”, en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 86, Madrid, Estudios de Política Exterior, marzo-abril de 2002, pp. 7-13.

Solervicens, Marcelo, “Impactos del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, en *Observatoire des Amériques*, Chronique 03-09, Montréal, Centre d'Études sur l'Intégration et la Mondialisation, Juillet 2003, 11 pp.

Steinberg Wechsler, Federico, “La economía política del proteccionismo”, en *Cuadernos de Economía*, Vol. 29, No. 80, España, Editorial, 2006, pp. 65-96.

Stinson Ortíz, Yvonne, “Los plazos se acortan para lograr negociaciones exitosas en la OMC”, en *El Financiero*, Sección Economía, México, 12 de octubre de 2005, p. 14.

Tavares de Araujo Jr., José, Macario, Carla y Steinfatt, Karsten, *Antidumping in the Americas*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Comercio Internacional No. 12, marzo de 2001, 33 pp.

Fuentes de información.

Tejeda Rodríguez, Agustín, *La nueva Ley Agrícola Estadounidense (Farm Bill 2008-2013) y sus repercusiones económicas y comerciales*, Argentina, Fundación INAI, 2009, 36 pp.

The Center for Global Development, *Rich World, Poor World: A Guide to Global Development*, Washington, CGD, 2005, 4 pp.

Trejos, Rafael, Arias, Joaquín, Segura, Oswaldo y Vargas, Eliécer, *Más que alimentos en la mesa: la real contribución de la agricultura a la economía*, San José, Costa Rica, IICA, 2004, 45 pp.

Turvey, Calum G., Onyango, Ben y Schilling, Brian, *Impact of the 2002 Bioterrorism Act on the New Jersey Food Industry*, Working Paper No. WP-0603-010, New Brunswick, Rutgers University/Food Policy Institute, June 5, 2003, 18 pp.

Tussie, Diana, "El papel del GATT en el sistema de comercio internacional", en *Integración Latinoamericana*, Año 11, No. 117, Argentina, INTAL, 1986, pp. 33-44.

Tussie, Diana, "El papel del GATT en la regulación del proteccionismo: el caso de las exportaciones de textiles de los países en desarrollo", en *Integración Latinoamericana*, Año 9, No. 94, Argentina, INTAL, 1984, pp. 46-62.

Valcárcel, Darío, "Enron: una brecha abierta en el sistema", en *Política Exterior*, Vol. XVI, No. 86, Madrid, Estudios de Política Exterior, marzo-abril de 2002, pp. 43-58.

Varela, Felipe, "Siglo XXI. ¿El siglo de Asia?", en *Aduanas. Eje del comercio exterior*, Año 1, No. 10, México, CAAAREM, agosto de 2002, pp. 26-33.

Vázquez Benítez, Adrián, "El caso del panel sobre el acero originario de los Estados Unidos de Norteamérica", en *Revista de Derecho Privado*, Año 6, No. 18, México, UNAM/IIJ/McGraw Hill, septiembre-diciembre de 1995, pp. 247-255.

Velázquez Elizarrarás, Juan Carlos, "La solución de controversias comerciales en el derecho económico internacional. México ante el TLCAN y la OMC", en *Relaciones Internacionales*, No. 86, México, UNAM/FCPYS/CRI, mayo-agosto de 2001, pp. 31-49.

Vergopoulos, Kostas, "El fin de la globalización", en *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 33, No. 130, México, UNAM/IEEC, julio-septiembre de 2002, pp.137-155.

Witker, Jorge y Hernández, Susana, "Resolución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias en el TLCAN", en *Revista Latinoamericana de*

Fuentes de información.

Derecho. “Integración. (MERCOSUR, TLC y ALCA)”, Año II, No. 3, México, UNAM/IIJ/Rubinzal Culzoni Editores, enero-junio de 2005, pp. 273-314.

Witker, Jorge, “La Organización Mundial de Comercio”, en *Revista de Derecho Privado*, Año 6, No. 17, México, UNAM/IIJ/McGraw Hill, mayo-agosto de 1995, pp.125-128.

Zelada Castedo, Alberto, “América Latina frente a la nueva rueda de negociaciones comerciales multilaterales en el GATT”, en *Integración Latinoamericana*, Año 11, No. 117, Argentina, INTAL, 1986, pp. 57-62.

DOCUMENTOS, INFORMES Y ESTUDIOS INSTITUCIONALES.

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008. Agricultura para el Desarrollo*, Colombia, BIRF/Banco Mundial/Mundi Prensa/Mayol, 2008, 301 pp.

Comisión de las Comunidades Europeas, *Propuesta de Reglamento del Consejo por el que se establecen derechos de aduana adicionales sobre las importaciones de determinados productos originarios de los Estados Unidos de América*, Documento COM(2005) 103 final 2005/0022 (ACC), Bruselas, Unión Europea, 31 de marzo de 2005, 13 pp.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2010, 312 pp.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: “Crisis y espacios de cooperación regional”*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2009, 107 pp.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009: “Crisis y espacios de cooperación regional”* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2009, 139 pp.

Fuentes de información.

CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2008*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2009, 426 pp.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007-2008* (Documento informativo), Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2008, 245 pp.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006-2007*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2007, 196 pp.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2006, 139 pp.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2004-2005*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2005, 206 pp.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, 2004, 231 pp.

CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, diciembre de 2004, 169 pp.

CEPAL, *Globalización y desarrollo*, Brasilia, ONU/CEPAL, mayo de 2002, 396 pp.

CEPAL/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, *Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe 1990-2000*, Santiago, ONU, 2002, 219 pp.

Comisión Internacional sobre Intervención y Soberanía de los Estados, *La responsabilidad de proteger*, Canadá, ONU/Gobierno de Canadá/CIISE, diciembre de 2001, 95 pp.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Conjunto de principios y normas sobre competencia de las Naciones Unidas*, Ginebra, UNCTAD, 2000, 21 pp.

Congress of the United States of America, *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, Washington, Congress of the United States of America, 23 of January 2002, 104 pp.

Department of Health and Human Services (DHHS)/Food and Drug Administration (FDA), *Administrative Detention of Food for Human or Animal Consumption Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and*

Fuentes de información.

Response Act of 2002, USA, Department of Health and Human Services/Food and Drug Administration, may 2, 2003, 110 pp.

Department of Health and Human Services/Food and Drug Administration, *Establishment and Maintenance of Records under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, USA, Department of Health and Human Services/Food and Drug Administration, may 2, 2003, 158 pp.

Department of Health and Human Services/Food and Drug Administration, *Prior Notice of Imported Food Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, USA, Department of Health and Human Services/Food and Drug Administration, January 27, 2003, 115 pp.

Department of Health and Human Services/Food and Drug Administration __, *Registration of Food Facilities Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002*, USA, Department of Health and Human Services/Food and Drug Administration, January 27, 2003, 150 pp.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, *Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos*, Chile, Gobierno de Chile, 2003, 134 pp.

Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), *The United States and Latin America and The Caribbean. Highlights of economics and trade*, United Nations, Santiago de Chile, 2011, 37 pp.

ECLAC, *Access of Latin American and Caribbean Exports to the U.S. Market 2006-2007*, Washington, ECLAC/United Nations Organization, December 2007, 48 pp.

ECLAC, *Access of Latin American and Caribbean Exports to the U.S. Market 2005-2006*, Washington, ECLAC/UNO, December 2006, 52 pp.

ECLAC, *Access of Latin American and Caribbean Exports to the U.S. Market 2004-2005*, Washington, ECLAC/UNO, November 2005, 63 pp.

ECLAC, *Access of Latin American and Caribbean Exports to the U.S. Market 2003-2004*, Washington, ECLAC/UNO, November 2004, 34 pp.

ECLAC, *Access of Latin American and Caribbean Exports to the U.S. Market 2002-2003*, Washington, ECLAC/UNO, October 2002, 40 pp.

ECLAC, *Access of Latin American and Caribbean Exports to the U.S. Market 2001-2002*, Washington, ECLAC/UNO, November 2005, 63 pp.

Fuentes de información.

ECLAC, *United States Trade Developments 2008-2009*, Washington, ECLAC/UNO, December 2009, 55 pp.

European Commission, *Report on United States barriers to trade and investment*, Brussels, European Commission, December 2003, 85 pp.

Evenett, Simon J. (Editor), *Unequal Compliance: The 6th Global Trade Alert Report*, London, Centre for Economic Policy Research, 2010, 311 pp.

Grupo de Alto Nivel sobre las amenazas, los desafíos y el cambio, *Un mundo más seguro: la responsabilidad que compartimos*, Nueva York, ONU, 2004, 110 pp.

Hamilton, Alexander, *Report on Manufactures of Secretary of the Treasury*, Document No. 31 of the 1st Session, United States, 2d Congress of United States, December 5, 1791, pp. 123-144.

Hamilton, Alexander, *Report of the Secretary of the Treasury of the United States on the subject of Manufacturers*, USA, Department of Treasury of United States/J. Debrett, London, 1793, 80 pp.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), *Agricultura de América Latina y el Caribe. Bastión ante la crisis mundial y motor para el desarrollo*, San José, Costa Rica, IICA, Serie Crisis Global y Seguridad Alimentaria No. 1, 2009, 122 pp.

IICA, *La agricultura frente a los nuevos retos del desarrollo. Situación y perspectivas de la agricultura y la vida rural en las Américas 2007 (Resumen)*, San José, Costa Rica, IICA, 2007, 66 pp.

IICA, *Mercado de los Estados Unidos: Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados*, San José, Costa Rica, IICA, 2005, 31 pp.

IICA, *Más que alimentos en la mesa: la real contribución de la agricultura a la economía*, San José, Costa Rica, IICA/BID/CEPAL/FIDA/GTZ/BM/USAID, 2004, 43 pp.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*, San José, Costa Rica, IICA/CEPAL/FAO, 2009, 145 pp.

Fuentes de información.

Monjaráz Domínguez, Jorge Alfonso, *El bio-terrorismo internacional como barrera neoproteccionista. Política comercial estadounidense después del 11 de septiembre de 2001. El caso del sector agrícola*, (Tesis para obtener el grado de Maestro en Estudios en Relaciones Internacionales), México, El autor/UNAM/División de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2007, 510 pp.

Nash, John, "Gasto público agrícola y rural: tendencias internacionales y opciones para el futuro", ponencia presentada para el Seminario "*Transparencia y rendición de cuentas de los subsidios agrícolas: políticas públicas y modelos de desarrollo rural*", celebrado por el Departamento de Desarrollo Sostenible para América Latina y el Caribe del Banco Mundial, Ciudad de México, 01 de septiembre de 2010, disponible en www.fundar.org.mx/PPT/ponenciajn.ppt

Organización de las Naciones Unidas, *Carta de las Naciones Unidas y Estatuto de la Corte Internacional de Justicia*, Nueva York, ONU, 1998, 108 pp.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2007. "Pagos a los agricultores por servicios ambientales"*, Roma, FAO, Colección FAO Agricultura No. 38, 2007, 236 pp.

FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2005. "Comercio agrícola y pobreza: ¿puede el comercio obrar a favor de los pobres?"*, Roma, FAO, Colección FAO Agricultura No. 36, noviembre de 2005, 214 pp.

Organización Mundial de Comercio (OMC ó World Trade Organization, WTO), *Informe sobre el Comercio Mundial 2009. Compromisos de política comercial y medidas de contingencia*, Ginebra, OMC, 2009, 192 pp.

OMC, *Informe Anual 2008*, Ginebra, OMC, 2008, 128 pp.

OMC, *Perfiles comerciales 2008*, Ginebra, OMC, 2008, 192 pp.

OMC, *Proyecto Revisado de Modalidades para la Agricultura*, Ginebra, OMC, 2008, 141 pp.

OMC, *Informe sobre el Comercio Mundial 2007. "Seis decenios de Cooperación Comercial Multilateral: ¿Qué hemos aprendido?"*, Ginebra, OMC, 2007, 472 pp.

WTO, *World Trade Report 2005. "Exploring the links between trade, standards and the WTO"*, Geneva, WTO, 2005, 333 pp.

Fuentes de información.

OMC, *Informe Anual 2005. 10º Aniversario: 1995-2005*, Ginebra, OMC, 2005, 187 pp.

OMC, *Informe 2005 sobre las actividades del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, Ginebra, OMC, 1 de noviembre de 2005, Documento G/L/755, 3 pp.

OMC, *Informe 2004 sobre las actividades del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, Ginebra, OMC, 8 de noviembre de 2004, Documento G/L/709, 4 pp.

OMC, *Informe 2003 sobre las actividades del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, Ginebra, OMC, 18 de noviembre de 2003, Documento G/L/661, 3 pp.

OMC, *Informe 2002 sobre las actividades del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, Ginebra, OMC, 13 de noviembre de 2002, Documento G/L/592, 3 pp.

OMC, *Declaración Ministerial. Cuarto Periodo de Sesiones de la Conferencia Ministerial, Doha, 9-14 de noviembre de 2001*, Ginebra, OMC, 20 de noviembre de 2001, Documento WT/MIN(01)/DEC/1, 11 pp.

OMC, *Estadísticas del Comercio Internacional 2001*, Ginebra, OMC, 2001, 221 pp.

OMC, *Estados Unidos-Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000. Informe del grupo especial*, Ginebra, OMC, 16 de septiembre de 2002, 392 pp.

Organización Panamericana de la Salud y Organización Mundial de la Salud, *Bioterrorismo: la amenaza en el continente americano*, Documento RIMSA13/18, Washington, OPS, 13ª Reunión Interamericana a nivel Ministerial en Salud y Agricultura, 24 y 25 de abril de 2003, 15 pp.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Informe sobre Desarrollo Humano 2005. La cooperación internacional ante una encrucijada: ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual*, España, PNUD/Mundi Prensa, 2005, 402 pp.

Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas, *Un concepto más amplio de la libertad: desarrollo, seguridad y derechos humanos para todos*, Nueva York, ONU, 21 de marzo de 2005, 68 pp.

Fuentes de información.

Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), *Evolución de la integración regional 2004-2005. Informe parcial enero-junio de 2005*, Caracas, SELA, 2005, 25 pp.

Sistema Económico Latinoamericano (SELA), “Cambios futuros en relaciones comerciales agrícolas entre EEUU y la región”, en *Antena del SELA*, No. 96, Caracas, SELA, 2010, 8 pp.

SELA, “Política de EEUU sobre las Leyes de Regulación Comercial”, en *Antena del SELA*, No. 91, Caracas, SELA, 2009, 6 pp.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Trade and Development Report 2005*, Geneva, UNCTAD, 2005, 167 pp.

United Nations Conference on Trade and Development India Team, *Green Box Subsidies: A Theoretical and Empirical Assessment*, Geneva, UNCTAD/Government of India, 2007, 101 pp.

United Nations Development Program, *Human Development Report 2000. Human Rights and Human Development*, New York, ONU/PNUD/Oxford University Press, 2000, 290 pp.

United States International Trade Commission (USITC), *Import Injury Investigations. Case Statistics. (Fiscal Year 1980-2008)*, Washington, USITC, 2010, 112 pp.

USITC, *The Year in Trade 2009. Operation of the Trade Agreements Program*, Washington, USITC, 2009, 221 pp.

United States Trade Representative (USTR)-Executive Office of President of the United States, *2008 Trade Policy Agenda and 2007 Annual Report of The President of the United States on the Trade Agreements Program*, Washington, USTR, 2008, 473 pp.

United States Trade Representative (USTR), *2008 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (NTE)*, Washington, USTR, 2008, 602 pp.

CIBEROGRAFÍA.

Acosta, Alberto, “Ecuador: ¿nuevas amenazas para la Constitución de Montecristi? Un TLC con la Unión Europea”, en *ALA., América Latina en Movimiento*. 23/II/2011, consultado en <http://alainet.org/active/44585&lang=es>, 06/IV/2011, 05:46 pm

“Afectaciones de la ley Bioterrorista”, consultado en http://www.sre.gob.mx/laredo/images/pre_bol_eco_2004_25.htm, 17-IV-2006, 4:43 pm.

Agriruralc, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Argentina”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:37 pm.

Agriruralc, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Brasil”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:38 pm.

Agriruralc, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Chile”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:40 pm.

Agriruralc, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): Estados Unidos”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:41 pm.

Agriruralc, “Población económicamente activa 2000-2005 (agrícola) (personas): México”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:42 pm.

Agriruralc, “Población total 1980-2007 (personas): Argentina”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:30 pm.

Agriruralc, “Población total 1980-2007 (personas): Brasil”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:31 pm.

Agriruralc, “Población total 1980-2007 (personas): Chile”, en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:31 pm.

Fuentes de información.

Agriruralc, "Población total 1980-2007 (personas): Estados Unidos", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:33 pm.

Agriruralc, "Población total 1980-2007 (personas): México", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:34 pm.

Agriruralc, "Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Argentina", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:43 pm.

Agriruralc, "Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Brasil", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:43 pm.

Agriruralc, "Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Chile", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:44 pm.

Agriruralc, "Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): Estados Unidos", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:45 pm.

Agriruralc, "Superficie agrícola total 1980-2005 (Km2): México", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:46 pm.

Agriruralc, "Total del gasto público agrícola y rural 1985-2001 (en miles US\$): Argentina", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:48 pm.

Agriruralc, "Total del gasto público agrícola y rural 1985-2001 (en miles US\$): Brasil", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:49 pm.

Agriruralc, "Total del gasto público agrícola y rural 1990-2001 (en miles US\$): Chile", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:50 pm.

Agriruralc, "Total del gasto público agrícola y rural 1985-2001 (en miles US\$): México", en *Base de datos Agriruralc (CEPAL-FAO-IICA)*, consultado en www.agriruralc.org, 19-IV-2010, 1:55 pm.

Agrobit, "Seguros agrícolas en Estados Unidos", en Agrobit.com, Córdoba, Argentina, consultado en en

Fuentes de información.

http://www.agrobit.com/Documentos/K_Seguros%5CK_166_se000002se%5B1%5D.htm, 21-IV-08, 12:30 pm.

América Economía, “Perú oficializa TLC con China”, consultado en <http://www.americaeconomia.com/notas/peru-oficializa-tlc-con-china>, 01-III-2010, 2:25 pm.

América Economía, “UE alcanza acuerdo comercial con Colombia y Perú”, consultado en <http://www.americaeconomia.com/notas/ue-alcanza-acuerdo-comercial-con-colombia-y-peru>, 01-III-2010, 2:27 pm.

América Economía, “Argentina afirma que la región siente una oportunidad perdida con Obama”, 26-II-2010, consultado en <http://www.americaeconomia.com/notas/argentina-afirma-que-la-region-siente-una-oportunidad-perdida-con-obama>, 01-III, 2010, 2:30 pm.

Anónimo, “Por qué las subvenciones están arruinando la I+D+I”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/243/12>, 14-III-2005, 2:55 pm.

“Apela EU fallo contra embargo atunero a México”, 26-VIII-2005, consultado en http://www.elporvenir.com.mx/notas.asp?nota_id=25196, 08-XI-2005, 2:40 pm.

“Aplazan fase de Ley Anti bioterrorista”, en *Universal*, 19-V-2004, consultado en <http://agronet.com.mx/cgi/notes.cgi?Action=Viewhistory&Note=54&Type=N&Datemin=2004-05-01%2000:00:00&Datemax=2004-05-31%2023:59:59>, 17-IV-2006, 4:40 pm.

“Argentina inició un reclamo en la OMC contra EE.UU. por el acero”, en *El clarín*, consultado en <http://www.clarin.com/diario/203/04/16/um/m-546426.htm>, 26-VIII-2005, 4:25 pm.

Arroyo Cortés, Mateo, “América Central y EEUU a tres años de TLC”, en *ALAI. América Latina en movimiento*, 08/10/2010, consultado en <http://alainet.org/active/41466&lang=es>, 06/IV/2011, 05:43 pm.

Ball, Carlos, “El programa de la ONU: ‘Petróleo por alimentos’: el fraude del siglo”, en *Instituto Cato*, 31-VIII-2004, consultado en http://www.elcato.org/ball_fraudedelsiglo.html, 05-X-2004, 12:57 pm.

Ball, Carlos, “Sórdido proteccionismo de EE.UU.” en *Instituto Cato*, 10-II-2004, consultado en http://www.elcato.org/ball_sordidoproteccionismo.htm, 05-X-2004, 2:02 pm.

Fuentes de información.

Ball, Carlos, "Las mentiras comerciales del tío Sam", en *Instituto Cato*, 04-XI-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-11-04.html>, 08-II-2005, 3:12 pm.

Ball, Carlos, "Estados Unidos debe abandonar la retórica y apoyar el libre comercio", en *Instituto Cato* 09-IX-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-09-09.html>, 08-II-2005, 3:15 pm.

Ball, Carlos, "Libre comercio ¿a quién beneficia?", en *Instituto Cato*, 02-VI-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-06-02.html>, 08-II-2005, 3:15 pm.

Ball, Carlos, "Libre comercio: la mejor ayuda a los pobres del mundo", en *Instituto Cato*, 09-XII-2002, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2002-12-19.html>, 08-II-, 3:17 pm.

Ball, Carlos, "Centenario de Hayek", III-1995, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/14/19>, 20-III-2005, 2:30 pm.

Bameule, Luis, "Proteccionismo agrícola, el lado oscuro de la globalización", consultado en <http://es.catholic.net/empresarioscatolicos/465/990/articulo.php?id=21505>, 19-IV-2006, 2:36 pm.

Barahona, Amaru, "La vieja ideología del 'libre comercio'", 25-II-2011, consultado en <http://www.elnuevodiario.com.ni/opinion/95537>, 06-IV-2011, 10:34 pm.

Bartlett, Bruce, "Proteccionismo siderúrgico", en *Libertad digital*, 06-III-2002, consultado en http://www.libertaddigital.com/php3/opi_desa.php3?cpn=8346, 26-VIII-2005, 4:38 pm.

BBC, "China critica el proteccionismo", 16-II-2009, consultado en http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7892000/7892417.stm 25-II-2009. 4:44 pm.

BBC, "¿El regreso del proteccionismo?", 04-II-2009, consultado en http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7867000/7867535.stm, 25-II-2009, 4:46 pm.

Bernaldo de Quiros, Lorenzo, "La tentación proteccionista", febrero de 2009, en Instituto CATO, consultado en <http://www.elcato.org/node/4025>, 25-II-2009, 5:14 pm.

Fuentes de información.

Berthelot, Jacques, "Fin de cycle pour l'Organisation Mondiale de Commerce. Plutôt que le protectionnisme, la souveraineté alimentaire", en *Le Monde Diplomatique*, 10-XII-2005, consultado en <http://www.monde-diplomatique.fr/2005/12/BERTHELOT/13036>, 26-X-2009, 13:04 pm.

Blagov, Sergei, "Estalla la guerra comercial", 13-III-2003, consultado en http://www.ipsenespanol.net/crisis/1403_4.shtml, 05-X-2004, 3:01 pm.

Blustein, Paul, "U.S. Chile Agree on Free Trade. Bilateral Pacts Are Special Focus of Bush Administration", en *Washington Post*, USA, 12-12-2002, consultado en www.washingtonpost.com, 24-03-2011.

Boríssov, Zhamin y Makárova, *Diccionario de Economía Política*, Unión de la Repúblicas Socialistas Soviéticas, 1965, Traducción al español por Augusto Vidal Roget, en Enciclopedia Multimedia Virtual en Internet de Economía, consultado en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/index.htm>, 03-III-2006, 2:35 pm.

Bourne, Joel K., "La crisis alimentaria. El fin de la abundancia: el consumo mundial de alimentos supera con creces la producción", en *National Geographic España*, Madrid, National Geographic, agosto de 2009, consultado en http://www.nationalgeographic.com.es/2009/08/10/crisis_alimentaria_2.html, 05/X/2009, 12.49 pm.

"Bush abraza el proteccionismo", en *CincoDías.com*, 05-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?xref=20020305cdscdiopi_2&anchor=cdscdi&type=Tes&d_date=20020305, 26-VIII-2005, 4:52 pm.

"Bush impone aranceles de hasta el 30% en las importaciones del acero", en *CincoDías.com*, 05-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?xref=20020305cdscdspor_2&anchor=cdspor&type=Tes&d_date=20020305, 26-VIII-2005, 4:51 pm.

Cabildo, Miguel, "Exige México a EU una solución definitiva al embargo atunero", México, consultado en <http://www.proceso.com.mx/noticia.html?nid=22437&cat=4>, 30-IX-2004, 2:30 pm.

Capdevila, Gustavo, "Agricultura: Cairns atenúa crítica a proteccionismo de EEUU", consultado en http://www.ipsenespanol.net/terraviva/170502_4.shtml, 05-X-2004, 3:03 pm.

Fuentes de información.

Castillo Moya, Miriam, “Europa abrirá sus mercados a 11 mil toneladas de atún mexicano a partir de enero”, en *La Crónica de hoy*, 19-VIII-2003, consultado en <http://origin.presidencia.gob.mx/?P=2&Orden=Leer%Art=6073>, 05-X-2004, 11:30 pm.

Central Agency Intelligence (CIA), *The World Factbook 2011*, USA, CIA, 2011, consultado en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>, 26-VII-2011, 16:03 pm.

Clemente, Joaquim, “El veto de EEUU a los cítricos cuesta 10.000 millones a 40 exportadores”, en *Cincodias.com*, 10-XII-2001, consultado en http://www.cincodias.es/articulo.html?xref=20011210cdscdiemp_14&anchor=cscdi&type=Tess&d_date=20011210, 26-VIII-2005, 4:50 pm.

Cobden, Richard, “Libre comercio con todas las naciones. Discurso realizado en Manchester, Inglaterra el 15-I-1846”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/250/12>, 14-III-2005, 2:51 pm.

Cole, Julio H., “Adam Smith (1723-1790)”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/59/42/>, 20-III-2005, 2:37 pm.

Colín, Marvella, “Festín para las empresas multinacionales por la crisis alimentaria”, *El Financiero*, 11-VI-2008, consultado en *Info Rural*, <http://www.inforural.com.mx/spip.php?article26710>, 10-X-2011, 4:10 pm.

Colprensa, “Venezuela, Argentina, Ecuador y Brasil aprovecharían nuestro TLC con EE.UU.”, en *El Universal*, Cartagena, 15 de mayo de 2012, consultado en <http://www.eluniversal.com.co/cartagena/economica/venezuela-argentina-ecuador-y-brasil-aprovecharian-nuestro-tlc-con-eeuu-76489>, 17 de mayo de 2012, 6:45 pm.

Continental Grain, “History and heritage”, consultado en <http://www.continentalgrain.com/>, 18-IV- 2011, 8:30 pm.

Cypher, James M., “La economía de Estados Unidos: ¿Hacia el precipicio ó en caída libre?”, en *Revista Electrónica Ola Financiera*, Núm. 3, México, UNAM/IIEC, mayo-agosto de 2009, págs.: 41-49, consultado en http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/pdfs/03/41-49-CypherOF3.pdf, 07-VIII-2009, 1:00 pm.

Fuentes de información.

Chang, Ha-Joon, “Del proteccionismo al libre-cambismo, una conversión oportunista”, consulado en <http://www.monde-diplomatique.es/2003/06/chang.html>, 04-V-2005, 1:00 pm.

Chapoy, Alma y Girón, Alicia, “Innovación financiera y fracaso de la titulización”, en *Revista Electrónica Ola Financiera*, Núm.1, México, UNAM/IIEC, septiembre-diciembre de 2008, págs.: 17-32, consultado en <http://www.olafinanciera.unam.mx>, 02-XII-2008, 4:00 pm.

Chomsky, Noam, “Pasión por los mercados libres. Exportando los valores norteamericanos a través de la nueva Organización Mundial de Comercio”, 21-VIII-2001, consultado en <http://www.rebelion.org/chomsky/mercado150801.htm>, 05-X-2004, 3:16 pm.

DeCarlo, Scott, D. Murphy, Andrea and J. Ray, John, “America's Largest Private Companies”, en *Forbes*, 11-III-2010, consultado en <http://www.forbes.com/2010/11/01/largest-private-companies-business-private-companies-10-intro.html>, 18-IV-2010, 8:39 pm.

Del Castillo, José Ignacio, “Reflexiones sobre el FMI”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/165/12>, 14-III-2005, 3:01 pm.

“Del proteccionismo a la apertura económica”, consultado en <http://jeoluiqui.galeon.com/aficiones439738.html>, 08-II-2005, 3:02 pm.

Departamento de Cooperación Técnica de la FAO, “Las negociaciones comerciales multilaterales sobre la agricultura”, Roma, FAO, 1998, consultado en <http://www.fao.org/docrep/003/x7353s/x7353s04.htm>, 05-XI-2008, 4:09 pm.

“Descarta EU desabasto por Ley Antibioterrorismo”, en *Tribuna de Ciudad Obregón*, 18-V-2004, consultado en <http://agronet.com.mx/cgi/notes.cgi?Action=Viewhistory&Note=57%Type=N&Datemin=2004-05-01%2000:00:00&Datemax=2004-05-31%2023:59:59>, 17-IV-2006, 4:41 pm.

DiLorenzo, Thomas, “El mito del monopolio natural”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/270/12/>, 14-III-2005, 2:39 pm.

División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, “Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio

Fuentes de información.

Internacional (SIGCI)”, disponible en: <http://www.cepal.org/comercio/SIGCI/>, consultado el 19-IV-2011.

Dorn, James A., “Las ventajas del liberalismo de mercado”, 12-I-2004, consultado en http://www.elcato.org/dorn_ventajas.htm, 05-X-2004, 2:03 pm.

Economic Research Service-USDA, “Top 15 U.S. agricultural export destinations, by fiscal year, \$U.S. value”, 01-XII-2009, consultado en <http://www.ers.usda.gov/data/fatus/monthlysummary.htm>, 02-XI-2010, 1:48 pm.

Economic Research Service-USDA, “Top 15 U.S. agricultural import sources, by fiscal year, value \$ U.S.”, 01-XII-2009, consultado en <http://www.ers.usda.gov/data/fatus/monthlysummary.htm>, 02-XI-2010, 1:48 pm.

“EEUU rechaza dar compensación por el acero y habla de guerra comercial”, en *Cinco días.com*, 12-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?_date=20020312&xref=20020312cdscdiedo_17&type=Tess&anchor=cdspor, 26-VIII-2005, 4:40 pm.

“El embargo atunero y la etiqueta atún ‘Dolphin Safe’”, consultado en <http://www.sagarpa.gob.mx/conapesca/planeacion/internacional/atundolphinsafe.htm>, 08-XI-2005, 2:45 pm.

El País Internacional, “El FBI cierra el caso “ántrax” ocho años después”, en *El País*, 20/II/2010, consultado en http://www.elpais.com/articulo/internacional/FBI/cierra/caso/antrax/anos/despues/elpepiint/20100220elpepiint_13/Tes, 19/V/2010, 5:43 pm.

“El proteccionismo agrícola y la pobreza”, consultado en <http://www.barrameda.com.ar/articulo/editor23.htm>, 08-II-2005, 3:00 pm.

“En los orígenes de la escalada bélica de EEUU. El complejo militar industrial”, consultado en <http://www.democracianacional.org/aldia/150103.htm>, 31-VII-2003, 11:00 am.

“Estados Unidos recibe fuertes críticas en la OMC por las restricciones a las importaciones de acero”, en *Cinco días.com*, 08-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?xref=20020308cdscdseco_5&anchor=cdseco&type=Tes&d_date=20020308, 26-VIII-2005, 4:41 pm.

Fuentes de información.

“EEUU refuerza la normativa contra el bioterrorismo”, 30-XII-2002, consultado en <http://www.consumaseguridad.com/web/es/investigación/2002/12/30/4572.php>, 29-IV-2004, 4:02 pm.

“EU pedirá notificación previa de alimentos importados”, 04-VI-2004, consultado en <http://usinfo.state.gov/esp/Archive/2005/Jan/07-162092.html>, 27-III-2006, 1:36 pm.

“EUA diminuem inspeções em aeroportos e portos a pesar de ameaça do agroterrorismo”, consultado en <http://revistaepoca.globo.com/Epoca/0,6993,EPT927775-1663,00.html>, 27-III-2006, 1:33 pm.

FAO, *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*, consultado en <http://www.conarefi.ucr.ac.cr/Pittarefi3.htm>, 02-V-2006, 2:05 pm.

Fernández Ortiz, Luis M. y Tarrío García, María, “El contexto de apertura de la agricultura mexicana: De la ronda Uruguay al Tratado de Libre Comercio”, en *Revista Economía y Práctica No. 5*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1995, consultado en <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num5/a2.htm>, 29-IX-2009, 5:45 pm.

“Fin del embargo atunero contra México”, en *Boletín ejecutivo de América del Norte, el Caribe y Asia-Pacífico*, Año I, No. 18, 15-VIII-1997, consultado en http://www.shcp.gob.mx/publica/bolan/ban18_97.html#seis, 05-X-2004, 11:00 am.

Food and Drug Administration (FDA), “About FSMA”, FDA, USA, consultado en <http://www.fda.gov/Food/FoodSafety/FSMA/ucm249297.htm>, 21-IV-2011, 8:16 pm.

Food Safety and Inspection Service (FSIS), “Structure & Organization”, 02-V-2011, en FSIS, consultado en [http://www.fsis.usda.gov/About FSIS/Structure & Organization/index.asp](http://www.fsis.usda.gov/About_FSIS/Structure_&_Organization/index.asp), 02-V-2011, 12:51 pm.

Friedman, Milton, “El impulso suicida de la comunidad empresarial”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/291/12/>, 16-V-2005, 2:30 pm.

Fundación Internacional para el Progreso Rural (Grupo de acción ETC)-Fundación Dag Hammarskjöld, “Agroterrorismo: la biotecnología como arma. La guerra contra el campo”, V-2001, consultado en

Fuentes de información.

<http://miarroba.com/foros/ver.php?foroid=755455&temaid=4156054>, 27-III-2006, 1:28 pm.

Gallardo, Lucía, “El bioterrorismo. Algunas preguntas por resolver”, Quito, 17-X-2001, consultado en http://www.accionecologica.org/fumigaciones_pc6htm, 27-III-2001, 1:29 pm.

Global Secutiry Newswire, “Justice Department Ends Eight-Year Probe Into Anthrax Mailings”, 22/II/2010, consultado en http://gsn.nti.org/gsn/nw_20100222_2460.php, 19/V/2010, 5:41.

Goyache Goñi, Joaquín, “Bioterrorismo de segunda generación: agroterrorismo”, 18-II-2004, consultado en <http://www.racve.es/actividades/veterinaria-salud-publica/2004-02-18JoaquinGoyache.htm>, 27-III-2006, 1:27 pm.

“Greenspan alerta sobre el proteccionismo de Bush”, 21-XI-2003, consultado en <http://www.espectador.com/economia/eco2003-21-10.htm>, 05-X-2004, 3:00 pm.

“Gripe aviar. Introducción”, consultado en http://www.tecnociencia.es/especiales/gripe_aviar/gripe_aviar.htm, 02-VI-2006. 1:53 pm.

Griswold, Daniel T., “Un nuevo obstáculo”, en *Instituto Cato*, 31-VIII-2001, consultado en http://www.elcato.org/griswold_obstaculo.htm, 05-X-2004, 2:13 pm.

Griswold, Daniel T., “Barrera de acero”, en *Instituto Cato*, 01-VIII-2001, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2001-08-01.html>, 08-II-2005, 3:21 pm.

Griswold, Daniel T., “Apertura comercial”, en *Instituto Cato*, 28-II-2001, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2001-02-28.html>, 08-II-2005, 3:23 pm.

Griswold, Daniel T., “Débil política de acero”, en *Instituto Cato*, 17-XII-1998, consultado en <http://www.elcato.org/14griswold.htm>, 08-II-2005, 3:08 pm.

Haber, Stephen, “Crecimiento económico e historia económica de América Latina. (Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia)”, en *Revista Economía y Práctica No. 8*, México, UAM, 1997, consultado en <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num8/>, 29 de septiembre de 2009, 5:47 pm.

Fuentes de información.

Health System University of Virginia, “Las enfermedades infecciosas. ¿Qué es la fiebre aftosa?”, consultado en http://www.healthsystem.virginia.edu/UVAHealth/peds_infectious_sp/hfmd.cfm, 02-VI-2006, 2:13 pm.

Hernández, Jesús, “Más de 250 mil empresas de todo el mundo que exportan alimentos a Estados Unidos tendrán que cumplir la Ley de Bioterrorismo”, consultado en <http://www.actualidad.co.cr/290/20.apertura.html>, 29-IV-2004, 4:10 pm.

Hidalgo Moya, Juan Ramón, “El Acta contra el Bioterrorismo se actualiza en EEUU”, consultado en http://www.consumaseguridad.com/web/es/normativa_legal/2003/03/17/5548.php, 29-IV-2004, 4:00 pm.

Huerta de Soto, Jesús, “F. A. Hayek (1889-1992): Una semblanza moral”, Octubre-noviembre de 1999, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/19/19>, 20-III-2005, 2:31 pm.

Ikenson, Daniel J., “Las mismas viejas ropas del emperador”, en *Instituto Cato*, 13-I-2005, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2005-01-13.html>, 8-II-2005, 3:27 pm.

Ikenson, Daniel J., “Políticas textiles peligrosas”, en *Instituto Cato*, 19-IX-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-11-19.html>, 08-II-2005, 3:11 pm.

Ikenson, Daniel J., “Harakiri comercial”, en *Instituto Cato*, 06-IX-2001, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2001-09-06.html>, 08-II-2005, 3:20 pm.

Ikenson, Daniel y Lincicome, Scott, “La ausente agenda comercial de Obama”, en *Instituto Cato*, 06-VIII-2009, consultado en <http://www.elcato.org/node/4543>, 29-IX-2009, 5:51 pm.

Ikenson, Daniel y Van Gelder, Alec, “Las exportaciones chinas son estadounidenses también”, en *Instituto Cato*, 23-II-2010, consultado en <http://www.elcato.org/node/4955>, 01-III-2010, 2:41 pm.

Información EEB, “Encefalopatía espongiforme bovina”, consultado en <http://www.eeb.es/pags/saber.htm>, 02-VI-2006, 1:01 pm.

Fuentes de información.

International Trade Administration-Import Administration, “Antidumping and Countervailing Duty Investigations Initiated After January 01, 2000”, consultado en <http://ia.ita.doc.gov/stats/inv-initiations-2000-current.html>, 12-V-2012, 7:15 pm.

International Trade Administration-US Department of Commerce, “Product Profiles of U.S. Merchandise Trade with a Selected Market”, consultado en <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=2&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>, 15-V-2012, 5:30 pm.

International Trade Commission, “AD/CVC orders in place”, consultado en <http://pubapps2.usitc.gov/sunset/>, 12-V-2012, 4:11 pm.

James, Sally, “¿Crisis superada? Cómo las acciones gubernamentales mantienen altos los precios de los alimentos”, 22-XII-2008, en Instituto CATO, consultado en <http://www.elcato.org/node/3918>, 25-II-2009, 5:15 pm

Kenny, Alejandro, “Temas de protección. Bioterrorismo. Impacto de las normas vinculadas”, consultado en <http://www.omniacons.com.ar/Proteccion/temas/bioterrorismo.htm>, 02-V-2006, 1:30 pm.

“La UE agotará la vía de las compensaciones antes de sancionar a EEUU por la tasa al acero”, en *CincoDías.com*, 12-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?xref=20020312cdscdseco_17&anchor=cdseco&type=Tes&d_date=20020312, 26-VIII-2005, 4:42 pm.

“La UE blindo su mercado para evitar que se disparen las importaciones de acero”, en *CincoDías.com*, 26-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?xref=20020326cdscdieco_13&anchor=cdscdi&type=Tes&d_date=20020326, 26-VIII-2005, 4:46 pm.

“La UE denuncia a Estados Unidos ante la OMC por su ley del acero”, en *CincoDías.com*, 07-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?xref=20020307cdscdseco_6&anchor=cdseco&type=Tes&d_date=20020307, 26-VIII-2005, 4:48 pm.

“La UE y EEUU trasladan su guerra comercial a las ayudas aéreas”, en *CincoDías.com*, 13-III-2002, consultado en http://www.cinco dias.es/articulo.html?xref=20020313cdscdieco_18&anchor=cdscdi&type=Tes&d_date=20020313, 26-VIII-2005, 4:47 pm

Fuentes de información.

Lacki, Polan, "Rentabilidad en la agricultura: ¿con más subsidios o con más profesionalismo?", consultado en <http://www.financiamiento-rural.hn/Documentos/renta.html>, 04-V-2005, 1:35 pm.

Lincicome, Scott, "EEUU: restringiendo la entrada", en *Instituto Cato*, 05-V-2009, consultado en <http://www.elcato.org/node/4303>, 29-IX-2009, 5:47 pm.

Lindsey, Brink, "Señales mixtas en cuanto a las barreras comerciales", en *Instituto Cato*, 09-VIII-2002, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2002-08-09.html>, 08-II-2005, 3:18 pm.

Lindsey, Brink, "Hipocresía comercial: cómo el proteccionismo estadounidense pone en peligro las prácticas comerciales con el resto de América", en *Instituto Cato*, 22-III-2002, consultado en http://www.elcato.org/lindsey_alca.htm, 05-X-2004, 3:07 pm.

Lindsey, Brink, "La globalización no es la causa del 9/11", en *Instituto Cato*, 05-XI-2001, consultado en http://www.elcato.org/lindsey_911.htm, 05-X-2004, 2:17 pm.

"Listo México ante Ley Antibioterrorismo", en *Mural*, 20-V-2004, consultado en <http://agronet.com.mx/cgi/notes.cgi?Action=Viewhistory&Note=48&Type=N&Datemin=2004-05-01%2000:00:00&Datemax=2004-05-31%2023:59:59>, 17-IV-2006, 4:39 pm.

López Bolaños, Alejandro César, "América Latina: Desarticulación, estancamiento productivo y financiamiento", en *Revista Electrónica Ola Financiera*, Núm. 2, México, UNAM/IIEC, enero-abril de 2009, págs.: 94-115, consultado en http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/02/pdfs/02/al_lopezbolanios.pdf, 02-V-2009, 2:30 pm.

"Los costos del embargo atunero para México", en *Boletín ejecutivo de América del Norte, el Caribe y Asia-Pacífico*, Año I, No. 11, 30-IV-1997, consultado en http://www.shcp.gob.mx/publica/bolan/ban11_97.html#nueve, 05-X-2004, 11:03 pm.

"Los semiconductores europeos bajan por miedo al proteccionismo de EEUU", en *Cincodias.com*, 12-III-2002, consultado en http://www.cincodias.es/articulo.html?xref=20020312cdscdimer_5&anchor=cdsdci&type=Tes&d_date=20020312, 26-VIII-2005, 4:44 pm.

"Llama México a EU para retirar embargo atunero", consultado en <http://www.terra.com.mx/noticias/nota/20000807/105834.htm>, 08-XI-2005, 2:30 pm.

Fuentes de información.

Malamud, Carlos, "China y América Latina: ¿Qué esperan los unos de los otros?", en *Anuario Asia-Pacífico 2006*, págs.: 103-114, consultado en http://www.anuarioasiapacifico.es/anuario2006/pdf/009Carlos_Malamud.pdf, 05-IX-2008, 5:00 pm.

Margaret Thatcher Foundation, "Biografía de Margaret Thatcher", consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/187/85/>, 20-III-2005, 2:40 pm.

Maskin, John, "Las estadísticas Chinas", 20-VIII-2009, consultado en <http://www.economiahoy.es/noticia/44460/las-estadisticas-chinas.html>, 01-III-2010, 2:31 pm.

Maya Muñoz, Guillermo, "Proteccionismo agrícola de los países desarrollados", consultado en <http://www.unalmed.edu.co/-jiagudel/Proteccionismo%20agricola%20paises%20desarrollados.pdf>, 03-IV-2006, 4:30 pm.

"México/EEUU: nuevo embargo sobre el atún", 20-VII-2003, consultado en http://www.infopesca.org/noticias_full/noti_full_370.htm, 05-X-2004, 11:40 am.

"México: Proteccionismo de países ricos es injustificable", 15-XII-2005, consultado en <http://mx.news.yahoo.com/151216/8/1kprv.html>, 19-IV-2006, 2:35 pm.

Miller, Vincent H., y Elwood, James R., "¿Libre comercio o proteccionismo?", consultado en <http://www.isil.org/resources/lit/libre-comercio.html>, 04-V-2005, 1:30 pm.

Monbiot, George, "Se il Presidente Bush è serio nel dichiare guerra agil strumenti di distruzione di massa, dovrebbe iniziare a casa", *Guardián*, 06-IV-2002, consultado en <http://www.zmag.org/Italy/monbiot-bioterrorismousa.htm>, 29-IV-2004, 4:11 pm.

Norberg, Johan, "Occidente traiciona a los países en desarrollo en materia comercial", en *Instituto Cato*, 10-XI-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-09-10.html>, 08-II-2005, 3:14 pm.

Norberg, Johan, "Hipocresía comercial de occidente", en *Instituto Cato*, 28-VIII-2003, consultado en <http://wwwelcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-08-28.html>, 08-II-2005, 3:15 pm.

Nuevo Siglo, "Hamilton: El proteccionista ilustrado", 12-V-2002, consultado en <http://www.juancamilo.com.co/f4.htm>, 17-V-2005, 3:00 pm.

Fuentes de información.

Oficina Internacional de Epizootias (OIE), “Encefalopatía espongiiforme bovina”, consultado en http://www.oie.int/esp/maladies/fiches/e_B115.htm, 02-VI-2006, 12:35 pm.

Oficina Internacional de Epizootias (OIE), “Resolución N° XXVII. Situación de la Encefalopatía Espongiiforme Bovina en los Países Miembros”, 23V-2006, consultado en http://www.oie.int/esp/info/es_statesb.htm, 02-VI-2006, 12:50 pm.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, “1.020 millones de personas pasan hambre”, Roma, FAO, 19-VI-2009, consultado en <http://www.fao.org/news/story/es/item/20568/icode/>, 22-VI-2009, 5:00 pm.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Sistema Mundial de Información y Alerta sobre la Agricultura y la Alimentación (SMIA), *Perspectivas de cosechas y situación alimentaria*, No 3, Roma, FAO-SMIA, 7/2009, consultado en www.fao.org/docrep/012/ai484s/ai484s00.htm, 15-XII-2009, 12:30 pm.

Organización Mundial de Comercio (OMC), *Textos jurídicos de la OMC*, consultados en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm, Ginebra, OMC, I-2006.

OMS, “Actualización No. 3: Síndrome respiratorio agudo severo (SRAS): mañana se empezará a investigar la fuente de infección del caso confirmado”, 08-I-2004, consultado en http://www.who.int/crs/don/2004_01_08/es/, 05-X-2004, 11:25 am.

OMS, “Actualización sobre la fiebre de Lassa en África Occidental”, en *Weekly Epidemiological Record-Relevé épidémiologique hebdomadaire 2005*, Vol. 80, consultado en <http://www.who.int/csr/disease/lassafever/werarticle/es/index.html>, 16-III-2006, 3:58 pm.

OMS, “China notifica un nuevo caso de SRAS”, 28-IV-2004, consultado en http://www.who.int/crs/don/2004_04_28/es/, 29-IV-2004, 11:00 am.

OMS, “Ebola haemorrhagic fever”, en *Fact sheet*, No. 103, V-2004, consultado en <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs103/en/>, 16-III-2006, 3:55 pm.

OMS, “Ebola haemorrhagic fever”, en *Fact sheet*, No. 103, V-2004, consultado en <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs103/en/print.html>, 16-III-2006, 3:57pm.

OMS, “El Síndrome Respiratorio Agudo Severo (SRAS): una nueva enfermedad desconcertante y de difícil control”, en *Boletín para la Organización Mundial de la Salud*

Fuentes de información.

y sus asociados, consultado en <http://www.who.int/infectious-diseases/news/newsletter/vol-421stSem.2003/vol-4-spa.pdf>, 5-X-2004, 11:31 am.

OMS, “Fiebre de Lassa, Actualización sobre la fiebre de Lassa en África Occidental”, en *Weekly Epidemiological Record*, Vol. 80, 11-III-2005, pp. 86-88, consultado en <http://www.who.int/csr/disease/lassafever/es/>, 16-III-2006, 3:53 pm.

OMS, “Fiebre hemorrágica del Ébola en la República del Congo. Actualización No. 2”, 16-VI-2005, consultado en http://www.who.int/csr/don/2005_06_16/es/index.html, 16-III-2006, 3:40 pm.

OMS, “Fiebre hemorrágica de Marburgo. Nota descriptiva”, 31-III-2005, consultado en <http://www.who.int/csr/disease/marburg/factsheet/es/>, 16-III-2006, 3:53 pm.

OMS, “Gripe aviar. Nota descriptiva”, 15-I-2004, consultado en http://www.who.int/csr/don/2004_01_15/es, 29-IV-2004, 11:05 am.

OMS, “La gripe aviar (‘gripe del pollo’) y la importancia de su transmisión al ser humano”, 15-I-2004, consultado en http://www.who.int/mediacentre/factsheets/avian_influenza/es/, 29-IV-2004, 11:06 am.

OMS, “La Organización Mundial de la Salud formula recomendaciones de emergencia para los viajes. El síndrome respiratorio agudo grave se propaga en todo el mundo”, 15-III-2001, consultado en <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2003/pr23/es/>, 05-X-2004, 11:28 am.

OMS, “Marburg haemorrhagic fever”, consultado en http://www.who.int/csr/don/2005_11_07a/en/index.html, 16-III-2006, 4:02 pm.

OMS, “Nota informativa. Marzo de 2005. Fiebre hemorrágica de Marburgo”, consultado en http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs_marburg/es/, 16-III-2006, 3:55 pm.

OMS y FAO, “La propagación sin precedentes de la gripe aviar exige una amplia colaboración. La FAO, la OIE y la OMS piden asistencia internacional”, Ginebra-Roma-París, 27-I-2004, consultado en <http://www.who.int/mediacentre/releases/2004/pr7/es>, 29-IV-2004, 11:07 am.

Fuentes de información.

OPS, “Conclusiones de la reunión de consulta sobre bioterrorismo”, Washington, D.C., 24-X-2001, consultado en <http://www.paho.org/spanish/ped/antiterrorism.htm>, 29-IV-2004, 4:07 pm.

Organization for Economic Cooperation and Development, “Population and labour force statistics: United States 2000-2008”, Paris, OECD, consultado en www.oecd.org, 21-IV-2010, 12:50 pm.

OXFAM, “Chile: el lado humano de la crisis del salmón”, en OXFAM Internacional, consultado en <http://www.oxfam.org/es/campaigns/trade/chile-el-lado-humano-de-la-crisis-del-salmon>, 02-11-2010, 6:54 pm.

OXFAM, “Historia sobre las recolectoras de fruta chilenas”, en OXFAM Internacional, consultado en http://www.oxfam.org/es/campaigns/trade/real_lives/chile, 02 de noviembre de 2010, 6:49.

Perea, Ernesto, “Tendrá crisis y proteccionismo efectos de largo plazo para los países pobres”, en *Imagen Agropecuaria*, 28-IX-2009, consultado en http://www.imagenagropecuaria.com/articulos.php?id_art=845&id_sec=13, 02-XI-2010, 2:25 pm.

Pérez U., Matilde, “Fallo del tribunal estadounidense abre puertas al resurgimiento de embargo atunero contra México”, 21-VII-2001, consultado en <http://www.jornada.unam.mx/2001/07/25/019n1pol.html>, 08-XI-2005, 2:41 pm.

Pérez U., Matilde, “Demanda la Cámara Nacional del Ramo al Gobierno Federal una ‘enérgica respuesta’. Fallo de Tribunal estadounidense abre puertas al resurgimiento de embargo atunero contra México”, México, 25-VII-2001, consultado en <http://jornada.unam.mx/2001/jul01/010725/019n1pol.htm>, 30-IX-2004, 11:30 am.

Pérez U., Matilde, “Se reactiva la batalla contra el embargo atunero”, 12-IV-2000, consultado en <http://www.jornada.unam.mx/2000/04/12/frena.html>, 08-XI-2005, 2:32 pm.

Petras, James, “La política comercial de EE.UU. después de Cancún”, 05-X-2003, consultado en <http://www.rebellion.org/petras/031005petras.htm>, 05-X-2004, 2:00 pm.

“Piden México y Venezuela autorepresentarse por embargo atunero”, 13-V-2005, consultado en <http://noticias.espanol.yahoo.com/050513/4/104mg.html>, 08-XI-2005, 2:37 pm.

Fuentes de información.

“Podrá México exportar atún a EU”, 02-I-2000, consultado en <http://www.terra.com.mx/noticias/articulo/023817/pagina1.htm>, 08-XI-2005, 2:35 pm.

Pomi, Ana María, “Clinton llamó a ‘considerar’ un TLC entre los Estados Unidos y Brasil”, en [infobae.com](http://america.infobae.com), 17-IV-2012, consultado en <http://america.infobae.com/notas/48491-Clinton-llamo-a-considerar-un-TLC-entre-los-Estados-Unidos-y-Brasil>, 17-V-2012, 05:30 pm.

Posada García, Miriam, “Cumplen exportadores mexicanos la ley antiterrorista de EU”, 10-XI-2003, consultado en <http://www.jornada.unam.mx/2003/11/10/030n1eco.php?origen=economia.php&fly02>, 17-IV-2006, 4:34 pm.

“Posponen ley bioterrorista”, en *Tribuna de Ciudad Obregón*, 26-V-2004, consultado en <http://agronet.com.mx/cgi/notes.cgi?Action=Viewhistory&Note=20&Type=N&Datemin=2004-05-01%2000:00:00&Datemax=2004-05-31%2023:59:59>, 17-IV-2006, 4:38 pm.

“Proponen ‘Ley espejo’ contra Bioterrorismo”, en *Tribuna de Ciudad Obregón*, 19-V-2004, consultado en <http://agronet.com.mx/cgi/notes.cgi?Action=Viewhistory&Note=55&Type=N&Datemin=2004-05-01%2000:00:00&Datemax=2004-05-31%2023:59:59>, 17-IV-2006, 4:41 pm.

Preble, Christopher A., “Cuando los liberadores se convierten en invasores”, en *Instituto Cato*, 28-IX-2004, consultado en http://www.elcato.org/preble_liberadoresconvierteninvasores.html, 05-X-2004, 12:55 pm.

“Prevén PYMES pérdidas por ley bioterrorismo en EU”, 29-IV-2004, consultado en <http://www.elasesor.com.mx/boletin170.html>, 29-IV-2004, 4:06 pm.

Prieto Herrero, José Ramón, “La agricultura en el GATT”, Conferencia dictada en la Real Academia de Veterinaria, España, 15/XII/1993, consultado en <http://www.racve.es/actividades/veterinaria-salud-publica/1993-12-15JoseRamonPrietoHerrero.htm>, 29-IX-2009, 5:43 pm.

“Productores en riesgo por la Ley de bioterrorismo”, 12-XII-2003, consultado en <http://mx.news.yahoo.com/031212/26/14pk1.html>, 17-IV-2006, 4:32 pm.

Fuentes de información.

“Programa contra ‘agroterrorismo’”, 11-IX-2005, consultado en <http://www.todito.com/paginas/noticias/181504.html>, 27-III-2006, 1:35 pm.

Quinter, Peter A., “Scrap the Bioterrorism Act”, en *The Journal of Commerce*, February 9-15, 2004, consultado en http://www.becker-poliakoff.com/publications/article_archive/pdf/quinter_other-voices.pdf, 19-IV-2006, 2: 30 pm.

Raghavan, Chakravarthi, “Medidas antidumping y subvenciones. Órgano de apelación de la OMC declara ilegal enmienda Byrd de Estados Unidos”, en *Red del Tercer Mundo*, No. 166, III-2003, consultado en http://www.redtercermndo.org.uy/tm_economico/texto_completo.php?id=186, 19-IV-2006, 2:38 pm.

Rahn, Richard, “El mortal proteccionismo agrícola europeo”, en *Instituto Cato*, 07-X-2003, consultado en http://www.elcato.org/rahn_proteccionismo.htm, 05-X-2004 2:07 pm y 29-IX-2009, 5:00 pm.

Rallo Julián, Juan Ramón, “Encadenando el dinero”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/284/12>, 14-III-2005, 2:30 pm.

Rallo Julián, Juan Ramón, “Dictadura del mercado: contradictio in terminis”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/206/12>, 14-III-2005, 3:00 pm.

RECALCA, “Colombia. ¿Por qué insisten en el TLC?”, en *ALAI. América Latina en Movimiento*, 16/II/2011, consultado en <http://alainet.org/active/44431&lang=es>, 06/IV/2011, 05:47 pm.

“Rechaza Corte de EU recurso legal de atuneros de México y Venezuela”, 01-VI-2005, consultado en <http://espanol.news.yahoo.com/050601/4/10o18.html>, 08-XI-2005, 2:46 pm.

Red de Seguridad y Defensa de América Latina (RESDAL), *Presupuestos del sector de Defensa*, Buenos Aires, RESDAL, 2011 consultado en <http://www.resdal.org/>, 26-VII-2011; 16:36 pm.

RELIAL, “Libertad económica: el mejor camino para enfrentar la crisis”, en *Instituto Cato*, 20-IX-2008, consultado en <http://www.elcato.org/node/3843>, 01-III-2010, 2:38 pm

Fuentes de información.

Reynolds, Alan, "La injusticia del comercio justo", en *Instituto Cato*, 17-XII-2003, consultado en http://www.elcato.org/reynolds_justo.htm, 05-X-2004, 2:05 pm.

Reynolds, Alan, "Lo absurdo del boicot al vino francés", en *Instituto Cato*, 09-IV-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-04-09-a.html>, 08-II-2005, 3:16 pm.

Reynolds, Alan, "La economía de guerra revisada", en *Instituto Cato*, 25-III-2003, consultado en http://www.elcato.org/reynolds_guerra.htm, 05-X-2004, 1:09 pm.

Reynolds, Alan, "La economía de guerra", en *Instituto Cato*, 20-XII-2002, consultado en http://www.elcato.org/reynolds_irak.htm, 05-X-2004, 1:11 pm.

Rivero Caro, Adolfo, "Los mitos del proteccionismo", consultado en <http://www.neoliberalismo.com/mitos-protec.htm>, 08-II-2005, 3:05 pm.

Rodríguez Herrera, Daniel, "Hacia el totalitarismo", consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/45/19/>, 20-III-2005, 2:33 pm.

Rodríguez, José Carlos, "¿Cuánto perdemos por el proteccionismo?", consultado en <http://www.liberalismo.org/bitacorras/5/999>, 08-II-2005, 12.30 pm.

Romero Polanco, Emilio, "Abandono del campo, causa de la crisis alimentaria", en Boletín UNAM-DGCS-100, México, UNAM, 17-II-2011, consultado en http://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2011_100.html, 18-II-2011, 12:41 pm.

Rosas González, María Cristina, "Sanciona, que algo queda", en *La Insignia*, 05-V-2003, consultado en http://www.lainsignia.org/2003/mayo/econ_006.htm, 08-XII-2005, 2: 43 pm.

Rosas González, María Cristina, "México y China: desencuentros y política exterior" en *La Insignia*, México, IV-2003, consultado en http://www.lainsignia.org/2003/abril/ibe_045.htm, 30-IX-2004, 2:30 pm.

Sabino, Carlos, *Diccionario de Economía y Finanzas*, en *Enciclopedia Multimedia Virtual en Internet de Economía*, consultado en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/index.htm>, 03-III-2006, 2:30 pm.

Salinas-León, Ricardo, "Los costos de la guerra", 31-III-2002, consultado en http://www.elcato.org/salinas_guerra.htm, 05-X-2004, 1:08 pm.

Fuentes de información.

Salinas-León, Ricardo y Gutiérrez Chávez, Adolfo, “El impacto del TLCAN en el campo mexicano”, 11-IV-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/ensayos/ens-2003-04-11.html>, 8-II-2005, 3:10 pm.

Sánchez Arjona, Ana, “Boomerang’ en la guerra del acero”, 31-III-2002, consultado en <http://www.elmundo.es/nuevaeconomia/2002/121/1017395813.html>, 26-VIII-2005, 4:37pm.

Schwartz, Pedro, “El libre comercio después de Cancún”, en *Instituto Cato*, 29-IX-2003, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2003-09-29.html>, 08-II-2005, 3:13 pm.

_____, “Los bloques bloquean el comercio”, en *Instituto Cato*, 26-II-2001, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2001-02-26.html>, 08-II-2005, 3:24 pm.

Sistema Económico Latinoamericano (SELA), “Las leyes de regulación comercial de Estados Unidos: ¿defensa o protección?”, en *Antena del SELA*, No. 52, Caracas, SELA, 1999, disponible en <http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2005/10/T023600000055-0-52.htm>, 25-sep-2008, 5:30 pm.

Smith, Carlos Federico, “La crisis actual y el libre comercio”, en *Instituto Cato*, 19-VI-2009, consultado en <http://www.elcato.org/node/4405>, 29-IX-2009, 5:50 pm.

Sowell, Thomas, “¿Privatizar la seguridad social?”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/280/12>, 14-III-2005, 2:35 pm.

Thatcher, Margaret, “La libertad y el gobierno limitado. Discurso pronunciado en 1996 en memoria de Keith Joseph”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/188/85/>, 20-III-2005, 2:41 pm.

The Cairns Group, “Background on the Cairns Group and the WTO Doha Round”, consultado en <http://www.cairnsgroup.org/Pages/Default.aspx>, 05-XI-2010, 3:09 pm.

Torres López, Juan, “La política económica de Bush”, en *La Opinión de Málaga*, 05-IX-2004, consultado en http://www.socialismo-o-barbarie.org/eeuu/041010_c_lapoliticaeconomicadebush.htm, 04-V-2005, 3:00 pm.

Fuentes de información.

Tupy, Marian L., "Imponiendo costos al libre comercio", en *Instituto Cato*, 09-XII-2004, consultado en <http://www.elcato.org/publicaciones/articulos/art-2004-12-09.html>, 08-II-2005, 3:09 pm.

Uneabasto, "Atención exportadores de alimentos a EU...", consultado en <http://uneabasto.com/modules.php?name=News&file=print%sid=67>, 17-IV-2006, 4:37 pm.

Uneabasto, "Bioterrorismo alimentario, nuevas normas para exportar a EU...", consultado en <http://uneabasto.com/modules.php?name=News&file=print%sid=52>, 17-IV-2006, 4:36 pm.

Valdés, Iván, "Entrevista a Manuel Riesco, presidente del Consorcio Agrícola del Sur: El mal negocio del TLC", 2005, en Centro de Estudios Miguel Enríquez, Chile, 2005, consultado en <http://www.arichivo-chile.com>, 05-IV-2011, 7:50 pm.

Valín, Jorge, "Proteccionismo. Tiranía al consumidor", 03-VI-2003, consultado en <http://jorgevalin.com/artic/protec.htm>, 04-V-2005, 1:41 pm.

Valín, Jorge, "La gestión del Estado", consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/249/12>, 14-III-2005, 2:53 pm.

Venegas Soto, Diana, "Embargo y decadencia del atún. Mientras que la mortandad de delfines sigue siendo de tasa cero, en Estados Unidos la principal preocupación es de mercado", consultado en <http://www.elvigia.net/noticias/?sección=generales&id=2096>, 05-X-2004, 11:32 am.

Vilarinho de Oliveira, Maria Regina, "Bio ou agroterrorismo é uma ameaça real?", consultado en <http://www.fazendeiro.com.br/visaopecuaria/un.asp?codigo=48430>, 27-III-2006, 1:31 pm.

Wallerstein, Immanuel, "Las ambigüedades del libre comercio", publicado el 20-XII-2003 por el Fernand Braudel Center, consultado en <http://www32.brinkster.com/grrlaplata/diciem2003/LAS%20AMBIG%DCEDADES%20DEL%20LIBRE%20COMERCO.html>, 04-V-2005, 1:45 pm.

"Washington rechaza la exigencia europea de compensar sus aranceles a las importaciones de acero", en *Cincodias.com*, 12-III-2002, consultado en http://www.cincodias.es/articulo.html?xref=20020312cdscdseco_2&anchor=cdseco&type=Tes&d_date=20020312, 26-VIII-2005, 4:43 pm.

Fuentes de información.

Wikipedia, “Gripe aviar”, consultado en http://es.wikipedia.org/wiki/Gripe_aviar, 02-VI-2006, 1:37 pm.

Wikipedia, “Síndrome Respiratorio Agudo Severo”, consultado en <http://es.wikipedia.org/wiki/SARS>, 02-VI-2006, 2:42 pm.

Williams, Walter, “¿Qué o quién es el mercado?”, consultado en <http://www.liberalismo.org/articulo/234/12>, 14-III-2004, 2:57 pm.

Yang, Si, “Estadísticas sobre el PBI de China cuestionadas”, 09-VIII-2009, consultado en <http://www.lagranepoca.com/articles/2009/08/09/3498.html>, 01-III-2010, 2:31 pm.

Yehya, Naief, “El increíble caso de los sobres con ántrax que paralizó a EEUU”, 22/IX/2008, consultado en <http://www.ec.terra.com/terramagazine/interna/0,,OI3201823-EI9845,00.html>, 19/V/2010, 5:47 pm.

Zanata de Brasilia, Mauro, “Governo brasileiro se arma contra o ‘agroterrorismo’”, en *Inteligência-Intelligence Defensanet*, 18-X-2005, consultado en http://www.defesante.com.br/intel/aftosa_agroterrorismo.htm, 27-III-2006, 1:34 pm.