

AGRICULTURA Y TERRITORIO EN EL MERCOSUR

**JOSÉ ANTONIO SEGRELLES SERRANO
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA HUMANA
UNIVERSIDAD DE ALICANTE
2004
ISBN: 84-7908-774-9**

La publicación de este libro ha sido posible gracias a la concesión de una Ayuda de la Agència Valenciana de Ciència i Tecnologia en el marco de su Programa de Ayudas para Acciones Especiales a la I+D 2003, según Resolución de 28 de octubre de 2003 (N. Ref.: CTIAE/B/03/176)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	6
CAPÍTULO I: LA METODOLOGÍA Y LAS FUENTES.....	12
1. LA METODOLOGÍA.....	12
1.1. El marco teórico-conceptual.....	15
1.2. Los problemas planteados.....	17
1.3. Identificación de los objetivos.....	20
1.4. Las hipótesis.....	22
2. LAS FUENTES.....	23
CAPÍTULO II: MUNDIALIZACIÓN E INTEGRACIÓN REGIONAL.....	29
1. MUNDIALIZACIÓN Y ESPACIO.....	33
2. LA MUNDIALIZACIÓN Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.....	38
3. MUNDIALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA: ¿ANTAGONISMO O COMPLEMENTARIEDAD?.....	51
CAPÍTULO III: LA MUNDIALIZACIÓN, LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y LA AGRICULTURA. LA SITUACIÓN DE AMÉRICA LATINA.....	66
1. EL PRECEDENTE DE LA <i>REVOLUCIÓN VERDE</i> EN AMÉRICA LATINA.....	68
2. AGRICULTURA Y LIBRE COMERCIO EN LATINOAMÉRICA.....	78
2.1. La influencia de los acuerdos comerciales internacionales en el sector agrario latinoamericano.....	90
2.2. El Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica entre el MERCOSUR y la Unión Europea.....	100

CAPÍTULO IV: EL MERCOSUR: ORÍGENES Y CARACTERÍSTICAS GEOPOLÍTICAS, DEMOGRÁFICAS Y SOCIO-ECONÓMICAS....	117
1. LOS ANTECEDENTES DEL MERCOSUR.....	118
2. EL CONTENIDO DEL TRATADO DE ASUNCIÓN.....	121
2.1. Las negociaciones agropecuarias.....	125
2.2. Deficiencias e insuficiencias del Tratado de Asunción.....	130
3. EL CONTEXTO GEOPOLÍTICO DEL MERCOSUR.....	134
3.1. Una breve aproximación histórica.....	135
3.2. Brasil: la búsqueda del liderazgo regional.....	138
3.3. El ALCA: ¿un instrumento contra el MERCOSUR?.....	143
3.3.1. <i>La inclusión de la agricultura en las negociaciones del ALCA</i>	150
4. RASGOS DEMOGRÁFICOS Y SOCIO-ECONÓMICOS DEL MERCOSUR.....	153
4.1. La población y sus características.....	154
4.2. El crecimiento económico del MERCOSUR: ¿un espejismo?.....	158
4.3. La desigualdad social y territorial en el MERCOSUR.....	166
 CAPÍTULO V: LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA EN EL MERCOSUR.....	 178
1. LA UTILIZACIÓN DE LA TIERRA.....	180
2. LA ESTRUCTURA DE LAS EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS...	188
3. LA OCUPACIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD AGRARIAS.....	193
3.1. La población activa agraria.....	193
3.2. La productividad agropecuaria y el abastecimiento alimentario.....	196
4. LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN.....	201
4.1. La mecanización agraria.....	203
4.2. El uso de fertilizantes y productos fitosanitarios.....	208
5. LOS APROVECHAMIENTOS AGRÍCOLAS Y GANADEROS.....	214
5.1. Los cultivos agrícolas: superficie cultivada, producción y rendimientos.....	216
5.1.1. <i>Cereales</i>	216
5.1.2. <i>Cultivos oleaginosos: la soja</i>	222
5.1.3. <i>Frutas</i>	225
5.1.4. <i>Hortalizas</i>	229
5.1.5. <i>Cultivos tropicales tradicionales: café, cacao y caña de azúcar</i>	231

5.1.6. <i>El retroceso de los cultivos tradicionales en Brasil</i>	234
5.2. La actividad pecuaria: cabaña y producciones.....	238
5.2.1. <i>La ganadería extensiva</i>	241
5.2.2. <i>La ganadería intensiva</i>	250
6. EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.....	258
6.1. La inserción internacional agroalimentaria del MERCOSUR: exportaciones e importaciones.....	262
6.2. Las infraestructuras de transporte: factor clave en el desarrollo de las exportaciones agroalimentarias.....	272
CAPÍTULO VI: LA AGROINDUSTRIA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA.....	281
1. ALGUNAS NOCIONES SOBRE EL CONCEPTO DE <i>AGROINDUSTRIA</i>	282
2. LA FORMACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA AGROINDUSTRIA. EL CASO BRASILEÑO.....	285
3. SITUACIÓN ACTUAL DE LA AGROINDUSTRIA EN EL MERCOSUR. ALGUNOS COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES.....	290
3.1. Las cadenas agroindustriales de los cereales y las semillas oleaginosas.....	292
3.2. La fruticultura.....	296
3.3. La avicultura de carne.....	299
3.4. El sector lácteo.....	302
4. LAS INVERSIONES EXTRANJERAS AGROINDUSTRIALES.....	307
4.1. La participación inversora de las empresas españolas.....	313
4.2. Un nuevo campo para la inversión extranjera en el MERCOSUR: la producción ganadera intensiva.....	318
CAPÍTULO VII: EL MODELO AGROEXPORTADOR, LA INTENSIFICACIÓN PRODUCTIVA EN LA AGRICULTURA Y EL DETERIORO AMBIENTAL.....	325
1. COMERCIO EXTERIOR, POBREZA RURAL Y DETERIORO ECOLÓGICO.....	328
1.1. Perspectivas ambientales del MERCOSUR y América Latina.....	332
1.2. Deforestación y degradación ambiental.....	341
1.3. El impacto ambiental de las infraestructuras de transporte.....	345

2. LOS CULTIVOS TRANSGÉNICOS: UNA NUEVA <i>REVOLUCIÓN VERDE</i>	348
3. POSIBILIDADES Y LIMITACIONES EN LA BÚSQUEDA DE UNA AGRICULTURA SOSTENIBLE.....	359
CONCLUSIONES.....	367
BIBLIOGRAFÍA.....	376
ANEXO I (CUADROS).....	396
ANEXO II (FIGURAS).....	494

INTRODUCCIÓN

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en vigor desde 1991, lo conforman cuatro países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Más tarde se unieron al mismo Bolivia y Chile en calidad de asociados. El MERCOSUR constituye el cuarto bloque económico-comercial del mundo por su importancia económica, tras la Unión Europea (UE), la Asociación de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), engloba una superficie de casi 12 millones de kilómetros cuadrados (66'9% del territorio sudamericano) en la que habitan más de 216 millones de personas (41'6% de la población total latinoamericana), su Producto Interior Bruto (PIB) alcanza más de 1.150 millones de dólares (57'9% del PIB de América Latina y 75'8% del de América del Sur) y presenta unos intercambios comerciales con un valor superior a 184.000 millones de dólares.

Estas cifras absolutas y relativas aumentan, lógicamente, al incluir a Bolivia y Chile: 13'7 millones de kilómetros cuadrados, 239 millones de habitantes, 1.238 millones de dólares de PIB y 222.600 millones de dólares en sus intercambios comerciales. Todo ello provoca que los seis países considerados en esta investigación tengan en conjunto una relevancia determinante, en todos los indicadores utilizados, respecto a los totales de América Latina y América del Sur.

El proceso de integración regional por el que se crea el MERCOSUR constituye una estrategia que responde a la lógica de las tendencias internacionales más recientes, caracterizadas desde las dos últimas décadas, como es sabido, por la progresiva mundialización de la economía y la creciente liberalización comercial en el planeta. Ello debe permitir, al menos en teoría, la consecución de una inserción mundial adecuada para estos países y mayor capacidad de negociación en los foros internacionales, ya que la dura competencia existente en los mercados mundiales convierte la cooperación en un instrumento ineludible.

Por otro lado, las dimensiones físicas del MERCOSUR, el elevado número de potenciales consumidores, la riqueza de sus recursos naturales, el crecimiento del PIB y

del comercio exterior, la permisividad de las legislaciones laboral y ambiental, los bajos salarios, el control de la inflación, la estabilidad macroeconómica y la consolidación de sus jóvenes democracias, junto con la aplicación de políticas neoliberales (privatizaciones de empresas estatales, desregulaciones, reducción del sector público, preeminencia del capital sobre el trabajo, liberalización comercial), son factores que durante la década de los años noventa han colocado a la región en la palestra mundial, despertando el interés de los países desarrollados y de sus empresas transnacionales por la posibilidad de realizar allí excelentes inversiones y negocios generadores de pingües beneficios. De ahí que estos países, sobre todo Argentina, Brasil y Chile, comenzaran a ser catalogados como *mercados emergentes* por las potencias centrales, los organismos monetario-financieros y comerciales internacionales y la bibliografía al uso (Abadía, 1997; AA.VV., 1997; Horton, 1997; Pérez Lapazarán, 1997; Simonsen Asociados, 1998).

Sin embargo, este eufemismo no puede ocultar la dependencia en la que se encuentran sumidos los países del MERCOSUR y el dominio que sobre ellos ejercen las potencias centrales desde los tiempos coloniales, pues siempre ha predominado, y sigue predominando, un esquema de intercambio desigual en las relaciones económico-comerciales entre el centro y la periferia. El MERCOSUR continúa en gran medida representando su tradicional papel como fuente de aprovisionamiento de materias primas y productos agroalimentarios baratos para el mundo desarrollado y como receptor de productos manufacturados y servicios comercializables, lo que destaca aún más la importancia de su producción agropecuaria y el carácter de exportador neto de estos productos que exhiben varios países de la región.

Por todo ello, es de sumo interés, dadas las intensas relaciones económicas y comerciales, tanto históricas como actuales, de Europa y España con los países del MERCOSUR, estudiar las características y evolución de su sector agroalimentario, las interrelaciones que genera esta actividad en el territorio, cómo se produce la inserción internacional de la agricultura de la región en el actual contexto económico, así como las consecuencias sociales y ambientales que provoca el intento de adaptarse a las exigencias económicas de la mundialización y la consecuente competencia creciente en los mercados.

De todos modos, conviene no olvidar que en la actualidad, pese al camino recorrido y las metas parciales conseguidas, el MERCOSUR es más un proyecto que una realidad consolidada, pues esta integración económica puede evolucionar de forma imprevisible, e incluso desintegrarse, tanto por las influencias externas en el juego geopolítico continental como por los propios problemas estructurales de los países que lo componen. Véanse al respecto las crisis brasileñas de 1994 y 1999 desatadas por la devaluación del real o la tremenda fractura económica, financiera, monetaria y social en la que se encuentra inmersa Argentina actualmente, cuyo peligro de contagio a los países vecinos es una realidad plausible a la luz de la complementariedad productiva del bloque y las imbricaciones económicas y comerciales existentes en su seno.

Estas circunstancias representan un riesgo notable en una investigación de este tipo, ya que no resulta fácil estudiar el sector agropecuario de unos países que se caracterizan por su dependencia en la división internacional del trabajo y por la enorme influencia que sobre ellos ejerce cualquier alteración de la economía mundial. En América Latina y el MERCOSUR los cambios no son graduales, o apenas perceptibles, como sucede en el mundo desarrollado, sino generalmente bruscos, con grandes oscilaciones en poco tiempo, pasando de etapas cortas de expansión económica a periodos de crisis gravísimas (hiperinflación, enormes deudas externas, devaluaciones rigurosas, quiebras financieras, fuertes retracciones de las exportaciones, evasión de capitales, desempleo masivo).

A este respecto, siguiendo las ideas de M. J. Marchena (1995), el área estudiada, y en general el territorio latinoamericano, se encuentra dentro de un fuerte proceso de transformación, con una prospectiva difícil por la velocidad de los cambios, ya que de forma habitual los analistas sociales (entre ellos los geógrafos) se ubican metodológica y epistemológicamente detrás de las mismas modificaciones territoriales. Sin embargo, a pesar de los bruscos e imprevisibles cambios que suelen producirse en la región, el conocimiento de sus tendencias históricas, el papel que representan estos países en la economía mundial y los mecanismos y lógica del modo de producción capitalista, deben ayudar a la obtención de una respuesta para los interrogantes planteados y a validar o refutar las hipótesis que se formulan en el capítulo I.

Por todo ello, esta investigación no queda cerrada, ni mucho menos, con el presente análisis, igual que sucede en cualquier estudio de similares características, pero en este caso con más razón por tratarse de un tema actual, vivo y dinámico que evoluciona a diario, donde cada aspecto abordado puede dar lugar, en el futuro, a nuevos trabajos de investigación que estudien no sólo nuevas facetas del mismo, sino también las transformaciones e influencias socio-económicas y territoriales que se produzcan con el paso del tiempo.

La investigación propuesta, *Agricultura y territorio en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR): intensificación productiva, comercio exterior, pobreza rural y deterioro ambiental*, se ha estructurado en torno a siete capítulos fundamentales. Los dos primeros tienen un carácter introductorio y teórico-conceptual porque en ellos se abordan, por un lado, los métodos seguidos, los problemas planteados, los objetivos identificados y las hipótesis que se formulan en la investigación, así como las fuentes utilizadas en la misma, mientras que por otro se establece el marco teórico en el que se desarrollará la totalidad de la investigación, toda vez que los procesos de mundialización e integración regional, la mundialización y el espacio, la actuación de las empresas transnacionales y el análisis del antagonismo o la complementariedad entre la mundialización y las integraciones regionales son factores básicos, y mediatizados por el sistema capitalista actual, para comprender el fenómeno estudiado.

El tercer capítulo se dedica al estudio concreto de la agricultura en América Latina y a la influencia que sobre ella ejercen la mundialización y la liberalización comercial, pues el MERCOSUR participa de problemas y condiciones similares a los del conjunto latinoamericano. Se dedica especial atención al precedente que supone la *revolución verde*, a la influencia agropecuaria de los tratados comerciales internacionales y al acuerdo económico-comercial que actualmente negocian la UE y el MERCOSUR para crear una futura área de libre comercio entre ambos bloques.

El capítulo cuarto es básico para entender lo que significa el MERCOSUR y sus rasgos principales. De ahí que se estudien los antecedentes de esta área de libre comercio y el contenido del Tratado de Asunción (1991) por el que se crea el MERCOSUR, sobre todo en su dimensión agropecuaria. Del mismo modo, es ineludible explicar el contexto geopolítico en el que se desenvuelve la región, fundamentalmente

por lo que respecta a las posibles consecuencias agrarias de la futura creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Por supuesto, también se analizarán sus características demográficas, el reciente crecimiento económico, la desigualdad social y territorial y el aumento y consecuencias de la pobreza rural.

El capítulo quinto, más amplio que los demás, se puede considerar el núcleo de la investigación, consagrándose al análisis de la actividad agropecuaria del MERCOSUR en sus múltiples facetas, ya que no sólo se analizan la superficie cultivada, las producciones y los rendimientos de los principales cultivos y la actividad pecuaria del bloque, sino también la utilización de la tierra, la estructura de las explotaciones, la población activa agraria, la productividad agropecuaria, los medios de producción (mecanización, fertilización y empleo de plaguicidas) y el comercio exterior de productos agroalimentarios, donde se destaca la inserción internacional de la región y las infraestructuras de transporte como factor clave para el desarrollo de las exportaciones agroalimentarias.

En el capítulo sexto se estudia la agroindustria y la inversión extranjera, pues sus características y evolución son importantes para comprender ciertos mecanismos fundamentales de la agricultura y el medio rural del MERCOSUR, así como el grado de integración de la región en la economía mundial. Aparte de algunas nociones sobre el concepto de *agroindustria*, se analiza la formación y evolución de la agroindustria brasileña, país en el que esta actividad es especialmente relevante, y la situación actual de la misma en el conjunto del bloque, con especial hincapié en los complejos agroindustriales de los cereales, las oleaginosas, las frutas, los lácteos y la carne de ave. Asimismo, dentro de las inversiones extranjeras directas en la agroindustria de la región, se dedica más atención al caso de España y a las potenciales inversiones en el campo de la producción ganadera intensiva.

En el capítulo séptimo se intenta relacionar el modelo agro-exportador, imperante en los países del MERCOSUR, y la creciente intensificación productiva en la agricultura con la pobreza rural y el progresivo deterioro de los ecosistemas que conlleva esas prácticas productivas y comerciales impulsadas por el neoliberalismo. La deforestación, el impacto ambiental de la construcción de nuevas infraestructuras de transporte y la expansión de los cultivos transgénicos constituyen las tres direcciones

básicas para establecer la relación arriba indicada. Este capítulo concluye con la exposición de las posibilidades y limitaciones que actualmente tiene la búsqueda de una agricultura sostenible en el MERCOSUR, teniendo en cuenta los condicionantes económicos y políticos globales.

Por último, las conclusiones servirán para conocer si las hipótesis formuladas pueden ser aceptadas o si, por el contrario, deben refutarse. No obstante, al no ser la Geografía una ciencia experimental, y del mismo modo que sucede con las demás ciencias sociales y humanas, la verificación de las hipótesis no tiene por qué tener lugar necesaria y exclusivamente al final del desarrollo completo del trabajo y como última fase del método científico seguido, sino que se van confrontando con la realidad, dada la naturaleza de los fenómenos estudiados, conforme avanza la investigación y se explican los hechos, procesos y relaciones pertinentes.

CAPÍTULO I

LA METODOLOGÍA Y LAS FUENTES

1. LA METODOLOGÍA

Entre las diferentes acepciones que el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua ofrece para el término *método* se pueden destacar dos: “modo de decir o hacer con orden una cosa” y “procedimiento que se sigue en la ciencias para hallar la verdad y enseñarla”. A este respecto, C. F. S. Cardoso (1982) indica que el término *método* designa a los procedimientos ordenados que es preciso emplear para alcanzar algún objetivo previamente establecido. Así, la expresión *método científico*, según el mismo autor, depende en gran parte de la definición de ciencia, de qué finalidades persiguen los científicos y de cómo proceden para lograrlas.

La pluralidad de enfoques y perspectivas existente en la Geografía Humana actual no tiene por qué excluir la unidad en el procedimiento científico. Cualquiera que sea el problema investigado y los objetivos perseguidos, el trabajo científico sigue unas reglas concretas ampliamente admitidas por la comunidad de estudiosos, aunque se tenga libertad para no seguirlas o para combinar dos o más procesos lógicos si lo requieren las necesidades de la investigación. En efecto, la existencia de una gran diversidad de enfoques en el estudio de la Geografía Humana no permite definir un único método científico general que sea válido para todos ellos. Aparte de las diferentes corrientes filosóficas que influyen en la ciencia geográfica, en la adopción de un método u otro es decisivo el criterio, formación, personalidad e ideología del geógrafo. De ahí que en el estudio que se presenta sea preferible utilizar el término *metodología*, que alude al “conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica o en una exposición doctrinal”, según la definición que aporta el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua.

En este estudio se sigue un *método deductivo* porque es más adecuado para el desarrollo de la investigación propuesta, ya que la inducción, que se basa en la observación de la realidad, ofrece el problema de que el espacio no se reduce al paisaje observable, pues los fenómenos y relaciones menos visibles también permiten comprender, y quizás con mayor profundidad y precisión, la organización de dicho espacio. Es el caso de los poderes políticos y económicos, las relaciones y conflictos sociales, la toma de decisiones, la difusión de las innovaciones, los flujos del capital, las inversiones selectivas, los mercados o las economías externas, entre otros.

El método deductivo no parte directamente de los hechos observados en la realidad para comprenderlos y relacionarlos posteriormente. Según A. Bailly y H. Beguin (1992), este procedimiento científico elabora una teoría de los procesos que se creen que explican la realidad y luego se confrontan con esa realidad para comprobar su validez o rechazarlos. La limitación más clara de dicho método radica en que los planteamientos elaborados suelen ser muy simples, cuando las estructuras espaciales son complejas. Además, el comportamiento espacial de los agentes sociales y económicos no tienen siempre un comportamiento estrictamente racional y objetivo, tal como demuestra la Geografía del comportamiento y de la percepción. Con todo, tiene el mérito de conceder coherencia al conjunto formado por los problemas, los objetivos, las hipótesis y la explicación teórica, sin permitir que los simples hechos informen de su reparto espacial.

Pese a la existencia de ventajas y limitaciones en el uso de ambos métodos y al carácter deductivo de este estudio, es conveniente dejar bien sentado que no es posible desarrollar de forma pura ninguno de los dos métodos, sobre todo en las ciencias sociales y humanas, pues la investigación se sustenta al mismo tiempo en la observación y en el razonamiento; el método científico los une y combina. La sola observación no es suficiente para elegir lo que se desea estudiar, ya que resulta inevitable realizar una elección que implica un razonamiento. Desde el momento en que el investigador decide estudiar unos aspectos concretos de un fenómeno y desestimar otros, implícitamente formula hipótesis sobre los mecanismos que explican dicho fenómeno, es decir, razona. Del mismo modo, como sucede en esta investigación, el planteamiento de problemas y la formulación de hipótesis no proviene de un razonamiento puro, aislado de la realidad, sino que procede de una observación de los hechos que se enriquece con las lecturas

previas, las investigaciones de otros científicos, la consulta de datos empíricos o la experiencia acumulada.

El método deductivo exige la observancia de las siguientes fases, donde los objetivos e hipótesis deben mantener desde el inicio de la investigación una íntima correspondencia con los problemas planteados:

- Establecimiento del marco teórico-conceptual del tema estudiado
- Planteamiento de los problemas que se desean investigar
- Identificación de los objetivos de la investigación
- Formulación de las hipótesis de trabajo
- Confrontación de las hipótesis con la realidad observada
- Aceptación o refutación de las hipótesis

Por otro lado, en esta investigación, el método deductivo es complementado con el empleo de un *método dialéctico*, que parte de una visión determinada del mundo y de las sociedades humanas, basada en el carácter contradictorio de lo real, y consiste en la aplicación de una serie de razonamientos fundamentales destinados a destacar lo esencial y a descubrir la estructura interna, la evolución y las interrelaciones de los procesos, según indica C. F. S. Cardoso (1982), ya que para el pensamiento marxista la ciencia sería superflua si lo esencial se diese de forma inmediata al conocimiento a través de los hechos observables (Marx, 1973). Este método puede ser muy útil porque la complejidad de los fenómenos espaciales constituye una dificultad intrínsecamente geográfica, pues de manera habitual se trata de hechos interrelacionados que rara vez obedecen a causas simples.

Además de la deducción y la dialéctica, en la metodología seguida en esta investigación se utilizan otros dos procedimientos lógicos fundamentales: el *análisis* y la *síntesis*, pues toda ciencia debe operar alternativamente por reducciones analíticas y por operaciones de abstracción y sintetización. Es decir, se trata, en primer lugar, de disociar los elementos que componen el fenómeno abordado y estudiar cada uno de ellos, averiguando en la medida de lo posible sus causas y las relaciones que mantienen entre sí; en segundo término, se debe recomponer el fenómeno estudiado en su totalidad para lograr un conocimiento más profundo de sus elementos y articulaciones.

Por lo tanto, como sostienen C. F. S. Cardoso y H. Pérez Brignoli (1977), el análisis y la síntesis constituyen, en cualquier método científico, dos enfoques complementarios, no excluyentes, dialécticamente ligados entre sí y necesarios, de modo que la combinación de ambos resulta ineludible como parte integrante de la metodología seguida basada en la deducción y la dialéctica. Tanto la disociación de los elementos que componen el fenómeno estudiado como la posterior abstracción y síntesis científica deben apuntar a la comprensión de la esencia del mismo, extremo al que no se puede acceder mediante la simple observación, ordenación, descripción y combinación de los datos empíricos.

1.1. El marco teórico-conceptual

El marco teórico-conceptual en el que se inscribe esta investigación coincide con las reflexiones sobre el concepto de *territorio usado* que ha llevado a cabo durante las últimas décadas el Laboratório de Geografia Política e Planejamento Territorial e Ambiental (LABOPLAN) del Departamento de Geografia de la Universidade de São Paulo, que se nutre de las ideas del geógrafo brasileño Milton Santos (1976, 1978, 1979, 1985, 1994, 1995, 1996, 2000). El LABOPLAN (2000) critica la absurda e irreal fragmentación del espacio que se realiza en muchos estudios geográficos y propone la conveniencia de considerar el territorio como un TODO complejo, interrelacionado e interdependiente, es decir, donde se teje una trama de relaciones complementarias, conflictivas, mutuamente dependientes y en continuo movimiento, conforme, en definitiva, con las leyes de la dialéctica (Politzer, 1985).

Esta dialéctica enseña que el territorio no es un conglomerado casual de objetos y fenómenos, desligados y aislados unos de otros y sin ninguna relación de dependencia entre sí, sino como un todo articulado en el que dichos objetos y fenómenos se hallan orgánica y recíprocamente vinculados unos a otros, dependen unos de otros y se condicionan los unos a los otros. La realidad no puede ser fragmentada so pena de quedar desnaturalizada. Del mismo modo, tampoco se trata de un ente quieto e inmóvil, sino que se encuentra sujeto a continuo movimiento y transformación constante, que se

renueva y desarrolla sin cesar y donde hay siempre algo que nace y evoluciona y algo que muere y caduca, como la propia naturaleza.

Los problemas planteados, los objetivos perseguidos y las hipótesis formuladas en esta investigación se centran en el estudio del sector agropecuario del MERCOSUR, factor aglutinante que actúa como vehículo de la interpretación territorial del fenómeno analizado, toda vez que la agricultura resulta una actividad fundamental en la economía y el comercio de los países miembros, con una impronta espacial determinante. Las actividades agropecuarias del área estudiada se abordan, siguiendo las ideas de G. Escudero (1996, 1998), director de la Gerencia Técnica del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) en San José (Costa Rica), a partir de un *enfoque sistémico* (perteneciente o relativo a la totalidad de un sistema) en el que además de la agricultura se incluye la alimentación, los recursos naturales, la pobreza y el desarrollo rural con el objeto de comprender mejor las múltiples dimensiones e interdependencias de sus vinculaciones con el resto de la economía y la sociedad. Este enfoque implica el abandono de la clásica visión sectorial, estática y aislada de la agricultura y su sustitución por una visión ampliada, enriquecida, donde participan los complejos agroindustriales y las empresas transnacionales y se incorporan otras dimensiones y factores estrechamente ligados a la actividad agraria del MERCOSUR.

Conviene aclarar que desde el punto de vista conceptual se prefiere utilizar, siguiendo las sugerencias de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el término *transnacional* en vez de *multinacional*, ya que este último, aunque aparece en numerosos estudios, induce a la idea de que el origen del capital de las grandes empresas es de varias nacionalidades, lo que generalmente no se corresponde con la realidad. El término *transnacional* expresa mejor la situación, pues permite comprender que la empresa actúa lejos de sus fronteras de origen.

Asimismo, el enfoque sistémico quedaría incompleto y no sería posible responder a los problemas planteados, ni comprender la verdadera dimensión del fenómeno estudiado, sin relacionar las actividades agropecuarias del MERCOSUR con otros factores de índole política, institucional, económica, social, demográfica, ambiental, geopolítica y de transporte, e incluso insertándolas en el contexto regional y mundial mediatizado por el modo de producción capitalista.

En este sentido, también es básico recuperar y adaptar a la realidad analizada los tradicionales conceptos de *dependencia e intercambio desigual*, que han ayudado a construir una teoría fructífera (*teoría de la dependencia*) que no ha dejado de proporcionar rigurosos estudios desde comienzos de la década de los años setenta del siglo XX (Dos Santos, 1970; Cardoso, 1972; Amin, 1976; Cardoso and Faletto, 1979; Furtado, 1986; Vidal, 1996), influyendo en amplios grupos de geógrafos, economistas y sociólogos latinoamericanos hasta la actualidad. De un modo u otro, todos los autores mencionados afirman que la forma y condiciones en que los países subdesarrollados se insertaron en la economía mundial han determinado tradicionalmente el carácter dependiente y subordinado de dicha inserción, conformando unos esquemas de relaciones internacionales *centro-periferia y dominación-dependencia* que todavía en la actualidad constituyen un marco idóneo para comprender la agricultura del MERCOSUR y sus concomitancias socio-económicas y territoriales.

La consideración del espacio como un TODO complejo, interrelacionado e interdependiente, la utilización de un enfoque sistémico en el estudio de la agricultura del MERCOSUR y la recuperación de las nociones de dependencia e intercambio desigual con el objeto de comprender mejor el grado, tipo y características de la inserción internacional de la región, conforman un armazón teórico adecuado para encuadrar la investigación propuesta. Sin embargo, es pertinente incluir además el concepto *ecología de los pobres*, término acuñado por J. Martínez Alier (1992, 1995) que proporciona los fundamentos teóricos necesarios para interrelacionar, toda vez que se estudia una zona del mundo dependiente y sin desarrollar, el modo de producción capitalista, el avance del neoliberalismo, la expansión de la agricultura comercial, la pobreza rural y el deterioro progresivo de los ecosistemas del territorio analizado.

1.2. Los problemas planteados

Como señala S. Santarelli (1989-90), el planteamiento de problemas constituye el aspecto primordial de la fase inicial de una investigación geográfica, en cuya detección intervienen no sólo el potencial creativo y la intuición del geógrafo, sino también su formación, experiencia, ideología y capacidad para captar los hechos de la realidad que

pretende estudiar. La misma autora indica, asimismo, que por estas razones, donde intervienen la intuición y la capacidad creativa, no existen normas o reglas establecidas para detectar y plantear problemas a los que se busca respuesta por medio de la utilización de una metodología científica concreta. De ahí la inevitable ligazón que debe existir entre los problemas, los objetivos, las hipótesis y los métodos seguidos en la investigación, pues los diferentes enfoques geográficos abordan distintos tipos de problemas, buscan distintas clases de respuestas y siguen distintas clases de metodologías, tal como afirman S. J. Taylor y R. Bogdan citados por S. Santarelli (1989-90). Es por ello que en el planteamiento de los problemas a los que se desea responder también influye, por supuesto, la ideología del investigador.

En la investigación propuesta, la metodología deductivo-dialéctica es la más apropiada para resolver los problemas planteados. No se trata de simples preguntas ni de acertijos, sino de interrogantes surgidos de la observación de los hechos y del razonamiento, cuya respuesta sólo puede proceder de la interpretación y explicación profundas de las causas con sus relaciones. Incluso, como señala N. Motta (2002), la investigación consiste más en saber preguntar que en tener respuestas. En cualquier caso, los problemas planteados en esta investigación son los siguientes:

- 1) Si los países del MERCOSUR, y de América Latina en general, siempre han representado un papel dependiente de las potencias centrales desde la época colonial, *¿qué función van a representar estas naciones agro-exportadoras en el inmediato futuro con la profundización de la mundialización y la creciente liberalización comercial bajo un sistema capitalista?*
- 2) En la medida en que los países del MERCOSUR basan su economía en la producción agropecuaria, la explotación de los recursos naturales y la consiguiente exportación de materias primas y productos agroalimentarios, *¿qué ventajas e inconvenientes representarán los procesos de mundialización e integración regional? ¿Cómo será la inserción internacional de estos países a partir de ahora?*
- 3) A la luz de ciertas estrategias pasadas fallidas, como la industrialización por sustitución de importaciones, y de los clásicos desequilibrios sociales y territoriales existentes en la región, *¿por qué el crecimiento económico de gran parte de la*

década de los años noventa, basado en gran medida en el aumento de la productividad agraria y las exportaciones agroalimentarias, no ha representado un desarrollo paralelo del bienestar general, ni la consecución de la equidad social, la reducción de la pobreza rural o el equilibrio territorial?

- 4) Dada la extensión de la pobreza rural y la existencia de amplias capas poblacionales desnutridas en la región, *¿cómo se explica la expansión creciente de la agricultura de exportación, destinada a satisfacer la demanda de los países ricos, en detrimento de los cultivos alimentarios para el consumo interno?*
- 5) Si el sector agropecuario de los países de la región es fundamental en términos económicos y sociales, *¿cómo se explica su marginación por parte de los Gobiernos y el abandono a su suerte en las negociaciones para la creación del MERCOSUR o en las que se llevan a cabo para conformar el futuro ALCA?*
- 6) Si la denominada *revolución verde*, caracterizada por el empleo masivo, y casi siempre inadecuado, de insumos, tuvo repercusiones negativas en los ecosistemas y la agricultura campesina de los países del MERCOSUR, *¿qué consecuencias ambientales, agrarias y sociales acarreará el actual proceso de intensificación productiva y la necesidad de exportar cada vez más para hacer frente a sus abultadas deudas externas?*
- 7) Ante el creciente avance de las políticas neoliberales impulsadas por los propios Gobiernos de los países del MERCOSUR, *¿qué nuevos conflictos sociales y territoriales se van a desencadenar como consecuencia del tradicional antagonismo entre la agricultura capitalista y comercial y la agricultura campesina?*
- 8) El creciente protagonismo de los complejos agroindustriales en la región, muchos de ellos vinculados a las empresas transnacionales, la intensificación productiva agropecuaria y la expansión del modelo agro-exportador *¿cómo van a afectar a la explotación de los recursos naturales y a la integridad ambiental de los ecosistemas del MERCOSUR?*

1.3. Identificación de los objetivos

Tras la exposición de los problemas planteados, los principales objetivos que se pueden identificar en la investigación propuesta son los que a continuación se relatan:

1) Análisis de los contextos global y regional, mediatizados por las relaciones de producción capitalistas, en los que se desenvuelve el MERCOSUR

A este respecto, es fundamental que el primer objetivo de este proyecto de investigación se centre en el estudio de las características actuales del capitalismo internacional, con especial hincapié en los procesos de mundialización e integración regional, su dimensión espacial y la acción de las empresas transnacionales, pues el conocimiento de este marco teórico-conceptual resulta primordial para comprender el escenario global en el que actúa el sector agropecuario del MERCOSUR y las consecuencias que de ello derivan.

2) Establecimiento de las relaciones existentes entre la agricultura, la mundialización y la liberalización comercial en el MERCOSUR y América Latina

Toda vez que el sector agropecuario es preeminente en la estructura económica de los países del MERCOSUR y sus exportaciones se basan en gran medida en las materias primas y productos agroalimentarios, resulta indispensable identificar cómo se realiza la inserción internacional de la región y qué influencia ejercen los acuerdos económico-comerciales internacionales sobre sus actividades agropecuarias y agroindustriales. Para ello es ineludible estudiar el significado de la *revolución verde* en América Latina como precedente de la situación actual, así como la influencia de las actuaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y las repercusiones del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación Comercial y Económica firmado entre el MERCOSUR y la Unión Europea (UE) en 1995.

3) Análisis de los orígenes institucionales y de las características geopolíticas, demográficas y socio-económicas del MERCOSUR

Acorde con el marco teórico-conceptual utilizado y la metodología seguida, es imprescindible situar la agricultura del MERCOSUR en un contexto institucional, geopolítico, demográfico y socio-económico que permita un análisis geográfico más completo y preciso. Para ello se estudiarán los antecedentes del MERCOSUR y el contenido agropecuario del Tratado de Asunción, los antagonismos geopolíticos de la región, con especial atención al caso del ALCA, las características de la población, el crecimiento económico de la última década y las desigualdades sociales y territoriales del área analizada.

4) Estudio de la actividad agropecuaria del MERCOSUR

La actividad agropecuaria todavía representa en la actualidad un papel decisivo en la economía de la región, dejando una impronta determinante en las sociedades y espacios rurales. De ahí que sea fundamental estudiar la utilización de la tierra, la estructura de las explotaciones, la ocupación y la productividad agrarias, los medios de producción, los aprovechamientos agrícolas y ganaderos más relevantes y el comercio exterior agroalimentario.

5) Aproximación a los principales complejos agroindustriales y a la inversión extranjera en el sector agroalimentario

La agroindustria ha tenido una importancia de primer orden en el desarrollo de la actividad agropecuaria de los países del MERCOSUR, pero su presencia también ha supuesto la creación de desequilibrios socio-territoriales, el aumento de la dependencia de las naciones de la región y la profundización de los antagonismos clásicos entre las explotaciones capitalistas y las explotaciones campesinas, fenómenos que se han acentuado durante la década de los años noventa, cuando al socaire de la mundialización y la liberalización comercial se incrementan las inversiones extranjeras directas en el

sector agroalimentario. Se trata, por lo tanto, de estudiar la formación y evolución agroindustrial de la región, las características y situación actual de los principales complejos agroindustriales y la correcta dimensión de las inversiones foráneas, con mención expresa del caso español.

6) Prospectiva de las consecuencias ambientales del proceso de intensificación productiva en el campo y de la profundización del modelo agro-exportador

Ante el tradicional deterioro de los ecosistemas regionales y la explotación indiscriminada de sus recursos naturales, en buena medida debido a su posición dependiente en la división internacional del trabajo, es pertinente analizar la situación ambiental del MERCOSUR en la actualidad y las perspectivas futuras a la luz de los modelos agropecuarios impuestos, con especial atención a la deforestación, al impacto de las infraestructuras de transporte y a la expansión de los cultivos transgénicos.

1.4. Las hipótesis

Una vez expuestos los interrogantes a los que se pretende responder y la identificación de los objetivos, corresponde ahora formular las hipótesis que articulan el desarrollo de la investigación propuesta, pues el centro de la actividad cognocitiva, como indica M. Bunge (1983), son las hipótesis, y no los datos, ya que éstos se acumulan para utilizarlos como evidencia a favor o en contra de aquéllas.

En cualquier caso, las hipótesis que sustentan este estudio son las siguientes:

- 1) Pese a la reciente calificación de los países del MERCOSUR como “mercados emergentes”, que deriva de la aplicación indiscriminada de políticas neoliberales (privatizaciones de empresas públicas, control de la inflación y estabilidad monetario-financiera, liberalización comercial, crecimiento de las inversiones extranjeras directas), y al dinamismo económico de la década de los años noventa, sustentado por el proceso de integración regional y por el aumento de sus producciones y exportaciones agroalimentarias, la pobreza, sobre todo en el medio

rural, la dependencia económica, el intercambio desigual y las deudas externas seguirán creciendo.

- 2) Las políticas neoliberales, que alejan el apoyo estatal a la agricultura, y la creciente presencia de empresas transnacionales agroindustriales en la región representarán una mayor concentración de la propiedad de la tierra, el aumento de la mano de obra asalariada en el campo, la prevalencia del capital sobre el trabajo y una profundización del tradicional antagonismo entre las capitalizadas explotaciones comerciales y las unidades de producción campesinas, lo que sin duda supondrá la expansión de la pobreza, el desarraigo de los pequeños y medianos productores y mayores desequilibrios entre regiones y entre los ámbitos urbano y rural.
- 3) La necesidad, por parte de los países del MERCOSUR, de aumentar las exportaciones agroalimentarias para obtener divisas con las que hacer frente a la deuda externa lleva consigo la preeminencia de los aprovechamientos agropecuarios comerciales y una intensificación productiva, hechos que desembocan, por un lado, en el retroceso de los cultivos alimentarios para el consumo interno y el consiguiente aumento de las carencias nutricionales de la población rural, y por otro, en la sobreexplotación de los recursos naturales y un mayor deterioro ambiental. En uno y otro caso crecerá la precariedad de las áreas rurales y el número de pobres e indigentes que en ellas habitan y trabajan.

2. LAS FUENTES

Las fuentes utilizadas en este estudio están condicionadas, como no podría ser de otra forma, por la escala espacial que presta cobertura a la investigación propuesta, es decir, los países que conforman el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) más Bolivia y Chile, que se encuentran asociados a este bloque económico-comercial, aunque de manera frecuente se hagan comparaciones y alusiones al conjunto de América Latina, término este último que se emplea en esta investigación, sin entrar en cuestiones conceptuales más precisas, porque es el que sus habitantes prefieren y usan y porque, además, es el que suele aparecer en las fuentes empleadas y en la

bibliografía más común. Incluso se trata del término que recomienda, como concepto político y geográfico, el *Libro de Estilo de El País* (Madrid, Ediciones El País, 1999).

Que los marcos de referencia territoriales sean regionales y nacionales y no se analice con minuciosidad la situación y características de áreas más reducidas dentro de cada país (locales), como suele ser habitual en muchos estudios geográficos, implica el sacrificio del conocimiento de ciertos aspectos específicos de tipo socio-económico y territorial, detalles pormenorizados y matices singulares en aras de la comprensión global del fenómeno estudiado y de sus relaciones con otros hechos significativos, tanto nacionales como continentales y mundiales, e incluso también conlleva el conocimiento de las similitudes y contrastes existentes entre los países que conforman y están asociados al MERCOSUR. Pese a la conveniente compatibilidad y complementariedad de lo “local” y lo “global” que propugnan algunos autores (Panadero, 1999; Santana, 1999), y sin mayores disquisiciones teórico-conceptuales (Pérez Ramírez y Carrillo, 2000), en el caso que aquí se estudia no tendría demasiado sentido reducir el análisis del fenómeno investigado a un ámbito local cuando los circuitos mercantiles se han ampliado enormemente y las relaciones productivas, comerciales e inversoras trascienden las fronteras, sobre todo hoy día con el avance de la mundialización económica, las integraciones regionales y la liberalización de los movimientos planetarios de mercancías y capitales.

El análisis global puede inducir a la creencia de que esta investigación es más económica que geográfica, cosa que no se ajusta a la realidad porque en ella siempre se tiene como referencia la dimensión espacial de los fenómenos y procesos estudiados. Pero en todo momento se debe tener en cuenta, y a veces se olvida en muchas investigaciones, que la dimensión espacial de un fenómeno no tiene por qué significar necesariamente su descripción minuciosa con el apoyo de la cartografía correspondiente, ya que debería resultar evidente que los aspectos macroeconómicos y microeconómicos influyen y tienen una repercusión directa en la organización y transformación del espacio, lo que obliga a una interpretación y explicación posterior, aunque al tratarse de un estudio global no sea pertinente, ni posible, elaborar mapas detallados de áreas reducidas, con representación de abundantes y diferentes variables, que tanto han proliferado siempre en los estudios geográficos. De ahí que sólo se aporte

en este caso la cartografía imprescindible para comprender el fenómeno analizado, y casi siempre a escala nacional y regional.

Por otro lado, la amplitud del territorio estudiado, ineludible para someter a prueba las hipótesis formuladas, limita el trabajo de campo y el uso de fuentes con desagregación local, ya que la disponibilidad de información estadística con referencia a países es mucho mayor, tanto la que ofrecen las propias naciones como la que confeccionan periódicamente diversos organismos regionales y mundiales.

De ahí que las dos fuentes básicas utilizadas en esta investigación sean la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). La primera de ellas edita múltiples estudios e informes, muchos de ellos disponibles en su página web (www.eclac.cl/) y con abundante información estadística, que resultan fundamentales para conocer cuestiones tan diversas como el comercio internacional de los países de América Latina y el Caribe, sus rasgos sociales y características económicas, la inversión extranjera, la actividad de las empresas transnacionales, la población, la pobreza rural y urbana, la dotación de infraestructuras, la sostenibilidad agropecuaria, las condiciones ambientales o la expansión reciente de los cultivos transgénicos. La FAO, por su parte, sobre todo en su base de datos electrónica (www.fao.org/), es decisiva para los aspectos relacionados con la actividad agropecuaria y la situación alimentaria del área de estudio y de todos los países del mundo: balance alimentario, utilización de la tierra, producciones agrícolas, ganaderas y forestales, productividad y rendimientos de la actividad agropecuaria, superficie agrícola, censos pecuarios, población agrícola, producción, consumo y comercio exterior de insumos, intercambios mercantiles de materias primas y productos agroalimentarios, entre otros.

Ambas fuentes ofrecen series estadísticas largas que son de sumo interés para culminar los objetivos propuestos, pues ello permite conocer mejor la evolución de los hechos analizados, aunque el estudio se centre con preferencia en la década de los años noventa del siglo XX, en cuyo inicio es cuando se crea el MERCOSUR (1991), si bien en la mayoría de los cuadros y gráficos confeccionados se suele emplear una fecha de

finales de la década de los años ochenta, es decir, anterior a la entrada en vigor del área de libre mercado, y otra lo más reciente posible, dependiendo de la actualización de la fuente en cuestión. No obstante, cuando se dispone de información concreta y es pertinente para la comprensión de algún aspecto específico, se emplean datos más antiguos, normalmente correspondientes a los decenios siguientes a la conclusión de la Segunda Guerra Mundial.

En cuanto al grado de fiabilidad de estas fuentes, es elevado en el caso de la CEPAL, pues así lo avala el numeroso y capacitado equipo científico del que dispone y la profundidad y rigor de sus análisis. Sin embargo, los datos que ofrece la FAO deben ser tomados con cautela debido, en primer lugar, al propio sistema de recopilación de la información, que procede de cada uno de los países del mundo, de forma que su fiabilidad depende en última instancia de la voluntad, precisión y medios económicos y técnicos con los que cuentan los organismos estadísticos nacionales. Por otro lado, en muchos casos, las cifras ofrecidas, sobre todo por lo que respecta a la superficie agrícola cultivada, las producciones agropecuarias y los censos ganaderos, manifiestan una clara tendencia hacia el redondeo, lo que impide una información más precisa aunque no comprometa la veracidad de las tendencias.

Además de la CEPAL y la FAO, para el estudio de otras cuestiones concretas se utilizan varias fuentes específicas, como el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA-Centro Regional Sur), con el objeto de conocer la estructura institucional del MERCOSUR y las exportaciones e importaciones de los productos agropecuarios más significativos de la región, e incluso ciertas publicaciones, como *El Estado del Mundo* (Madrid, Akal, 2001) o la *Guía del Mundo. El mundo visto desde el sur* (Montevideo, Instituto del Tercer Mundo, 2001-2002), donde figuran datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), del Informe sobre el Desarrollo Mundial (Banco Mundial), del Panorama de la Población Mundial (ONU) o del Informe sobre Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), fuentes donde se puede recabar información fundamental sobre cuestiones demográficas, alimentarias, económicas, sociales, sanitarias y educativas.

Otros datos, cuantitativos y cualitativos, que aparecen en esta investigación para cuestiones puntuales tienen procedencias diversas: *MERCOSUR: Sinopsis Estadística,*

1999 (Montevideo), elaborado conjuntamente por los organismos estadísticos de Argentina (INDEC), Bolivia (INE), Brasil (IBGE), Chile (INE), Paraguay (DGEEC) y Uruguay (INE), para la estructura de las explotaciones agrarias y el número de habitantes según las circunscripciones de cada país (Estados, provincias o departamentos); Red de Ecología Social (REDES)-Amigos de la Tierra (Uruguay) para las cuestiones ambientales y de sostenibilidad de la agricultura; *Nuestra Cabaña Digital*, información agropecuaria y agroalimentaria electrónica que diariamente proporciona la revista *Nuestra Cabaña* (Tecnipublicaciones, Madrid), para aspectos relacionados con el sector agrario y agroindustrial del MERCOSUR; *Comunica MERCOSUR. La revista sobre el Mercado Común del Sur* (www.mercosur.net/), para los mismos temas que la anterior y otros de índole económica, comercial y de transportes e infraestructuras.

En este punto conviene advertir que los análisis realizados, dado el tipo de fuentes utilizadas y la escala espacial de referencia, son más cualitativos que cuantitativos, reduciéndose estos últimos a las estadísticas disponibles en las instituciones y organismos nacionales e internacionales mencionados, cuyos datos absolutos y relativos son suficientemente elocuentes y no requieren técnicas o cálculos refinados para someter a prueba las hipótesis formuladas. No obstante, se elaboran algunos índices sencillos, aunque imprescindibles, para comprender mejor el nivel de mecanización del campo, la carga ganadera, la productividad agropecuaria, la caracterización agraria, el consumo de fertilizantes por unidad de superficie, la superficie agropecuaria y las cabezas de ganado disponibles por habitante o el grado de apertura comercial de los países que conforman el MERCOSUR.

Por último, pese a la abundante y reciente bibliografía existente sobre el tema de estudio, sobre todo debida a autores latinoamericanos, una fuente de información primordial en cualquier investigación de este tipo, caracterizada por la actualidad y constante transformación del fenómeno analizado, es la prensa escrita, pues permite el seguimiento detallado, y día a día, de los hechos que se relacionan con el MERCOSUR y su sector agroalimentario, aunque eso sí, mucho antes de que puedan ser objeto de un supuesto tratamiento científico por parte de algún investigador. El MERCOSUR constituye un proceso de integración regional en plena construcción, que está

evolucionando de forma constante influido directamente por los acontecimientos internacionales, regionales y nacionales, como así lo demuestra la reciente crisis socio-económica y monetario-financiera argentina, cuyas consecuencias pueden ser decisivas para el sector agropecuario del país y del MERCOSUR, e incluso para la continuidad del área de libre mercado. Por lo tanto, el seguimiento y utilización de la prensa escrita resulta proverbial para conocer al día la evolución de los acontecimientos que implican al MERCOSUR, a los países miembros y a las naciones asociadas al bloque regional.

CAPÍTULO II

MUNDIALIZACIÓN E INTEGRACIÓN REGIONAL

Debería resultar ocioso recordar que en la inmensa mayoría de los países del mundo se vive y trabaja bajo el modo de producción capitalista, evidencia que suele omitirse con demasiada frecuencia en la vida pública y en los estudios científicos, sobre todo en los de tipo geográfico. La lógica de este modo de producción es la acumulación de capital con el fin de acumular más capital, lo que deviene, si se piensa con un poco de calma, en un sistema poco “natural” y más bien absurdo, como lo ha calificado I. Wallerstein (1988), cuya esencia inmanente estriba en la creación de contradicciones y desequilibrios “necesarios” entre áreas (centro-periferia), países (desarrollados-subdesarrollados), hábitats (campo-ciudad), actividades económicas (agricultura-industria y servicios), relaciones de producción (capital-trabajo), personas (ricos-pobres) y clases sociales (explotadas y explotadoras).

Es verdad que el capitalismo histórico ha creado una enorme cantidad de bienes materiales, pero no es menos cierto que también ha supuesto una descomunal polarización de la recompensa. Muchos se han beneficiado de forma amplia, aunque muchos más han conocido una reducción sustancial de sus ingresos reales totales y la calidad de su vida. Como indica I. Wallerstein (1988), esta polarización ha sido también espacial, y de ahí que en algunas áreas haya parecido no existir, ya que la frecuente variación en la distribución territorial de los beneficios generados por el capitalismo ha enmascarado la realidad de la polarización. Sin embargo, en el conjunto espacio-tiempo abarcado por el capitalismo histórico, la acumulación incesante de capital ha significado el continuo ensanchamiento de la distancia real entre las clases sociales y entre los países.

En este proceso de acumulación y reproducción capitalista, que en el fondo busca la perpetuación de la estructura social vigente, hay algunos individuos que viven con comodidad, mientras que otros se encuentran en la más absoluta miseria, o dicho de otra forma, para que a unos pocos les desborde la riqueza es menester que existan legiones

de desposeídos. Como es sabido, esta desigualdad socio-económica se ha incrementado durante las últimas décadas porque el 20% de los habitantes más pobres del mundo, que concentraba en 1960 el 2'3% de los ingresos totales, en la actualidad sólo dispone del 1'1%. Por el contrario, el 20% de los más ricos absorbía hace cuarenta años el 70% de las rentas y hoy día supera ya el 85% (Estefanía, 1996; Harnecker, 1999). En el mundo desarrollado, y dado que todo Norte alberga en su seno un Sur marginado y antagónico, aparecen tendencias idénticas, como sucede por ejemplo en Estados Unidos, donde el 5% de los más favorecidos, que poseía el 16'5% de la riqueza del país en 1974, concentra el 21'1% a mediados de la década de los años noventa, mientras que el mismo porcentaje de los más pobres bajaba del 4'8% al 3'6%, según los datos ofrecidos por el mensual *Le Monde Diplomatique* (julio-agosto, 1997). Lo mismo sucede con la pobreza infantil, ya que en la ciudad de Nueva York se estima que un 40% de los niños se encuentra por debajo del nivel de la pobreza, porcentaje de desigualdad tan elevado como el de Guatemala, país que ostenta un nefasto récord mundial en este indicador (Chomsky, 1997).

Un excelente ejemplo gráfico de esta situación puede observarse en la figura 1, ya que el sistema capitalista no divide el mundo atendiendo a cuestiones geográficas, étnicas o religiosas, sino que establece las diferencias entre los que pueden comprar, que conforman el llamado mercado, y los que no lo pueden hacer, que representan una carga pesada e inútil. Es así como el mercado se encuentra no sólo formado por los habitantes del Norte, pues en él se incluyen también las clases acomodadas del Sur, mientras que, por otro lado, los “inadaptados” al sistema suelen habitar en los países subdesarrollados, aunque las naciones ricas no carecen de personas que viven en condiciones de pobreza extrema. Entre el mercado y la línea de los “inútiles” existe una franja intermedia, que se considera un mercado inestable u ocasional, configurada por unos 2.000 millones de personas que son demasiado pobres para ser consideradas consumidores de pleno derecho, pero que pueden ser explotadas para utilizar sus escasos recursos. Este casi mercado se localiza preferentemente en el Sur (pequeños agricultores, jornaleros y obreros sin especializar), aunque también incluye a los pobres del Norte (subempleados, desempleados, pensionistas e indigentes) (Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, 1997).

Es evidente, a la luz de estos simples datos, que el final de la guerra fría, tras la caída del muro de Berlín (noviembre de 1989) y la implosión y posterior

desmembración de la Unión Soviética (diciembre de 1991), no ha suavizado los clásicos desequilibrios consustanciales al capitalismo histórico. La ausencia del contrapeso soviético y la desaparición de la política de bloques ideológicos provoca que el capitalismo pueda conceder rienda suelta a su lógica inmanente porque ya no tiene que demostrar a los pueblos una falsa voluntad de reparto y equilibrio de rentas, ni su superioridad frente a los sistemas socialistas, y puede así abandonar su rostro amable (socialdemocracia y Estado de bienestar) sin peligro de que brote cualquier tipo de revolución social. A este respecto, el periodista y escritor E. Haro (Diario *El País*, Madrid, 15 de diciembre de 2001) sostiene que el enfrentamiento de los sistemas capitalista y socialista obligó al capitalismo a realizar mejoras sociales en los países occidentales y a desarrollar políticas de ayuda a los países pobres para que no cayesen en la tentación comunista, dentro de lo que él denomina “equilibrio del terror” entre dos potencias nucleares.

Por simple derivación lógica, la creciente concentración de la riqueza en pocas manos y el cada vez más acusado desequilibrio entre países prósperos y países pobres pese a la desaparición de la Unión Soviética, induce a pensar que la confrontación Este-Oeste sirvió en realidad para ocultar, o enmascarar, una guerra mucho más antigua entre el Norte y el Sur, así como para justificar invasiones o la entronización de dictadores diversos en aquellos países subdesarrollados y dependientes donde se cuestionaran los intereses de ciertas élites y centros de poder (Dmitriev, 1987). E. Menéndez del Valle (Diario *El País*, Madrid, 9 de marzo de 1999) se plantea lo absurdo e ilógico que resulta la propuesta, por parte del ex presidente W. Clinton, de aumentar en el lustro que va desde 1999 hasta 2004 los gastos de defensa, así como la frenética actividad del grupo de presión militar estadounidense, justo ahora, cuando según este autor, el final de la guerra fría debería propiciar la disminución de la presencia del ejército de Estados Unidos en el mundo. No es necesario insistir en este extremo si se recuerdan varias acciones armadas de este país tras la desaparición del muro de Berlín (1989): guerra del Golfo Pérsico, posteriores ataques aéreos contra Irak, bombardeos de Libia y Sudán, conflagración de los Balcanes o el conflicto bélico en Afganistán, ya que el poderío militar sigue siendo un argumento convincente para lograr imposiciones políticas y económicas en el resto de países del mundo, sobre todo ahora que la potencia norteamericana representa un papel hegemónico en el planeta.

En esta misma línea se encuentra el presupuesto federal de Estados Unidos para el año fiscal 2002-2003 presentado por el actual presidente G. W. Bush al Congreso, donde el gasto militar alcanza la impresionante cifra de 379.000 millones de dólares (Diario *El País*, Madrid, 10 de febrero de 2002), hecho que preocupa al resto de países del mundo porque supone el 40% de todo el gasto militar mundial y multiplicar por diez el gasto conjunto de China y Rusia. Con la excusa de proceder a una mejor defensa de su territorio nacional como consecuencia de los atentados de septiembre de 2001, se perciben dos motivaciones claras en dicho desembolso: el mantenimiento de la supremacía militar estadounidense durante las próximas décadas y la reactivación de la economía gracias a un mayor gasto público en el sector industrial de alta tecnología y en el complejo industrial-militar. Por supuesto, los gastos sociales se reducirán una vez más.

En definitiva, las actuales economías-mundo están constituidas por una amplia red de procesos productivos interrelacionados que pueden ser denominados “cadenas de mercancías” (Ianni, 1999), de modo que en cualquier proceso de producción en cadena existen cierto número de vínculos hacia arriba y hacia abajo de los que dependen el proceso en cuestión y las personas en él involucradas. En esta cadena de mercancías, articulada por lazos que se cruzan, la producción se basa en el principio de maximización de la acumulación del capital.

Todo ello genera en la sociedad actual nuevas formas de vida (Giddens, 2001) y de maneras de pensar, producir y consumir que crean antagonismos insalvables entre los países subdesarrollados y los desarrollados, ya que los primeros se ven impelidos a modificar sus actividades tradicionales de producción económica, organización política, relaciones sociales, cultura, costumbres y valores, mientras que los segundos controlan el avance tecnológico y científico, la producción económica y la articulación de la sociedad, lo que invita a pensar que la tendencia del capital actual en el mundo se encamina hacia la constitución de un sistema planetario que se impone de manera hegemónica en todos los ámbitos de la actividad humana (territoriales, económicos, sociales, políticos, ideológicos, culturales o ambientales), sin que los centros de decisión tengan en cuenta, como afirma J. Gray (1998), que no puede haber un modelo único de desarrollo capitalista aplicable a todos los países y regiones debido a los problemas sociales que ocasiona en el mundo.

Esta forma de desarrollo capitalista es lo que a fin de cuentas se conoce hoy día, según el término utilizado por el Groupe de Lisbonne (1995), como *mundialización* (*globalización*, en la terminología anglosajona), es decir, la inserción y subordinación de las economías nacionales a un sistema económico mundial, así como a la internacionalización de los procesos productivos y a la revolución tecnológica y de las comunicaciones. A este respecto, P. Bourdieu (2002) habla de “política de mundialización” y no de “mundialización”, con el fin de que nadie interprete que esto pueda tratarse en ningún caso de un proceso natural.

1. MUNDIALIZACIÓN Y ESPACIO

Durante la última década del siglo XX no sólo se ha teorizado sobre el “fin de la Historia” (Fukuyama, 1992), sino que algunos autores también lo han hecho, aunque de forma un tanto precipitada, sobre el “fin de la Geografía” (O’Brien, 1992; Virilio, 1997), apoyándose para ello en la supuesta desterritorialización del mundo como consecuencia del desarrollo global de las nuevas tecnologías aplicadas a las telecomunicaciones.

En este sentido, como indica el Instituto del Tercer Mundo (2001), el presunto fin de la dimensión geográfica está estrechamente vinculado a la negación de la Humanidad como la suma de todos los seres humanos repartidos en la Tierra. Para percibir a la Humanidad necesitamos atender a todos los puntos del globo y aquilatar cuáles son las condiciones en que vive el prójimo en todos los rincones del planeta. De este modo, la afirmación de que el desarrollo de las comunicaciones ha “empequeñecido” el planeta, haciendo de él una “aldea global” (McLuhan, 1998; McLuhan y Powers, 1996), es inexacta, ya que la desatención de la localización geográfica y de la existencia de miles de millones de seres humanos abre una enorme brecha de desconocimiento y marginación. Es más, aquellos que tienen acceso a las tecnologías globales, aparte de constituir una minoría en el mundo actual, son los únicos que pueden permitirse el lujo de decretar el fin de la Geografía y olvidar que la Humanidad está compuesta por una mayoría de habitantes a los que no sólo les resulta imposible disponer de la tecnología

de vanguardia, sino que ni siquiera tienen acceso a una educación que les permita percibir una imagen del mundo en su totalidad.

Asimismo, la expansión del capitalismo internacional en su nueva faceta mundializada, que le permite obtener beneficios de amplios territorios, la dirigen los Estados dominantes mediante la acción de las grandes corporaciones transnacionales, cuya participación en el Producto Interior Bruto (PIB) mundial ha pasado del 17% a mediados de la década de los años sesenta al 30% en la actualidad (Clairmont, 1997). Es evidente que la actuación de estas empresas transnacionales, aun posibilitada por el progresivo proceso de mundialización de la economía, la creciente liberalización de los movimientos de mercancías y capitales, el desarrollo de los transportes y el avance de las telecomunicaciones, plasma sus estrategias productivas y de distribución sobre territorios concretos de los que obtiene el máximo beneficio posible. Como caso ilustrativo puede comprobarse la actuación espacial del poderoso conglomerado suizo Nestlé en Brasil, pues desde su sede paulista controla vastos espacios rurales y urbanos del Estado de São Paulo y de otros Estados vecinos, al mismo tiempo que mantiene vinculaciones productivas, comerciales y financieras con los principales centros de gestión mundiales que actúan de forma global (Corrêa, 1997).

El cordón umbilical que hermana las distintas zonas implicadas en el proceso de producción y consumo, y a partir del que se gestiona el territorio, es la red de instituciones bancarias cuya localización y distribución espacial en el medio rural no se realiza al azar, ya que es tan sutil que permite captar no sólo los beneficios de la actividad productiva, sino también el pequeño ahorro de los campesinos. Cuando estas instituciones financieras alcanzan ciertas proporciones, pueden supeditar a sí mismas las actividades agropecuarias, industriales y terciarias de toda la sociedad capitalista. Encareciendo las condiciones del crédito o concediendo, por el contrario, préstamos en condiciones ventajosas, la banca puede privar a los capitalistas de los recursos necesarios o darles la posibilidad de ampliar rápidamente y en proporciones enormes la producción, aumentando los beneficios y, por consiguiente, el capital. Es lógico deducir entonces el destacado papel que las grandes instituciones financieras y sus brazos ejecutores, es decir, las diferentes empresas vinculadas a los distintos sectores económicos, representan en la organización del espacio.

A través de la red bancaria, que abarca espacios agrorurales, industriales y urbanos, se canaliza la plusvalía que genera todo el intrincado proceso productivo para, posteriormente, concluir dicho ciclo de reproducción del capital con su acumulación en los centros de poder. Por lo tanto, la dinámica inmanente del modo de producción capitalista es, en definitiva, la que engendra la necesidad de que existan centros de gestión del territorio capaces de organizar un espacio que por propia definición es capitalista en nuestra actual sociedad.

Con este ejemplo se pretende significar que pese a la progresiva desmaterialización de la economía, al desarrollo de los transportes y al avance de las telecomunicaciones, la dimensión espacial de la mundialización y de las actividades de sus brazos ejecutores, es decir, los países dominantes y sus empresas transnacionales, queda fuera de toda duda, ya que las estrategias y resultados de la mundialización se producen, propagan y crean exclusiones en el territorio.

De la misma forma que no puede servir de argumento descalificador para el marxismo el hecho de que Marx eliminara al espacio en sus análisis (Claval, 1977), toda vez que las relaciones sociales y de producción del capitalismo se desenvuelven sobre un sustrato espacial, el estudio de la actual mundialización y de las actividades de las empresas transnacionales no debe prescindir del territorio, ya que éste aparece como un producto social y económico de las nuevas tendencias globales desarrolladas en el planeta. El espacio geográfico es el soporte de una sociedad y de una economía y como tal es objeto de apropiación y lugar donde se desarrollan las estrategias y conflictos de intereses de los grupos sociales. Es así como el ser humano social crea continuamente espacio (Trinca, 2001), ya que éste es una parte integral de la construcción material y de la estructuración de la vida social.

Como señala al respecto J. Estébanez (1995), la difusión de las comunicaciones no borra las jerarquías, ni las nuevas tecnologías impulsan, por el mero hecho de su existencia, el cambio social, consideración que supondría caer en un determinismo tecnológico. Asimismo, las facilidades para la comunicación no implican la desaparición de los desequilibrios sociales y territoriales, pues las ideas que plantean la existencia de una organización socio-económica actual en la que el espacio apenas cuenta, se contradicen con el grado de concentración de las inversiones, innovaciones y

el comercio en los países industrializados y dominantes, pese a representar sólo un quinto de la población mundial, y en detrimento de las naciones menos favorecidas.

Por otro lado, es evidente que el capital, en sus vertientes productiva y financiera, además de crear y modificar los espacios, configura y vertebra *su propio espacio* impulsado por su dinámica interna. Este espacio capitalista puede manifestarse desorganizado, incluso caótico y contradictorio (grandes áreas metropolitanas, zonas rurales semidespobladas, abandono de la agricultura campesina, bolsas de pobreza urbanas, desigual distribución social y territorial de la riqueza, tupidas redes de transporte, áreas completamente aisladas de los principales flujos de comunicación, activas migraciones domicilio-trabajo por parte de la población, heterogénea y desequilibrada industrialización, hipertrofia terciaria), pero detrás de la simple apariencia ocular se esconde un territorio muy bien organizado en el que cada elemento, y sus relaciones con los demás fenómenos y procesos, tiene una función específica dentro del sistema con el fin último de generar beneficios y acumular y reproducir el capital. Precisamente es en el desconcierto y confusión aparentes donde el capital, fiel a su esencia inmanente, se siente cómodo y se mueve a sus anchas para optimizar las inversiones realizadas.

Esto cobra mayor relevancia si se considera que el espacio geográfico no se reduce al paisaje observable (tierras, recursos naturales, ciudades, pueblos, fábricas, infraestructuras, redes de transporte, equipos), pues los fenómenos y relaciones menos visibles también permiten comprender la organización del territorio, y quizás con mayor intensidad y precisión. Es el caso de los poderes políticos, económicos y financieros, las relaciones y conflictos de clase, la toma de decisiones, el papel de los centros de gestión, los flujos del capital y las inversiones selectivas, la difusión de las innovaciones, las economías externas, el avance tecnológico o los mercados, es decir, factores que poseen una influencia decisiva en la creación, dinámica y control de los espacios y de las actividades que en ellos se desarrollan, tal como estudió J. E. Sánchez (1981).

Todas las formas de expresión de la existencia humana constituyen el canal de comunicación socio-espacial para la comprensión y explicación de las distintas unidades territoriales, como resultado y medio de la acción, en las visiones relativas de tiempo y

espacio, según afirma I. Martínez de Erralde (2001). Las relaciones sociales son, por lo tanto, una abstracción concreta y no tienen existencia real sino en el espacio y a través de él. Es por ello que se deben valorar las conexiones existentes entre la estructura espacial y las relaciones sociales, así como los intereses de la sociedad y su influencia en la configuración del espacio.

Siguiendo con esta argumentación, A. López Gallero (1999) afirma que a medida que transcurre el tiempo la vida de los grupos humanos es cada vez menos explicable por la relación que mantienen con el territorio donde se asientan, ya que muchas veces forman parte de flujos decisivos que no son perceptibles, como sucede con los movimientos financieros. Para M. Santos (1985), los elementos que conforman el espacio serían los hombres, las firmas, las instituciones, el medio ecológico y las infraestructuras. Una década más tarde este mismo autor afirmaba que la Geografía podría ser construida a partir de la consideración del espacio como un conjunto de fijos y flujos. Esto ha sido así en todos los tiempos históricos, con la única diferencia de que en la actualidad los fijos son cada vez más artificiales y más fijados al suelo, mientras que los flujos son cada vez más diversos, amplios, numerosos y rápidos (Santos, 1996).

En definitiva, las relaciones de producción y socio-económicas del modo de producción capitalista, tanto en su papel histórico como en su nueva faceta mundializada, resultan determinantes para la creación, articulación y transformación del espacio, así como para la gestión y organización del territorio por parte de los centros de poder. ¿O es que la preponderancia del capital especulativo, el “empequeñecimiento” del mundo a causa del desarrollo de las telecomunicaciones, la exclusión de continentes enteros del nuevo orden, la creciente polarización de la riqueza, los millones de desempleados y hambrientos, los problemas ambientales a escala planetaria, la destrucción de la agricultura en muchas zonas del globo, el aumento de la privatización de las empresas públicas, la pérdida progresiva de funciones del Estado-nación, el aumento del poder y de la flexibilidad de las empresas transnacionales, la divinización del mercado o la liberalización comercial a ultranza no van a tener su correspondiente reflejo en el espacio?

Por todo ello, y ante el carácter desigual de los procesos globales, que no afectan a todo el mundo con la misma intensidad e idéntica forma y crean desequilibrios socio-

económicos y espaciales que suelen ocultarse, sigue siendo necesaria una Geografía global que sea capaz de develar dichos procesos que acentúan la diversidad y la desigualdad socio-espaciales.

2. LA MUNDIALIZACIÓN Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Como ha quedado dicho, la extinción de la guerra fría no sólo no ha propiciado que se atemperaran los típicos antagonismos y desequilibrios propios del capitalismo histórico, sino que además ha supuesto un decisivo impulso para la progresiva liberalización del comercio mundial y para una mundialización económica que ya venía gestándose desde varios decenios atrás.

En este contexto, cabe señalar que la mundialización, al socaire del neoliberalismo, constituye un eufemismo que se utiliza hoy día para designar esa fase avanzada del capitalismo mundial que persigue a toda costa incrementar sus tasas de ganancias en territorios cada vez más amplios, amparándose para ello en la tendencia generalizada hacia la liberalización del comercio y de los mercados de capitales, la creciente internacionalización de las estrategias empresariales de producción y distribución y el desarrollo tecnológico. Es decir, nuevas estrategias que sirven a un viejo ideario de acumulación y reproducción del capital (Segrelles, 1999 b).

I. Wallerstein (1988) indica que el intercambio desigual y la transnacionalización de las mercancías son prácticas antiguas que caracterizan tanto al capitalismo del siglo XVI como al del siglo XX, y con total seguridad también al de la presente centuria. Sólo cambia la intensidad y amplitud del fenómeno, las estrategias y métodos seguidos o las posibilidades tecnológicas, pero no la esencia del proceso y dinámica capitalistas. A veces, la modificación únicamente estriba en una mera cuestión semántica, pues si en vez de la eufemística *mundialización* utilizamos el término *imperialismo* y releemos los proféticos textos que V. I. Lenin escribió a comienzos del siglo XX, se puede comprobar que el meollo del asunto, es decir, la polarización económica, los antagonismos y los desequilibrios sociales y territoriales, sigue estando vigente. Valga observar al respecto las actuales batallas comerciales entre los mismos países ricos, las sistemáticas exportaciones de capitales en el mundo, el aumento de la pobreza en los

países subdesarrollados, la creciente concentración de la economía planetaria, la tendencia hacia la creación de monopolios que remedan los de principios del siglo XX o las recientes fusiones y absorciones de grandes corporaciones transnacionales, como por ejemplo Volkswagen-Rolls Royce, USA Networks-Vivendi, Repsol-YPF, TotalFina-Elf, Chevron-Texaco, Aceralia-Arbed-Usinor, Boeing-Mc Donnell Douglas, Sandoz-Ciba Geigy, Deutsche Bank-Bankers Trust, American Online (AOL)-Time Warner, Exxon-Mobil, Bertelsmann-Barnes&Noble, Daimler Benz-Chrysler, entre otras.

Sin embargo, en el análisis de la mundialización dista mucho de haber unanimidad entre muchos de los autores que han abordado su estudio. Algunos de ellos, como P. Nogueira (1998) o P. Hirst y G. Thompson (1996), piensan que la mundialización es un mito. Estos dos últimos autores se basan en varias razones, a saber, la internacionalización actual tiene precedentes, las empresas transnacionales verdaderamente globales son poco numerosas y la mayor parte de ellas tienen una fuerte base nacional, la mayoría de las inversiones directas en el extranjero se concentran en los países ricos, la totalidad de los actuales flujos de capitales se dirigen a Estados Unidos-Canadá, Japón y la Unión Europea (UE), y las principales potencias económicas tienen la posibilidad de ejercer fuertes presiones sobre los mercados financieros y otros resortes económicos.

F. Chesnais (1997) opina que aunque algunas de estas razones sean irrefutables (escasas transnacionales verdaderamente globales, absorción de la mayor parte de las inversiones extranjeras por parte de los países industrializados y concentración de los flujos de capitales en Norteamérica, Japón y la UE), ello no es óbice para que se reconozca la existencia clara de un proceso de mundialización, sobre todo de mundialización del capital. Asimismo, afirma que el hecho de que las empresas transnacionales lleven a cabo estrategias globales y se desplacen allí donde puedan conseguir mayor rentabilidad, no significa que estos conglomerados no tengan nacionalidad, ya que estas sociedades se enmarcan en un Estado concreto y se benefician de las potencialidades del sistema tecnológico nacional, así como de intervenciones específicas de los Estados nacionales donde radican y de una frecuente financiación pública que proviene de los contribuyentes fiscales, según ha estudiado N. Chomsky (1997).

En este mismo sentido, P. Gowan (2000) considera que las relaciones monetarias y financieras internacionales son siempre el resultado de decisiones económicas y sobre todo políticas de los Estados dominantes. Por ello, los estudios sobre la mundialización que prescinden de explorar la dimensión política del régimen monetario internacional en vigor desde el año 1973, tras destruir el sistema de Bretton Woods, omiten rasgos cruciales de su dinámica. Dicho régimen monetario internacional, denominado “Régimen Dólar-Wall Street” (RDWS) por este autor, ha operado, por un lado, como régimen económico internacional y, por otro, como instrumento potencial de acción política susceptible de modificar las condiciones económicas y como instrumento al servicio de una política de dominación. De este modo, P. Gowan (2000) demuestra cómo el RDWS, dirigido por el Gobierno de Estados Unidos, se introdujo en la economía política internacional, cómo influyó sobre ésta, cómo se apoderó de la misma y cómo terminó cambiando la economía, la política y la sociología internas de los Estados y sus relaciones internacionales, es decir, preparó el camino de la mundialización económica, cultural, social y política actual.

F. Chesnais (1997) también opina que sostener que en el pasado hubo más internacionalización que en la actualidad, como hacen P. Hirst y G. Thompson (1996), implica no asumir los cambios cualitativos que han tenido lugar durante las dos últimas décadas del siglo XX en las formas de organización y modos de gestión de los grupos empresariales y en las relaciones que se establecen entre ellos, en las transformaciones profundas que han intervenido en la revalorización del capital (regionalización continental, nuevas formas de inversión, deslocalizaciones sin inversiones directas en el extranjero) o en los cambios tecnológicos que han generado modificaciones no despreciables en la identidad de los países marginados.

En efecto, como afirma M. Harnecker (1999), el capital actual se traslada a los lugares más alejados del globo, igual que viene haciendo desde el siglo XVI, pero además “es capaz de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria”. Esto supone un fenómeno nuevo que sólo es posible a partir de la década de los años ochenta del siglo XX gracias a los avances de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones y a las nuevas condiciones institucionales que han hecho esto factible al eliminarse los obstáculos implantados tras la conclusión de la Segunda Guerra Mundial. De esta forma se cumple el análisis que K. Marx hizo en su obra *El*

Capital sobre la tendencia del capitalismo hacia la conquista de todo el orbe como su mercado, reduciendo su desplazamiento de un lugar a otro a un tiempo mínimo.

En cualquier caso, aunque siempre haya que tener en cuenta la dimensión política de la mundialización y el decisivo papel que representan los Estados dominantes en su expansión, no es menos cierto el error que constituye el intento de deslindar los objetivos gubernamentales de las estrategias de sus empresas transnacionales, ya que las principales instituciones del Estado suelen estar impregnadas por los intereses de los conglomerados industriales y financieros más poderosos a través de cuadros directivos afines. Nunca han faltado gobernantes que hacen actuar a los poderes públicos como correa de transmisión de los intereses de las firmas más pujantes o de las confederaciones de empresarios, bien porque ellos mismos, o sus familias, participen de forma activa en el accionariado de esos consorcios, bien porque las empresas hayan sufragado los gastos de las campañas electorales que les llevó al poder y luego actúen como grupos de presión (*lobby*), o tal vez porque los altos cargos de la Administración se hayan reclutado en la gran empresa privada, lugar en el que habitualmente recalcan muchos políticos cuando abandonan la función pública.

A este respecto, bien merece una reflexión la afirmación de J. Dewey, citada por N. Chomsky (1997), acerca de que “la política es la sombra de los grandes negocios sobre la sociedad”, opinión sobre la que abunda el analista político norteamericano W. Pfaff en el siguiente comentario referido al caso paradigmático de Estados Unidos: “La arena política estadounidense ha dejado de ser un espacio en el que competían más o menos libremente unas opiniones e intereses opuestos, para convertirse en un sistema que garantiza la dominación de la empresa sobre la política económica y social de la nación, así como una notable influencia en las decisiones de política exterior” (Diario *El País*, Madrid, 31 de enero de 2002).

Por todo ello, los grandes conglomerados financiero-industriales de carácter transnacional aparecen como los forjadores de ese mundo desigual e interdependiente que genera la mundialización impulsada por los Estados dominantes donde radican dichas empresas. Lo que se denomina *mercado mundial* no es más que un sistema social cuya evolución está determinada por los intereses de unos 5.000 capitalistas y políticos de los países centrales, que giran en torno a las 500 principales corporaciones

transnacionales y, de forma más amplia, alrededor de las 37.000 empresas transnacionales que configuran los componentes decisivos del sistema. Las políticas neoliberales, que propician las aperturas comerciales y la libertad plena para los movimientos del capital, están diseñadas por estas mismas empresas, en connivencia con los Gobiernos, que siempre antepone lo económico, es decir, sus beneficios, a cualquier consideración social, cultural, política o ambiental.

Es lógico pensar entonces que las grandes compañías transnacionales son las que más se benefician de la mundialización económica, aprovechando la profunda transformación en la organización de la producción y de las demás actividades económicas, lo que representa un cambio fundamental desde el modelo de producción fordista al de acumulación flexible bajo una forma organizativa descentralizada pero compatible con una fuerte concentración empresarial. Desde comienzos de la década de los años ochenta estas corporaciones transnacionales han experimentado una expansión ininterrumpida que les permite dominar incluso a muchos Estados, tal como sugiere D. C. Korten (1995).

A este respecto, puede observarse el cuadro 1, donde figuran las veinte primeras empresas del mundo según sus ventas y el PIB de varios países europeos, asiáticos, africanos y latinoamericanos. Siendo importante, lo más destacable ya no es que las ventas de la General Motors superen al PIB de Dinamarca o que la Daimler Benz-Chrysler rebase la riqueza total de Noruega, sino que cualquiera de estos consorcios transnacionales supera por sí solo y de manera abrumadora el PIB conjunto de muchos países poco desarrollados, con todo lo que esto representa en su capacidad para dominar o imponer condiciones laborales, sociales, económicas, ambientales e incluso políticas allí donde se instalan. No hace falta insistir demasiado en el triste protagonismo de la United Fruits en el golpe militar que derrocó al presidente Jacobo Arbenz en Guatemala (1954), de la ITT en la sublevación del general Pinochet contra el gobierno democráticamente elegido de Salvador Allende en Chile (1973) o de la Royal Dutch/Shell Group en el sostenimiento de la dictadura nigeriana, la contaminación del delta del Níger y la represión del pueblo ogoni.

Por otro lado, si un solo conglomerado de este tipo tiene más poder económico que muchos países juntos, es fácil imaginar entonces la capacidad que pueden desarrollar

varias de estas empresas unidas en defensa de unos intereses comunes para el sometimiento y control económico-financiero de bloques regionales, como el MERCOSUR, grandes regiones, como América Latina, o continentes, como África, sobre todo si se considera que estas veinte primeras empresas transnacionales se localizan en Estados Unidos, Japón y la UE y lo frecuente que son las participaciones cruzadas en sus accionariados.

Por lo que respecta a América Latina y el MERCOSUR, tema central de esta investigación, es obvio que cualesquiera de las diez primeras firmas que figuran en el cuadro 1 supera a cualquier país sudamericano con la excepción de Brasil y Argentina, aunque lo más llamativo es, sin duda, que salvo el caso brasileño sólo las tres primeras transnacionales poseen más riqueza que el PIB conjunto del MERCOSUR, aun incluyendo a Bolivia y Chile. Conclusiones idénticas se obtienen si agrupamos estas empresas no por el orden que ocupan en su nivel de ventas, sino por sectores de actividad (automóvil, hidrocarburos, electrónica, finanzas y seguros...).

La dominación de las firmas transnacionales y de los Estados donde tienen su sede se ejecuta mediante multitud de presiones de todo tipo, aunque sobre todo destaca la utilización de diversos organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), sucesora del Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT) desde 1995, que actúa como auténtico ariete del neoliberalismo para implantar una liberalización cada vez mayor en los intercambios comerciales. Según B. J. Cohen (1996), tanto la facilidad de acceso de los capitales extranjeros como la apertura comercial no representan ninguna innovación, sino más bien una resurrección de las tesis más liberales. Para ello, estos organismos se centran en el progresivo desmantelamiento de los monopolios estatales, la eliminación de aranceles y de otras medidas proteccionistas, la persecución de las ayudas a la exportación, el fomento de las privatizaciones, el adelgazamiento del sector público, entre otros objetivos. La OMC dicta las normas por las que deben regirse los intercambios de bienes y servicios en el mundo, incluso puede declarar contrarias a la libertad comercial las leyes que un Estado promulgue sobre derecho laboral, cultural, ambiental o de asistencia sanitaria pública. A este respecto es significativo el trabajo de A. P. D'Costa (1995) acerca de la decisiva influencia que las corporaciones transnacionales y los países centrales tienen sobre las legislaciones estatales, fundamentalmente en las de los países más dependientes.

Es sencillo deducir que la lucha ideológica entre el capitalismo y el comunismo ha sido sustituida, dentro del propio sistema capitalista, por una guerra comercial entre ricos (la denominada Tríada, término acuñado por K. Ohmae en 1990 para designar al grupo de poder mundial formado por Estados Unidos-Canadá, Japón y la UE), que pugnan por las fuentes de aprovisionamiento de materias primas y mano de obra baratas y sobre todo por los mercados consumidores. El mercado mundial ha ganado primacía como un nuevo y competitivo campo de batalla donde se dirimen diversos conflictos de intereses, pues nada más lejos de ser un ámbito de concordia y armonía debido a la creciente importancia de los factores económicos y las cuotas de mercado, como indica S. Brucan (1993).

Según J. Estefanía (1996), es la creciente apertura económica en el mundo y el aumento de los intercambios de bienes y servicios, junto con la liberalización de los mercados de capitales y la revolución telemática, lo que provoca la mundialización, es decir, el proceso por el que las economías nacionales se integran de forma progresiva en una economía internacional cada vez más dependiente de los flujos financieros (economía especulativa) que de los factores de producción clásicos (economía productiva). Basten dos datos al respecto: menos del 5% de los intercambios monetarios que se producen en el mundo corresponde al comercio de mercancías (Estefanía, 1996), mientras que el volumen estimado de los movimientos de capitales que circulan de modo permanente a través de las “autopistas de la información” y al capricho de las tasas de intercambio, es decir, ejerciendo una especulación financiera sin límites, asciende a más de 1’2 billones de dólares (Petrella, 1996; Soros, 1999; Giddens, 2001). Esto significa que la economía, como indica A. Toffler (1992), se está desmaterializando a pasos agigantados, pues cada vez el poder reside menos en la propiedad material (fábricas, minas, tierras, recursos naturales) y más en el control de factores inmateriales (investigación científica, alta tecnología, publicidad, finanzas, medios de comunicación, cultura).

En el discurso que pronunció el premio Nobel de Economía J. Tobin en la Asociación Económica Norteamericana (1978), ya se indicaba que este aumento del capital especulativo frente al productivo conduciría al mundo hacia una economía de bajo crecimiento y salarios reducidos, aunque también de enormes beneficios para el

capital financiero, que lo que desea no es el crecimiento, sino una moneda estable. Por eso, J. Tobin aconsejó la necesidad de establecer un impuesto sobre el capital especulativo para disminuir el porcentaje de los intercambios de capitales. Dicha propuesta, pese a que sigue considerándose en la Organización de las Naciones Unidas (ONU), nunca se ha llevado a efecto. Son muchos los colectivos que actualmente abogan por la aplicación de esta tasa con el objeto de desequilibrar la balanza a favor de las inversiones productivas frente a los intercambios especulativos y destructivos, como los denomina N. Chomsky (1997).

Este marco económico global tiene nefastas consecuencias de orden socio-económico, financiero, político, cultural y ambiental sobre la mayoría de los países al perder elevadas cotas de soberanía y proliferar en ellos la pobreza, pero también de tipo espacial y geoestratégico (Santos, 1995) porque continentes enteros, como África, quedan totalmente apartados del nuevo orden mundial, mientras que otras zonas del planeta, como América Latina, intentan con grandes sacrificios conseguir una inserción óptima en la economía y el comercio mundiales, aunque lo cierto es que su papel, tanto en el capitalismo histórico como en la actual mundialización, se reduce a ser meros espectadores dependientes. El grado y naturaleza de la integración que se da entre los países desarrollados y subdesarrollados siempre ha estado dependiente de los intereses supremos de los primeros, los cuales recurren a multitud de estratagemas y presiones para evitar que los segundos alteren de modo sustancial su posición en el sistema y el papel que les ha sido asignado por las potencias centrales.

A este respecto, A. G. Frank (1993) señala que los países subdesarrollados deben permanecer en el lugar que desde hace siglos les fue asignado en la división internacional del trabajo por parte de los centros de poder y decisión capitalistas, cumpliendo todavía en la actualidad la vieja teoría de la dependencia o del intercambio desigual centro-periferia. Por su parte, A. Cebrián (1999) señala que la mundialización crea un mundo interdependiente y desigual dominado por los países que ven crecer continuamente sus economías y elevar el nivel de vida de sus sociedades.

Se puede afirmar, por lo tanto, que la mundialización lleva unida su propia contradicción interna, pues a muchas zonas del planeta se les impide de hecho una inserción efectiva en el comercio y la economía mundiales. Además, la historia

económica universal demuestra que las leyes del modo de producción capitalista no buscan la plena integración de todas las naciones dentro del sistema capitalista mundial, pues lo contrario sería actuar contra su lógica inherente, contra su naturaleza esencial. El capitalismo lleva en sí mismo el desequilibrio y la exclusión porque al mismo tiempo que crea riqueza la concentra en exceso en personas, empresas y territorios, y aunque garantiza el crecimiento de la producción mediante el progreso tecnológico, tiende a excluir del mercado laboral a un número cada vez mayor de seres humanos.

Sobre estas cuestiones puede observarse el cuadro 2, donde figura la participación de varias zonas del planeta en las exportaciones mundiales entre 1970 y 1999. En primer lugar es pertinente señalar que en este periodo de tiempo las exportaciones del conjunto del mundo crecieron de forma espectacular, es decir, más del 1.750%.

Aunque los países en desarrollo han aumentado su participación en el comercio de exportación mundial y los países industrializados la han reducido, éstos últimos todavía concentran dos tercios de todas las exportaciones que se producen en el planeta, sobre todo debido a la destacada actividad de la UE. El crecimiento de los países en desarrollo está motivado casi en exclusiva por la notable presencia asiática en este comercio, ya que determinadas áreas regionales del continente se han adaptado de manera óptima a las exigencias de la mundialización, proceso que margina y excluye claramente a África y también a Oriente Medio, que tras la eclosión de sus exportaciones petroleras en la década de los años setenta no ha parado de reducir su participación mundial.

Por su parte, América Latina, aunque con ligeros altibajos durante todo el periodo y una participación superior a la de África, Europa no desarrollada y Oriente Medio, no consigue despegar y permanece con una aportación estable, por no decir estancada, a las exportaciones mundiales, lo que se percibe mejor a partir del año 1997. Sin embargo, lo peor de la situación latinoamericana es que no consigue participar, al contrario que algunas zonas de Asia, en el aumento global del comercio mundial que desde hace dos décadas se centra fundamentalmente en los bienes de alto contenido tecnológico, producciones que suelen coincidir con los países más desarrollados desde los puntos de vista económico y científico. Una buena parte de las ventas externas de América Latina se concentran en productos que se consideran en retroceso en los mercados mundiales (petróleo bruto, carnes, aves y pescados, cereales, otros productos agrícolas destinados a

la alimentación), mientras que entre sus diez principales productos de exportación sólo existen dos de los considerados dinámicos en el comercio internacional actual y que juntos apenas alcanzan el 6% de las exportaciones totales de la región (cueros, pieles y calzado, por un lado, y automóviles y motocicletas, por otro). Por el contrario, cuatro países asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Malasia y Taiwan) cuentan con seis productos de exportación dinámicos entre sus diez principales rubros exportadores, concentrando más del 30% de las ventas externas totales (Baró, 1997).

El cuadro 3 también es muy significativo porque demuestra que las afirmaciones de P. Hirst y G. Thompson (1996) y de F. Chesnais (1997), cuando indican que la mayor parte de las inversiones directas en el extranjero y de los flujos de capitales se concentran en los países ricos, también se cumplen en los intercambios comerciales. Pese al aumento en términos absolutos y relativos de la presencia de Asia en el comercio internacional durante el periodo estudiado, pues aumentaron sus exportaciones a todas las regiones del mundo, fundamentalmente a otros países de la misma región, las naciones desarrolladas continuaron siendo un punto de referencia básico para sus exportaciones e importaciones. Este también es el caso de Latinoamérica pese a la estabilidad relativa de su participación en el comercio mundial y al aumento de sus exportaciones en términos absolutos. Por el contrario, el comercio mutuo entre las zonas más pobres del globo (África, Asia, América Latina, Europa del Este, antigua Unión Soviética) es prácticamente irrelevante.

No obstante, como apunte aclaratorio es necesario señalar que a pesar del retroceso relativo de la participación de los países industrializados en el comercio mundial de exportación y del avance de otras áreas menos desarrolladas, siempre se debe tener en cuenta que la situación actual suele ser más ficticia que real debido al propio proceso de mundialización de la economía y a la intensa actividad mercantil de las firmas transnacionales, cuyas filiales se encuentran dispersas por varios países del mundo. Incluso, hoy día, una parte importante de la división internacional del trabajo se da en el interior de la propia empresa transnacional. Asimismo, puede ocurrir, y de hecho sucede con frecuencia, que detrás de las exportaciones, y también importaciones, de un país se encuentre una empresa transnacional que es la que en realidad controla y absorbe los beneficios de la actividad mercantil, ya que a través de la monopolización del comercio y el transporte ganan más dinero que las empresas locales que afrontan los riesgos de la

producción. Una buena parte del comercio internacional de los países en vías de desarrollo está en manos de los conglomerados transnacionales, incluso muchas transacciones se realizan entre las filiales de la misma empresa localizadas en países distintos, aunque en las estadísticas oficiales aparezcan los datos nacionales.

La internacionalización de los negocios bajo la férula de las grandes empresas transnacionales ejerce una influencia decisiva en el comportamiento de los flujos mercantiles mundiales. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2000), a comienzos de la década de los años noventa algunos estudios estimaban que dos tercios del comercio mundial correspondía a las transacciones realizadas entre empresas asociadas, aunque localizadas en países distintos. En esta misma línea, el Departamento de Comercio de Estados Unidos señala que la suma de los diversos tipos de comercio que generan las corporaciones transnacionales establecidas en su territorio nacional representa el 70% del total. El 30% del anterior porcentaje lo constituye el comercio entre diferentes filiales de la misma firma, es decir, entre empresas bajo el mismo control accionarial.

Este tipo de comercio ha contribuido a reducir los costes de producción y transacción de las empresas y a integrar los procesos de producción a escala global. En general, la casa matriz proporciona la tecnología, el capital y los insumos, mientras que las filiales o las empresas subcontratadas, cuando están localizadas en países subdesarrollados, aparte de explotar los recursos naturales autóctonos si es el caso, se especializan en aquellas fases del proceso productivo más intensivas en mano de obra.

Esto es lo que sucede, por ejemplo, con las empresas Chiquita Brands o Dole, herederas de United Fruits, en el caso de las bananas y otras frutas tropicales en América Central, o con los cereales y la soja producidos en los países del MERCOSUR, tan esenciales para la ganadería intensiva europea, que son exportados, molturados y distribuidos por operadores estadounidenses (Cargill, Continental Grain, Stanley, Central Soya...) en régimen de cuasi auténtico monopolio. Basta una intervención de Cargill, o de cualesquiera de las cuatro o cinco firmas que controlan el mercado mundial del grano, para desequilibrar de modo fatal la balanza de pagos de un país productor débil. Su enorme tamaño y poder les permite actuar en los diferentes mercados de productos básicos, como los cereales, pues son grandes compradoras, están integradas

verticalmente, poseen decisivas cuotas de mercado e influyen en los márgenes comerciales del comercio mayorista y minorista de los países industrializados por medio del control de los precios.

Asimismo, una importante filial de Cargill es Piensos Hens, que controla una parte importante de la ganadería intensiva de amplias zonas de España y Europa mediante contratos de integración con los productores locales y posee fábricas de piensos compuestos donde se utilizan materias primas proporcionadas por la empresa matriz. Es evidente que en dicho esquema son escasos los beneficios de esta actividad que permanecen en el país productor de las materias primas.

A este respecto es muy significativo el cuadro 4, que demuestra el destacado crecimiento que entre 1995 y 1999 ha experimentado la participación de las empresas transnacionales en las exportaciones totales de varios países latinoamericanos, sobre todo por lo que atañe a Argentina, Chile, Perú y México, circunstancia que confirma la influencia que estas firmas tienen en la economía y el comercio exterior de los países donde desarrollan su actividad. De hecho, la progresiva liberalización comercial en la región, la relativa estabilidad monetaria (aunque no en todos los países ni de forma permanente), las reformas que han favorecido la inversión extranjera y los procesos de privatización de empresas públicas y de integración regional contribuyen al aumento de la presencia de firmas transnacionales en América Latina.

Según los datos de la CEPAL, durante la década de los años noventa estas corporaciones han aumentado su participación en las ventas totales de las 500 mayores empresas de la región al pasar del 27'0% al 38'5%. Dicho incremento tiene como contrapartida la disminución del número de empresas estatales entre las 500 mencionadas, ya que muchas de ellas se han privatizado. Del mismo modo, entre 1995 y 1999 aumentó el número de firmas transnacionales (de 66 a 97 empresas) dentro del grupo de las 200 mayores exportadoras de la región, con unas ventas, además, que tuvieron un crecimiento que pasó de 34.300 millones a 60.300 millones de dólares.

A su vez, el cuadro 5 refleja la propensión exportadora de esas empresas transnacionales, es decir, el cociente entre sus exportaciones y las ventas totales que realizan en cada país. En él se pueden distinguir dos grupos de países: los que tienen

establecidas unas empresas transnacionales más propensas a exportar (Chile, Perú y México) y aquellos en los que estas corporaciones se dedican casi por completo al mercado interno (Argentina, Brasil y Colombia). Estas tendencias reflejan la existencia de diferentes estrategias entre, por ejemplo, las empresas transnacionales mexicanas y brasileñas, pues las primeras se concentran en los sectores electrónico y automotriz con una clara orientación hacia el mercado estadounidense, mientras que las segundas utilizan su presencia en las ramas automotriz, agroindustrial y alimentaria para aumentar sus ventas preferentemente en el mercado local y después aprovechar el mercado ampliado del MERCOSUR que propicia el proceso de integración regional.

El cuadro 6 es un buen complemento de los dos anteriores porque muestra la propensión exportadora de las corporaciones transnacionales en diferentes ramas económicas. Aunque aparecen valores muy altos en ciertas ramas de algunos países (petróleo y minería en Chile y Perú o automotriz y electrónica en México), lo que se desea destacar ante todo es el elevado porcentaje que presenta la agroindustria en Argentina, hecho que confirma los comentarios vertidos arriba sobre el control que ejercen las empresas transnacionales sobre la producción y exportación agropecuarias de los países menos desarrollados.

En definitiva, todo ello demuestra que hablar de países en cualquier análisis geográfico o económico es tan habitual que apenas nos paramos a pensar en la existencia de otras relaciones más ajustadas a la realidad de los procesos. Esto es muy frecuente en los trabajos de investigación de algunas ciencias sociales, como la Geografía, que se caracterizan por su notable carga idiográfica. En este estudio se hace alusión constante a países y bloques económico-comerciales regionales porque constituyen un soporte teórico-conceptual cómodo para explicar las relaciones comerciales agroalimentarias en el mundo y muy práctico para poder utilizar las estadísticas disponibles que existen sobre el fenómeno analizado. Es obvio que las conclusiones no tienen por qué ser necesariamente incorrectas o inútiles, pero sí incompletas y quizás sesgadas, ofreciendo una imagen irreal del mundo y de los procesos que en él se desarrollan si no fuera por la posibilidad de introducir interpretaciones cualitativas alejadas de cualquier consideración idealista o metafísica.

3. MUNDIALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA: ¿ANTAGONISMO O COMPLEMENTARIEDAD?

La formación de bloques regionales económico-comerciales aparece en la actualidad como una respuesta lógica a la progresiva mundialización de la economía y al aumento y creciente liberalización de los intercambios comerciales a escala planetaria. Aunque a simple vista pueda parecer que se trata de fenómenos antagónicos y excluyentes, mundialización y regionalización constituyen dos procesos que progresan de forma complementaria como ejes básicos de la dinámica capitalista de nuestros tiempos, aunque siempre se debe tener presente que la formación de bloques económico-comerciales es un paso previo que intenta preparar la conquista de una meta clara: la mundialización de la economía.

La crisis del modelo económico y del tipo de Estado que hemos conocido hasta ahora se manifiesta de forma clara en la mayoría de los países del mundo con la crisis financiera de 1982. A ella le siguieron una serie de políticas de ajuste y estabilización que agudizaron el estancamiento productivo y precipitaron la reestructuración del sistema capitalista. Si se tiene en cuenta que el fin esencial de éste es garantizar la obtención del excedente económico, las dificultades crecientes para lograr una rentabilidad óptima, en un escenario mundial muy competitivo, determinan el establecimiento de procesos productivos sobre nuevas bases tecnológicas (telecomunicaciones, biotecnología, microelectrónica) y de nuevas formas de organizar el trabajo (“flexibilidad laboral”), la internacionalización de la producción, el capital y el comercio, la firma de nuevos pactos mercantiles para el funcionamiento del mercado y la aparición de nuevos bloques económico-comerciales. Todo ello tiene como resultado una mayor globalización del mercado mundial.

En cualquier caso, existen autores, como J. Dunning (1994), que afirman que el crecimiento de las integraciones regionales en el mundo, junto con otros fenómenos, como por ejemplo la presión de las empresas a favor de la innovación de los productos, la calidad de los mismos, la reducción de los precios y el resurgimiento de las políticas de apoyo y fomento del mercado, es una de las causas últimas de las tendencias globalizadoras. Para él, la mundialización tiene una base nacional o microeconómica. Otros autores, como F. Houtart (1994), señalan, por el contrario, que la mundialización

está ligada al desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción a nivel mundial, o lo que es lo mismo, resulta de una consecuencia directa de las tendencias económicas del planeta. Sin embargo, la opinión de S. Baró (1997), que quizás se ajusta mejor a la realidad, considera que este proceso de mundialización se debe a la interacción de condiciones que se dan tanto en el plano nacional como en el internacional como resultado de circunstancias inherentes al desarrollo del propio sistema capitalista en el mundo, es decir, la mundialización aparece en realidad como producto y agente de las tendencias históricas internacionales de acumulación capitalista.

Como ya ha quedado dicho, regionalización y mundialización constituyen dos procesos no excluyentes entre sí, ni contradictorios, sino complementarios. La gestión global supone un refinado manejo de las economías mundiales y regionales en beneficio de los intereses de los países dominantes y de las empresas transnacionales, pues la complejidad de los circuitos productivos aumenta de forma directa con las posibilidades de fraccionar las etapas de elaboración. Cada escala puede significar un aprovechamiento útil de las condiciones naturales, humanas, tecnológicas, culturales, ambientales o salariales existentes en cada lugar. De ahí que la homogeneización de las directrices socio-económicas que supone la integración regional y la consecuente mundialización facilite la gestión de las firmas transnacionales, ya que desde su ubicación en un país concreto de la región pueden resolver el problema del abastecimiento en los demás mercados del bloque.

Por lo tanto, la regionalización puede interpretarse como una de las principales formas que adopta la mundialización en tanto en cuanto los bloques económicos actúan como subsistemas del sistema económico mundial, aunque con la particularidad de que este proceso se reduce en realidad a las tres regiones que conforman el centro del mundo desarrollado (Tríada) como expresión a su vez de una hegemonía compartida en la escala mundial de poderes. Se puede hablar así de una regionalización de la mundialización, indicando, por una parte la inexistencia de un esquema claro de dominación global, y por otra la concentración del poder económico, político y social sólo en determinadas áreas, lo que implica al mismo tiempo la exclusión de un conjunto importante de países, regiones y continentes de tal tendencia.

Algunos procesos de integración constituyen una expresión fehaciente de la correlación entre regionalización y mundialización, ya que participan de forma activa en ambos fenómenos. El ejemplo más claro es el de la UE, con un papel cada vez más importante en la economía mundial. Por su parte, el MERCOSUR, pese a sus dificultades, representa el proceso de integración latinoamericano que mejor expresa dicha vinculación. También se puede incluir aquí a la integración asiática porque el gradual proceso de diversificación económica y de industrialización en la región, que parte de las inversiones directas japonesas en Taiwan, Corea del Sur, Malasia y Tailandia, les ha llevado a representar un papel destacado en la mundialización actual.

No obstante, en este punto es necesario introducir los conceptos de *apertura* y *liberalización*, que han sido diferenciados por M. Damill y S. Keifman en 1992 y adoptados por M. R. Agosin y R. Ffrench-Davis en 1993 (IICA-GTZ, 1996). La noción *apertura* se aplica al conjunto de políticas que se implementan para orientar la economía hacia los mercados internacionales en un proceso liderado por las exportaciones, mientras que el concepto *liberalización* sólo se refiere al desmantelamiento de la protección y de otros controles gubernamentales en un proceso presidido por las importaciones.

Por ello, la mayor diferencia entre las progresivas liberalizaciones en América Latina y las aperturas de Asia estriba en que la mayoría de los ensayos liberalizadores latinoamericanos se realizan de forma brusca y con un Estado pasivo, mientras que en los países asiáticos la apertura es fruto de un largo proceso liderado por el Estado durante el que se va construyendo un aparato productivo orientado a los mercados mundiales.

En cualquier caso, se ha dicho que ante el desarrollo de la mundialización y el aumento de los intercambios comerciales, las integraciones regionales posibilitan, al menos en teoría, lograr una inserción internacional adecuada, mejorar las relaciones mercantiles, productivas y políticas en el seno de la región y generar mayor capacidad de negociación de la que es factible conseguir a cada país por separado (Alonso *et al*, 1996). El progresivo debilitamiento del Estado-nación para planificar y llevar a la práctica políticas independientes y autónomas, así como la aparición en las últimas décadas de problemas globales cuya solución excede la iniciativa individual de los

países, propicia la necesidad de que éstos se agrupen para cooperar y desarrollar acciones coordinadas que les permitan sobrevivir en un mundo cada vez más interrelacionado y, al mismo tiempo, excluyente. Como señala R. Bernal (2000), el actual proceso de mundialización-regionalización se construye sobre la exclusión de grandes mayorías sociales y el despojo de lo que la política tiene como esencia: imaginar alternativas.

Sin embargo, A. López Gallero (1999) afirma que las nuevas experiencias de los procesos regionales integradores se inscriben dentro de la crisis del modelo fordista y de la transición hacia otro modelo disperso y de acumulación flexible, así como en una redefinición de la organización mundial del trabajo que provoca la conformación de bloques económicos, pasando del consumo masivo a la segmentación y elitismo cada vez mayor de los mercados, del Estado del bienestar al Estado del malestar, del sueño de la revolución a la pesadilla del fin de la Historia, de la justicia social y la solidaridad a la sacralización del dinero, de los valores aglutinantes de la modernidad al postmodernismo obscenamente individualista, de las fronteras rígidas y militarizadas al desdibujamiento de las mismas y a la integración y cooperación transfronteriza y de las estructuras territoriales concentradas a cierta dispersión territorial de la población y de los medios de producción, sin que ello afecte a la lógica hipercentralizadora de la acumulación capitalista.

Con una orientación similar se encuentra la postura de R. Bayardo (1997), quien duda de la posible existencia de una verdadera integración regional en el caso concreto del MERCOSUR mientras la constitución de subjetividades e identidades, de actores sociales y de ámbitos democráticos permanezca subordinada a una mera liberalización comercial, que oscurece la dimensión cultural de dicho proceso de integración y contribuye a expandir una mundialización sustentada en la confianza absoluta en el crecimiento económico, el libre mercado, el desarrollo tecnológico y el dominio del espacio y el tiempo.

Por otro lado, la regionalización se puede considerar como un eslabón intermedio entre la supervivencia de los Estados nacionales y la mundialización, pues conlleva la formación y consolidación de zonas económicas de mayor tamaño, mientras que de la misma forma tiende a estimular la propia mundialización al incorporar más

espacios económicos al orden mundial, lo que en definitiva representa un avance hacia su profundización. Tal vez la mundialización amenace la existencia de los actuales Estados (Ohmae, 1995), pero en modo alguno pone en peligro la continuidad de los Estados en general, ya que los evidentes cambios que se producen en los mecanismos institucionales de los Estados nacionales conducen en la práctica al mantenimiento y refuerzo de la existencia de tres niveles de organización a escala mundial en la actualidad: nacional, aunque con nuevas características, regional y global. Como ya se ha mencionado en otros lugares de este capítulo, pese al debilitamiento y a la pérdida de funciones de los Estados nacionales, éstos representan un papel decisivo en el diseño y ejecución de políticas que permiten la expansión de los capitales y la reproducción del sistema.

Asimismo, la mayoría de los Gobiernos y de las clases dominantes, tanto de los países desarrollados como de las naciones subdesarrolladas, aspiran a una economía internacional abierta y competitiva que sea compatible con los procesos de integración regional. No obstante, también se reconoce el riesgo que entraña la configuración de bloques económicos entre países desarrollados, lo que conduciría a acentuar todavía más la fragmentación económica del mundo en un escenario comercial regido por ellos mismos y donde predominarían los intercambios mercantiles entre las mismas naciones del bloque. De hecho, esto es lo que sucede con los países o regiones de la Tríada, aunque no conformen un bloque económico-comercial en sentido estricto. En este escenario, la integración regional de los países subdesarrollados adquiere pleno sentido como mecanismo de defensa ante el peligro de un aislamiento mundial aún mayor y como mecanismo de diversificación de los riesgos que asumen las naciones en un contexto económico internacional cargado de incertidumbre.

Estas estrategias, bastante habituales en todo el mundo después de la Segunda Guerra Mundial, han dado lugar a diferentes procesos de asociación regional, aunque con distintos grados de integración y de objetivos políticos y un denominador común: integrar sus economías y facilitar las relaciones comerciales e inversoras entre los países miembros. A título ilustrativo, según el Directorio de Organizaciones Internacionales, Estatales y/o Gubernamentales que edita el Instituto del Tercer Mundo (2001), los bloques económico-comerciales más significativos del mundo (véase la figura 2) son los siguientes:

1) Europa

- *Unión Europea (UE)*

Su sede se encuentra en Bruselas (Bélgica). La Unión Europea entró en vigor el primero de enero del año 1995. Aunque la idea de una Europa unida surge primero en 1950 y tiene un claro precedente con la creación en 1951 de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), las fundaciones de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (ERATOM) no se producen hasta el año 1957 (Tratado de Roma) con la participación de Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos como socios fundadores. Con posterioridad se fueron adhirieron otras naciones europeas, como Dinamarca, Irlanda y Reino Unido en 1973, Grecia en 1981, España y Portugal en 1986 y Austria, Finlandia y Suecia en 1994. En el año 1996 se iniciaron las negociaciones para integrar a otros países, pues Chipre, Malta, Hungría, Polonia y Turquía solicitaron su ingreso de manera oficial. Por otro lado, Bulgaria, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania y República Checa son invitados a las reuniones que cada año celebra el Consejo Europeo como nuevos miembros candidatos.

- *Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)*

Fundada en 1959 con sede en Ginebra (Suiza). Los países miembros en 1961 eran Austria, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza. En 1973 Dinamarca y Reino Unido la abandonaron para integrarse en la CEE. Portugal hizo lo propio en 1986. Los siete miembros restantes de la EFTA negociaron un acuerdo con la CEE para eliminar recíprocamente los aranceles de los productos industriales a partir del mes de enero de 1984. El ingreso en la UE de los países que la integraban dejó circunscrita la asociación a sólo cuatro miembros (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), que son los que la conforman en la actualidad.

- *Acuerdo de Libre Comercio Centroeuropeo*
Creado en 1992 por los países del Grupo de Visegrad, reúne a los socios fundadores (Eslovaquia, Hungría, Polonia y República Checa) y a Eslovenia, Bulgaria y Rumania.

2) Asia

- *Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN)*
Fundada en 1967 con sede en Yakarta (Indonesia). Los países miembros son Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Su objetivo es avanzar en el progreso económico y el desarrollo social y cultural de la región.
- *Cooperación Económica de Asia del Pacífico (APEC)*
Fundada en 1989 con el objeto de fomentar el comercio y la inversión en la cuenca del océano Pacífico. Sus miembros son los mismos que los de la ASEAN más Australia, Canadá, Corea del Sur, China, Hong Kong, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda, Papúa-Nueva Guinea y Taiwan.
- *Asociación de Asia del Sur para la Cooperación (SAARC)*
Sede en Katmandú (Nepal). Se fundó en 1985 con la integración de Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.
- *Organización de Cooperación Económica (OCE)*
Sede en Teherán (Irán). Creada en 1985 por Turquía, Irán y Pakistán, desde 1992 agrupa también a Afganistán y a seis repúblicas de la antigua Unión Soviética: Azerbaiyán, Kazajstán, Uzbekistán, Kirguizstán, Turkmenistán y Tayikistán.

3) África

- *Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC)*

Tiene su sede en Bangui (República Centroafricana). Reemplazó oficialmente en 1998 a la Unión Aduanera y Económica de África Central (UDEAC), que a su vez se fundó en 1964 para sustituir a la Unión Aduanera de África Ecuatorial (1959). Incluye a Camerún, Congo, Chad, Gabón, Guinea Ecuatorial y República Centroafricana. Su banco central es el BEAC (Banco de los Estados de África Central).

- *Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (ECOWAS)*
Fue fundada en 1975 con sede en Ouagadougou (Burkina Faso), aunque actualmente se encuentra en Lagos (Nigeria). Incluye a Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo. Su objetivo primordial es sentar las bases para la integración económica de los Estados miembros.

- *Comunidad para el Desarrollo de África del Sur (SADC)*
Se fundó en el año 1992 y deriva de la Conferencia de África del Sur para el Desarrollo de la Coordinación (SADCC). Su sede está en Gaborone (Botswana) e integra a Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibia, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe. Su objetivo es fomentar el desarrollo económico regional y la integración de sus miembros.

- *Comunidad de África del Este (EAC)*
Creada en 1967 y disuelta en 1977, fue relanzada en 1994. Integra a Kenia, Tanzania y Uganda y tiene como objetivo la cooperación económica entre los países miembros.

- *Unión del Magreb Árabe (UMA)*
Con sede en Rabat (Marruecos), se creó en 1989 entre Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez. Se encuentra en letargo debido a la crisis política argelina.

- *Unión Aduanera del África Austral (SACU)*
Sede en Pretoria (República Sudafricana). Se creó en 1969 e integra a Botswana, Lesotho, Namibia, República Sudafricana y Swazilandia.
- *Mercado Común del África Austral y Oriental (COMESA)*
Tiene su sede en Lusaka (Zambia) desde 1981, año de su creación, aunque en 1994 sustituyó a la Zona de Intercambios Preferenciales (ZIP). Integra a 21 países africanos. Se han entablado negociaciones para una posible fusión con la SACU.

4) América

- *Mercado Común Centroamericano (CACM)*
Con sede en Ciudad de Guatemala se formó en 1958 dentro del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica, pero se institucionalizó a finales de 1960 como parte del Tratado General de la Integración Económica de América Central. Está formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua y tiene como objetivos la eliminación de aranceles entre los países miembros y el establecimiento de aranceles comunes para el comercio entre la región y el resto del mundo.
- *Pacto Andino*
Su sede está en San Isidro (Perú) y fue fundado en 1969. Los países que lo componen son Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela como miembros fundadores. Colombia se integró en 1973 y Chile, que fue miembro fundador, se retiró en 1976. Panamá es actualmente miembro asociado al bloque. Se trata de un plan regional de integración económica cuyo acuerdo fija unos derechos aduaneros uniformes para todos los países de la zona. Sin embargo, debido a la situación de crisis que afectó a la región en la década de los años ochenta, el calendario para la liberalización del comercio y el establecimiento de un arancel externo común no se ha cumplido. Por otro lado, las presiones de los países dominantes también provocaron la extinción

del Pacto Andino, pues les resultaba inaceptable un proyecto de verdadera integración regional que propiciaba la distribución industrial en el conjunto del área afectada, el crecimiento socio-económico y político integrado y el control a las empresas transnacionales (Segrelles, 1999 a). En 1997 fue sustituido por la Comunidad Andina (Acuerdo de Cartagena de Indias), que está configurada por los mismos países miembros.

- *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*

Fue fundada en 1980 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) creada en el año 1960. Tiene su sede en Montevideo (Uruguay) y la conforman Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La ALADI establece un sistema preferencial de aranceles en la región y brinda mecanismos para lograr acuerdos regionales. Asimismo, propicia un tratamiento diferencial de tres categorías según el nivel de desarrollo de sus miembros. En el primer grupo se encuentran Bolivia, Paraguay y Ecuador, en el segundo Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela, y en el tercero Argentina, Brasil y México.

- *Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM)*

Tiene su sede en Georgetown (Guyana). Se creó en 1973 para reemplazar a la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), fundada a su vez en 1966. Los países miembros son Barbados, Guayana, Jamaica y Trinidad y Tobago como fundadores, más Anguila, Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Haití (desde 1997), Montserrat, San Cristóbal-Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Surinam. La zona de libre comercio fue convertida en mercado común regional en 1973. Aunque el CARICOM logró aumentar el comercio en la región, la naturaleza insular de las economías de los países miembros, así como sus relaciones bilaterales con Estados ajenos a la región, han impedido posteriores avances.

- *Sistema Económico Latinoamericano (SELA)*

Con sede en Caracas (Venezuela) se fundó en 1975. Forman parte de él veintiséis países latinoamericanos. Sus objetivos estriban en coordinar las

actuaciones económicas para mejorar la integración entre los países miembros y abordar problemas en común en las esferas financieras, comerciales y aduaneras. El SELA es la única organización regional de la que Cuba forma parte.

- *Asociación de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)*

En 1991, los Gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México subscribieron un acuerdo con el objeto de establecer una zona de integración económica y libre comercio entre los tres países de América del Norte, que además fundaron el Banco Norteamericano de Desarrollo con unos recursos superiores a los 3.000 millones de dólares. Este banco opera en conjunto con otros organismos de crédito internacional.

- *Mercado Común del Sur (MERCOSUR)*

Con los antecedentes de los acuerdos económico-comerciales firmados, por un lado, entre Uruguay y Argentina (CAUCE) y Uruguay y Brasil (PEC) y, por otro, entre Argentina y Brasil (Declaración de Iguazú), este bloque regional, con secretaría en Montevideo, fue fundado en 1991 (Tratado de Asunción) por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay con el fin de crear una zona de economía integrada donde bienes y servicios pudieran circular con plena libertad. En 1994, los cuatro Gobiernos tuvieron que ajustar el calendario anunciado en 1991 para que el arancel externo común entrara en vigor en 2001. Uruguay y Paraguay disponen de cinco años más, dado su menor peso económico, para adaptar sus aranceles al 14% convenido. En 1996, Bolivia y Chile llegaron a un acuerdo como Estados asociados al MERCOSUR, aunque no se integraron como miembros de pleno derecho.

En el caso latinoamericano, hasta mediados de la década de los años ochenta del siglo XX los acuerdos de comercio intrarregional no representaron un papel relevante en el proceso de apertura al comercio internacional. En primer lugar, esto se asociaba más a los planes de industrialización sustitutiva de las importaciones que a las estrategias exportadoras. En segundo lugar, el mercado regional latinoamericano era limitado y con escasas perspectivas de crecimiento. Ello explicaría la razón por la que los esfuerzos se

concentraron en el acceso a los grandes y dinámicos mercados consumidores, que son los que ofrecen los países ricos.

En contraste con la situación descrita, durante los últimos veinte años han proliferado acuerdos de distinta índole que muestran una gran heterogeneidad en sus modalidades y en su configuración territorial. En efecto, se han producido numerosos acuerdos de preferencia comercial, tal como se previó en el Tratado de Montevideo de 1980 establecido por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), pero también ha habido intentos de formar zonas de libre comercio recíproco, donde no es necesario adoptar un arancel externo común, uniones aduaneras, que implican una zona de libre comercio con un arancel externo común, o mercados comunes, es decir, una unión aduanera junto con la coordinación de algunas políticas macroeconómicas, sobre todo en el ámbito tributario, cambiario y de tasas de interés.

A título ilustrativo baste señalar que la UE constituye la experiencia integradora más completa, sobre todo desde que la mayoría de los países comunitarios adoptaron una moneda única (el euro), que entró en vigor el 1 de enero de 2002, bajo el control de un Banco Central único. No obstante, la unión política, donde se produce una unificación política e institucional, puede considerarse la fase superior de un proceso de integración, como se indica en el cuadro 7.

Asimismo, en América Latina se han producido también acuerdos bilaterales y multilaterales, bien entre países de desarrollo similar, bien entre naciones de potencial económico diferenciado, así como acuerdos de reestructuración y actualización de las integraciones regionales más antiguas. En este contexto, y según el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA-GTZ, 1996), se pueden identificar en América Latina y el Caribe tres tipos de acuerdos que buscan liberalizar el comercio:

- 1) Acuerdos de integración subregional. Aquí entrarían el Mercado Común Centroamericano, el Pacto Andino, la Comunidad y Mercado Común del Caribe y el MERCOSUR.

- 2) Acuerdos bilaterales. Existen más de veinte, incluyendo aquellos suscritos en el marco de la ALADI.
- 3) Compromisos diversos para liberalizar el comercio entre ciertos grupos de países, como por ejemplo entre los miembros del Mercado Común Centroamericano y México, entre los países centroamericanos, Colombia y Venezuela o entre los países que conforman la Comunidad y Mercado Común del Caribe y Venezuela.

Del mismo modo, el proceso de mundialización está conduciendo durante los últimos años no sólo a la formación o revitalización de las integraciones regionales, sino también a la firma de tratados económico-comerciales entre bloques distintos, o entre bloques y países concretos, que aunque físicamente se encuentran muy alejados, intentan acercar sus posiciones económicas y sobre todo eliminar trabas al libre comercio. Esto es lo que sucede con el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación Comercial y Económica entre el MERCOSUR y la UE signado en 1995 y cuyas negociaciones para su entrada en vigor continúan siendo objeto de serias desavenencias, sobre todo por lo que respecta a las cuestiones agrarias.

Aquí también se podría encuadrar el acuerdo marco de cooperación signado entre México y la UE en 1995 con tres objetivos básicos: reforzar el diálogo político, crear un contexto favorable para el fomento de bienes y servicios con una progresiva liberalización recíproca e intensificar la cooperación empresarial, ambiental, industrial y tecnológica. De este modo, en 1997 se firma el Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política y Cooperación entre ambas partes.

Similar orientación tiene la Asociación Política y Económica suscrita entre Chile y la UE en junio de 1996, ya que entre sus objetivos destaca el diálogo político bilateral o internacional sobre temas de mutuo interés, el compromiso de hacer avanzar la democracia y el respeto a los derechos humanos, la intención de liberalizar todos los intercambios de manera progresiva y recíproca y la cooperación en ciertas áreas como las inversiones, los servicios, la agricultura, la industria, la propiedad intelectual, las contrataciones públicas, la información, la ciencia y la tecnología (Leiva, 2000). Este

acuerdo entre Chile y la UE fue ratificado en mayo de 2002 (Diario *El País*, Madrid, 18 de mayo de 2002).

Asimismo, también habría que destacar al Grupo de Río porque aunque tiene ante todo una vocación política, dado que se trata de un dispositivo permanente de consulta y concertación políticas, cada vez se centra más en cuestiones de índole económica y comercial. La secretaría se encuentra en Asunción (Paraguay) y fue creado en 1986. De modo regular celebra reuniones ministeriales con la UE y cuenta con doce miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, así como dos representantes rotatorios de América Central y el Caribe.

Aunque la configuración de bloques económicos conformados por países desarrollados constituye un peligro real para las naciones subdesarrolladas debido al riesgo de fragmentar y discriminar más aún el comercio mundial y de que éste sea controlado por los Estados ricos y sus empresas transnacionales, lo cierto es que las necesidades del sistema capitalista y del proceso de mundialización abren escasas perspectivas para los agrupamientos de países subdesarrollados, mientras que por el contrario fomentan la cooperación económico-comercial de bloques ricos (centro) y bloques pobres (periferia), puesto que aparte de ganar posiciones frente a los otros competidores directos de la Tríada, sólo de este modo puede funcionar, pero ahora de “mutuo acuerdo”, la vieja ley del intercambio desigual, que propicia la reproducción ampliada del capital en los grandes centros de poder mundiales.

Tal vez el proceso de integración más ambicioso por su magnitud y posibles consecuencias socio-económicas es el que actualmente auspicia Estados Unidos para crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que debería culminar hacia el año 2005. El origen de esta estrategia radica en el plan denominado Iniciativa para las Américas, que se hizo público en junio de 1990 por parte de G. Bush, a la sazón presidente de Estados Unidos, y cuya esencia apuntaba hacia la creación de una zona de libre comercio común entre las tres Américas, es decir, desde Alaska hasta la Tierra del Fuego, con la excepción de Cuba. En junio de 1991, tres meses después de la creación del MERCOSUR, los países miembros firmaron un acuerdo con Estados Unidos (Tratado del Jardín de las Rosas o “4+1”) (Arce, Rocca y Tajam, 1994) por el que se

ratificaba la voluntad de eliminar trabas aduaneras mutuas al comercio y a la inversión. En este sentido, no faltan autores (Quartino *et al*, 1992) que destacan la creación del MERCOSUR y de otros bloques latinoamericanos como el necesario paso previo, dentro de las estrategias estadounidenses, para la conformación posterior de un área de libre comercio continental mediante la adhesión, a modo de *puzzle*, de los bloques preexistentes.

La iniciativa de G. Bush fue relanzada en la reunión presidencial de Miami (1994) por W. Clinton, quien proporcionó la nueva denominación de ALCA, proyecto confirmado en el segundo y tercer Encuentro de las Américas celebrados en Santiago de Chile (1998) y Quebec (2001), respectivamente, y ratificado después en Quito (2002). En el mes de diciembre de 2001, la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó, con 215 votos a favor y 214 en contra, conceder al actual presidente G. W. Bush poderes especiales para los asuntos comerciales (Semanaario *AgroNegocios*, Madrid, 17-23 de diciembre de 2001). Con esta nueva ley, aprobada por el Senado en mayo de 2002 (Diario *El País*, Madrid, 25 de mayo de 2002), el presidente podrá negociar por medio de la denominada *vía rápida* o *fast track* (actualmente *Trade Promotion Authority*) éste y otros acuerdos comerciales internacionales sin que el Congreso pueda introducir enmiendas en los mismos. Se trata, en definitiva, de un mecanismo legislativo con el que el Congreso cede temporalmente parte de su poder y se compromete a no enmendar los tratados a los que llegue el presidente, ya que puede aprobarlos o rechazarlos, pero no modificarlos.

CAPÍTULO III

LA MUNDIALIZACIÓN, LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y LA AGRICULTURA. LA SITUACIÓN DE AMÉRICA LATINA

Es indudable que las transformaciones globales que han provocado la reciente reestructuración del capitalismo afectan, y más que lo harán en el futuro, a la agricultura y a los espacios rurales en todo el globo, pues tanto la mundialización como la creciente liberalización del comercio internacional determinan en gran medida los procesos socio-económicos que se desarrollan en este medio y las actividades productivas realizadas en él. El desarrollo agropecuario se orienta cada vez más a una mayor interdependencia con la economía global, no sólo a través de la integración vertical y del avance agroindustrial, sino también por la inclinación hacia los mercados externos, la intensificación tecnológica, la diversificación y especialización productivas y los movimientos mucho más libres de los factores productivos, sobre todo con relación a los recursos de capital.

El proceso de mundialización está suponiendo una importante reorganización del mercado internacional de materias primas y alimentos que favorece a los países ricos, ya que son éstos los que se disputan el papel hegemónico mediante la conformación de bloques económico-comerciales y también a través del impulso de la biotecnología y otros factores técnicos aplicados a la producción agropecuaria, lo que trastoca de forma decisiva los inestables equilibrios que en el pasado ofrecían los intercambios entre los países prósperos y los países pobres. Asimismo, los Gobiernos adoptan medidas que alientan la liberalización de los precios y del comercio de los productos agroalimentarios, reorientando además el mercado interno para favorecer el externo. Desde el punto de vista de los centros de poder, los países tienen que desarrollar de manera inteligente su inserción en la economía mundial mediante la exportación de aquellas producciones más competitivas a partir de sus ventajas comparativas frente al

resto de competidores (clima, suelo, fuerza de trabajo, salarios, capitalización, legislación ambiental más o menos permisiva), según manifiesta A. Perales (2001).

La forma en que se produce dicha inserción en el comercio mundial es lo que permitirá las posibilidades, retos y oportunidades que luego se podrán traducir en beneficios o bien en una profundización del desequilibrio y la desigualdad, es decir, según se puedan aprovechar estas oportunidades resultarán los ganadores y los perdedores de esta guerra económico-comercial impulsada por la mundialización. Es evidente, no obstante, que la posición inicial de los diferentes países para aprovechar sus oportunidades está marcada por la desigualdad existente entre ellos. Incluso las oportunidades que se les pueden presentar también difieren debido a su distinto grado de desarrollo, cimentado desde épocas históricas al compás de una evolución antagónica del sistema capitalista en los países ricos y en los países pobres, tal como se recoge en la figura 3.

De la aplicación de las políticas neoliberales en el sector agropecuario dependerá en gran medida el futuro de la alimentación mundial, ya de por sí muy desigual entre los países industrializados y las naciones subdesarrolladas o en vías de desarrollo, pero también dependerá de ello el auge de las firmas transnacionales agroalimentarias y la situación de los campesinos y habitantes rurales, lo que provocará transformaciones categóricas en el campo y una alteración de sus características y funciones tal como se han conocido hasta ahora.

Es indudable que el sector agropecuario latinoamericano forma parte del proceso global capitalista, con todo lo que esto lleva consigo: concentración de la riqueza, profundización de la pobreza, desigualdad social y deterioro ambiental. De este modo, al mismo tiempo que se produce una penetración más acusada de las firmas transnacionales, que obligan a la agricultura de la región a aumentar sus rendimientos, productividad y competitividad en consonancia con la lógica impuesta por ellas, tiene lugar también la disminución de la población activa agraria, el crecimiento del dominio de las cadenas o complejos agroalimentarios (*agribusiness*), la intensificación de la producción, el aumento de la dependencia de los pequeños y medianos productores y la desestructuración social del medio rural debido a la aplicación indiscriminada de este modelo de desarrollo agropecuario.

1. EL PRECEDENTE DE LA *REVOLUCIÓN VERDE* EN AMÉRICA LATINA

El análisis de la denominada *revolución verde* constituye un excelente punto de partida para comprender mejor la forma e intensidad con las que los procesos de mundialización y liberalización comercial afectan a la agricultura y a los espacios rurales latinoamericanos en la actualidad, pues la situación que hoy día encontramos representa una profundización de los problemas, desequilibrios, desigualdades y dependencias tradicionales, que en ocasiones hunden sus raíces en periodos históricos.

Desde la época colonial, la inserción de América Latina en la economía y el comercio mundiales siempre estuvo determinada por unas dependientes relaciones centro-periferia. Su estructura productiva se organizaba conforme a lo que demandaba la metrópoli sin que importara la sobreexplotación o los desequilibrios económicos, sociales, ambientales y territoriales. La conquista de españoles y portugueses introdujo ritmos de trabajo y técnicas que posibilitaban el expolio de las riquezas naturales sin más límite que la voracidad del mercado, hasta el punto de acercarse peligrosamente incluso al exterminio del elemento más valioso de la naturaleza latinoamericana: el hombre amerindio.

Es más, la consecución de la independencia política de los países latinoamericanos fue una mera cuestión formal, ya que en la práctica las potencias coloniales, fundamentalmente Gran Bretaña, y después Estados Unidos, conocían la imposibilidad de llevar a cabo una vida económica autónoma, dada la necesidad de importar tecnología y solicitar préstamos por parte de las nuevas naciones. Por ello, la inserción de los países latinoamericanos en el sistema capitalista mundial no ha sido diferente de la de los países colonizados por Europa desde finales del siglo XIX, puesto que vendían materias primas y compraban productos manufacturados a la metrópoli del mismo modo que las colonias. Asimismo, la presencia del capital extranjero siempre fue determinante para financiar las instalaciones productivas y las infraestructuras y equipos necesarios que facilitarían el acarreo de las mercancías (Bulmer-Thomas, 1998). Del mismo modo, N. Chomsky corrobora estas palabras cuando afirma en una entrevista reciente en el

diario *La Nación* (Buenos Aires, 3 de agosto de 2002) que América Latina no es una colonia formal desde el siglo XIX, pero que sí lo es en términos económicos.

Es evidente que en el mantenimiento de las relaciones coloniales en América Latina tras su emancipación decimonónica fue fundamental el papel representado por las nuevas oligarquías, es decir, los criollos, quienes ampliaron su participación en el comercio mundial suministrando materias primas y alimentos a los países centrales que iniciaban la revolución industrial, pues el capital internacional necesita de la connivencia de las oligarquías locales y conciliar sus intereses con los de ellas para cumplir sus objetivos y reproducirse. Las potencias coloniales clásicas, como Gran Bretaña o Francia, siempre estuvieron convencidas de que la mejor forma de abrir mercados pasaba por la creación de una élite occidentalizada que estuviera sujeta al progreso económico dictado por ellas y fuera indiferente a las consecuencias sobre la vida de la mayor parte de la población. Es obvio que esta estrategia sigue siendo utilizada en la actualidad.

El intercambio desigual implica el sometimiento de la economía de los países latinoamericanos a los dictámenes del modo de producción capitalista, que se apropia de los recursos naturales que le son necesarios para rentabilizar el capital invertido, tanto en los países centrales como en la periferia. Dicho proceso se acentuó a partir del final de la Segunda Guerra Mundial, cuando la expansión del capital transnacional subordinó a sí mismo los recursos mineros, agropecuarios y forestales del mundo subdesarrollado, aunque ello supusiera como condición previa el control político, económico, financiero e incluso militar de los países que los poseían. La explotación masiva de estos recursos sólo persigue la máxima rentabilidad inmediata aun a costa de provocar graves desequilibrios ecológicos y extender la pobreza entre la población autóctona.

A este respecto no se puede olvidar la proliferación de dictaduras militares en América Latina durante las décadas de los años sesenta y setenta del siglo XX, ya que es en este momento cuando se ejecutan esas políticas liberales, tan indispensables para el capital internacional, cuya condición previa fue la desarticulación de las organizaciones de trabajadores y el exterminio de cualquier tipo de oposición política. La ausencia de instituciones y control democráticos provoca que la organización de la producción corra a cargo de una élite ligada a los intereses económico-financieros de

cada país y del mundo. De este modo, la existencia de una economía volcada hacia los mercados exteriores de productos agropecuarios y materias primas y la concurrencia en el ámbito internacional con los países más desarrollados obliga a un aumento creciente de la productividad que hace difícil el equilibrio socio-ecológico de la región.

Un fenómeno clave en el proceso mencionado fue sin duda el inicio de la *revolución verde* en los países latinoamericanos durante las décadas de los años cincuenta y sesenta del siglo XX, pues los profundos cambios producidos en los sectores agropecuarios de la región han constituido hasta el día de hoy un foco fundamental de dependencia y degradación ambiental, toda vez que el modelo agrario impuesto, basado en la intensificación productiva mediante la utilización masiva de tecnologías modernas, es sustentado por varios pilares: el riego, la mecanización, el uso de enmiendas y abonos químicos, la bioingeniería genética y el empleo de productos fitosanitarios. Según M. Piña (2000), es así como la *revolución verde* integra la actividad agraria latinoamericana en los métodos intensivos de producción y en las corporaciones transnacionales de Estados Unidos, ya que los medios de producción o insumos debían ser importados del mercado norteamericano. A partir de este momento la agricultura comienza a albergar relaciones de producción y trabajo y pautas de desarrollo, cuya esencia es el aumento de su rentabilidad, semejantes en cualquier caso a las que imperan en la gran industria capitalista, hecho que no sólo provoca la esquilma de la tierra, sino también la del trabajador agrícola.

Resulta evidente el papel primordial representado por los países capitalistas, sobre todo Estados Unidos, en la industrialización de la agricultura en América Latina, y de los países subdesarrollados en general, como parte de una estrategia de revitalización del sistema capitalista en el mundo. Varias instituciones, como la Fundación Rockefeller, la Fundación Ford o el Banco Mundial, identificadas con los intereses de las firmas transnacionales, divulgaron los métodos y técnicas destinados a aumentar la producción y la productividad de la agricultura en el Tercer Mundo. La coartada fue, una vez más, la necesidad de acabar con el hambre en los países pobres en un corto periodo de tiempo, pero eso sí, utilizando la tecnología y los métodos de producción y trabajo desarrollados por los países ricos, que debían ser, además, adquiridos a unos precios elevados y sin tener en cuenta que esto no siempre era lo más indicado para las condiciones socio-económicas de los agricultores latinoamericanos. Aunque la

revolución verde fue idealizada como salvadora del obstáculo que suponía la incapacidad tecnológica de la agricultura subdesarrollada, en el ánimo de los países capitalistas y de sus empresas transnacionales no estaba precisamente, como señañaba A. P. Guimarães (1979), la ayuda a los países atrasados para destruir el mayor de todos sus obstáculos: las estructuras agrarias tradicionales.

Puede comprobarse en el cuadro 8 el aumento de la productividad de los quince principales cultivos brasileños en las décadas que van desde 1940 hasta 1980 como consecuencia de la *revolución verde*, aunque sólo consiguió sobrepasar al crecimiento de la población en la década 1960-1969. Pese a ello, como se insistirá más adelante, Brasil continúa siendo un notable importador de alimentos, sobre todo de cereales (véase el cuadro 14).

El proceso de modernización agraria en Brasil, a partir de la década de los años cincuenta, representa un aumento considerable de la productividad media de la agricultura, pero lo cierto es que se trata de un desarrollo concentrado en las grandes explotaciones en detrimento del pequeño productor, ya que la estructura de la propiedad de la tierra no se alteró lo más mínimo, dejando así de beneficiar a las explotaciones campesinas y a los trabajadores rurales sin tierras. El cuadro 9 muestra a la perfección este extremo, pues mientras el número de propiedades con más de 1.000 hectáreas pasa de representar el 0'8% del total en 1970 al 1'0% en 1995-96, la superficie ocupada pasa del 39'2% al 45'2% en las mismas fechas. Por el contrario, las propiedades menores de 10 hectáreas se reducen en número y en superficie. Como dato relevante valga mencionar que en 1995-96 sólo había 37 propietarios con predios superiores a 100.000 hectáreas (0'0008% del total), aunque concentraban más de 8'2 millones de hectáreas, es decir, el 2'3% de la superficie total. Por encima de 10.000 hectáreas había en la misma fecha 2.184 explotaciones (0'04% del total) que absorbían el 14'5% de las tierras (más de 51 millones de hectáreas).

El proceso de intensificación agropecuaria en el mundo subdesarrollado supuso una nueva expansión para el capitalismo mundial, un aumento de la tradicional dependencia de la periferia y un lucro inmenso para las empresas transnacionales del sector. En un principio, la tecnología se importaba, después ya eran las propias industrias subsidiarias de las transnacionales del ramo agropecuario las que se instalaban en los países pobres.

En la actualidad, son transnacionales más de cien empresas vinculadas al complejo agroindustrial en Brasil (Simonsen Asociados, 1998).

La *revolución verde*, como era de esperar, no eliminó el hambre ni la miseria en el campo latinoamericano, pero agrandó las diferencias entre agricultores pobres y agricultores ricos y estimuló la concentración de la tierra, elevando su precio y el de los arrendamientos, al mismo tiempo que se incrementaba la deuda externa de estos países. La utilización masiva de insumos y el empleo de variedades genéticas de alto rendimiento, a veces todo ello de forma innecesaria y desmedida, condujo al endeudamiento de los campesinos latinoamericanos, a un aumento de los costes de producción y al deterioro del medio natural.

Como ejemplo de la concentración de la tierra que provoca la *revolución verde*, el cuadro 10 resulta muy significativo. Paraguay y Brasil, dos países latinoamericanos y pertenecientes al MERCOSUR, son los que ofrecen los mayores índices de Gini del mundo, indicador que como es sabido mide la desigualdad de distribución de cualquier categoría entre los elementos de un conjunto. Como el resultado puede variar entre 0 y 1, en el caso de la tierra un índice igual a 1 equivaldría a que la totalidad de la tierra de un país o región pertenece a una sola persona o empresa. Si el resultado fuera igual a 0, significaría que la tierra está distribuida de forma equitativa entre todos los propietarios agrícolas. La concentración se considera nula cuando el índice de Gini se sitúa entre 0'00 y 0'100, leve cuando está entre 0'101 y 0'250, media cuando se encuentra entre 0'251 y 0'500, fuerte si oscila entre 0'501 y 0'700, muy fuerte si el resultado se halla entre 0'701 y 0'900 y absoluta si supera 0'901. Por lo tanto, esta concentración de la propiedad de la tierra es absoluta en Paraguay, donde buena parte de los grandes propietarios son brasileños, muy fuerte en Brasil y fuerte en países como Argentina, Chile o Uruguay, lo que destaca frente a otros países donde la tierra se distribuye de forma más equitativa, fundamentalmente en el caso de la UE.

De este modo, la *revolución verde* supone que la agricultura “tradicional”, apoyada en la biodiversidad, los métodos extensivos, el consumo de sus propias producciones (reempleo) y el respeto a los ciclos biológicos, deja paso a una agricultura “moderna” que produce mercancías y debe adquirir los medios de producción en el mercado libre, o sea, se ajusta al típico esquema M-D-M (Mercancía-Dinero-

Mercancía). Al mismo tiempo, se desvincula del medio natural, consume energía no renovable, tiende al monocultivo y simplifica la diversidad biológica de la agricultura, utiliza tecnología dura basada en los insumos químicos, está orientada al mercado, se integra estrechamente con el resto de los sectores económicos y aplica de forma intensiva e indiscriminada el capital, lo que la convierte en una actividad desequilibrada, dependiente y muy contaminante, que ante todo busca el beneficio y la amortización del capital invertido.

Por lo tanto, con la profundización del capitalismo en el campo, las unidades de producción que tienen más posibilidades de acumular capital derivan hacia un esquema D-M-D (Dinero Inicial-Mercancía-Dinero Final), proceso que sin duda alguna genera antagonismos insalvables entre estas modernas y capitalizadas empresas y las cada vez más marginadas explotaciones campesinas que no pueden adaptarse a los nuevos imperativos, ni por consiguiente beneficiarse de la intensificación productiva.

La progresiva unificación del mercado mundial y la tendencia a la baja de los precios reales de los productos agrícolas no parece que vayan a llevar a la agricultura campesina por el camino de las inversiones productivas ni por el del crecimiento de la productividad. Cada vez son menos capaces de invertir en equipos competitivos, ni siquiera de comprar semillas seleccionadas, fertilizantes o pesticidas, y por ello se ven obligados a hacer duros sacrificios para renovar mínimamente las herramientas indispensables. Además, tienen que ampliar todo lo posible la superficie de los cultivos destinados a la venta, reduciendo el espacio dedicado a los cultivos de subsistencia. Es más, el bloqueo para su desarrollo impuesto por la competencia de las agriculturas capitalizadas y productivas de los países ricos y el descenso paulatino de los precios agrícolas internacionales conducen a estos campesinos mal equipados a una crisis aguda que se manifiesta en la descapitalización, el consumo precario y la escasa alimentación. A título ilustrativo, valga indicar que los precios agrícolas reales internacionales de la primera mitad de la década de los años noventa sólo alcanzan el 31'6% del valor del año 1950, lo que indica una tasa de deterioro del 2'7% anual. Durante la década de los años ochenta la tasa de deterioro fue del 5'8% anual (FAO, 1994).

El atraso y la precariedad de la agricultura campesina aumentan sin cesar, siendo afectada por un proceso selectivo que empobrece sin remisión a los agricultores y los

obliga a abandonar su hábitat y su medio de vida para engrosar la masa que emigra a las ciudades o al extranjero. Una gran parte de responsabilidad en esta situación se debe adjudicar al progresivo despojo de la tierra a los campesinos, fenómeno que ha jalonado la historia socio-económica de los países latinoamericanos (Jacob, 1969). Lo que no puede el mercado con sus mecanismos, lo consiguen las expropiaciones forzosas, a menudo violentas, por parte de las políticas gubernamentales, las corporaciones transnacionales y los propios terratenientes locales.

Además, la propaganda y los medios de comunicación difunden la idea de que para conseguir la modernización agrorural es necesaria la desaparición de la agricultura campesina por arcaica, ineficaz e inútil para el sistema. Para ello, cualquier método es válido: los obstáculos constantes para acceder a los créditos y por consiguiente a los medios de producción, la expropiación de la tierra, la privatización de los recursos más productivos, la extorsión, las amenazas, las sistemáticas campañas de prensa para desprestigiar las reivindicaciones agrarias ante la opinión pública, los juicios injustos, la prisión, la criminalización de los movimientos campesinos e incluso el asesinato.

Un ejemplo paradigmático del hecho mencionado lo constituye el agro brasileño, donde han desaparecido un millón de explotaciones agrarias y 5'4 millones de puestos de trabajo durante la última década (David *et al*, 1999), y donde el Movimiento de los Trabajadores Sin Tierra (MST), heredero de las Ligas Camponesas exterminadas por la dictadura militar en 1964 al ser consideradas subversivas y amenazantes para el orden político y social establecido, sigue actualmente su desigual y ardua lucha contra el Gobierno y la oligarquía con el fin de lograr una reforma agraria y un futuro digno para las explotaciones familiares (Mançano, 1996, 2000; Souza, 2000; Mançano y Montenegro, 2002).

La industria y los servicios de los países desarrollados pudieron absorber progresivamente los excedentes demográficos del campo sin que por ello disminuyera la productividad agraria. No en vano este éxodo rural masivo estuvo impulsado por el capitalismo para que engrosara, desde la época de la Revolución Industrial, las filas de un ejército de reserva de mano de obra que permitía presionar los salarios a la baja y garantizar así el óptimo rendimiento del capital invertido en las manufacturas urbanas. Por el contrario, en los países latinoamericanos la emigración rural no ha sido

compensada por el aumento de la productividad agraria, lo que demuestra que la *revolución verde* ha estado muy lejos de beneficiar a la mayoría de los agricultores. La afluencia masiva de campesinos excluidos ha desbordado durante las últimas décadas la capacidad de acogida de unas urbes descomunales, que van camino del colapso, y la disposición de empleo en los sectores secundario y terciario. La inmensa mayoría de los recién llegados se ven abocados al desempleo, real o encubierto, a los empleos precarios, al trabajo ocasional o a la actividad en la economía sumergida. Y eso sin hablar de la delincuencia, la prostitución o la mendicidad.

Poco a poco, a raíz de la *revolución verde*, las explotaciones agrarias tradicionales fueron perdiendo autosuficiencia para la producción de alimentos, abonos e instrumentos de trabajo. No sólo empezaron a adquirir los insumos en las industrias químicas (fertilizantes y fitosanitarios) y de maquinaria agrícola, sino que la propia producción de alimentos para los obreros agrícolas y los propietarios de las tierras fue sustituida por la compra en almacenes y supermercados, produciéndose así una expansión de la economía de mercado. Asimismo, dentro del proceso de especialización capitalista de la producción agropecuaria, las antiguas explotaciones de policultivo fueron reemplazadas por empresas especializadas en productos concretos: café, maíz, soja, cítricos, frutales, caña de azúcar o cría y engorde de ganado, es decir, producciones que en realidad complementan, en la división internacional del trabajo, la demanda y consumo de los países ricos.

Como señala F. G. Neto (1986), el monocultivo implica la disminución al máximo de la diversidad natural de los ecosistemas que permiten el mantenimiento de los equilibrios naturales. El resultado más evidente es la reducción de la diversidad de estos ecosistemas y la expansión de especies perjudiciales de los puntos de vista económico y ambiental debido a la desaparición de los mecanismos naturales de control. Ello obliga, además, al empleo creciente, promovido por las empresas agroindustriales transnacionales, de fertilizantes y pesticidas que aceleran la contaminación del suelo, el agua y el aire y generan procesos de erosión y de deterioro ambiental que repercuten en la estabilidad de todo el ecosistema. Incluso muchos productos fitosanitarios de uso común en la agricultura latinoamericana están prohibidos o severamente controlados en los países desarrollados por tener un alto grado de toxicidad y poder contaminante. En los trópicos, área en la que se incluye gran parte de Latinoamérica, el empleo de

agroquímicos es mucho más perjudicial que en las regiones templadas por la mayor complejidad de sus ecosistemas. Se debe tener en cuenta que la mayor parte de los cultivos comerciales tienen una vida útil entre seis y quince años (Piña, 2000) y que después de este periodo las plagas se adaptan al cultivo y se hace necesario sustituirlo por otra variedad modificada genéticamente.

Por otro lado, la *revolución verde* supuso también una expansión ganadera sin precedentes en la mayoría de los países latinoamericanos, cuyas consecuencias ambientales han sido funestas. En primer lugar, la importación de elementos raciales desde los países desarrollados para cruzarlos (o sustituirlos) con los animales autóctonos ha llevado consigo una grave pérdida de diversidad genética que se traduce en la mayor vulnerabilidad de las razas. Es de sobra conocido que las razas indígenas de cualquier lugar son más rústicas y están mejor adaptadas a los ecosistemas naturales que los selectos animales de importación (Segrelles, 1993). Sin embargo, la presión de las empresas transnacionales y la falsa creencia de que la genética procedente de los países industrializados proporciona individuos más rentables han provocado la afluencia masiva de especies y razas foráneas a Latinoamérica, cuando lo cierto es que las naciones prósperas recurrieron tradicionalmente a los países pobres para conseguir los aportes genéticos necesarios para su desarrollo pecuario y alimentario, pues la mayor diversidad biológica la encontramos en las zonas cálidas y atrasadas del planeta.

En segundo lugar, el proceso de desarrollo ganadero en América Latina se ha realizado a expensas de una intensa deforestación para crear pastizales, sobre todo en Centroamérica y Brasil. Sólo en América del Sur se han destruido durante los últimos treinta años más de la cuarta parte de todas las áreas boscosas con el objeto de dar cabida a las reses, modificando así, de forma irreversible, sus ecosistemas naturales. La apertura del bosque tropical es potenciada por las políticas económicas de los respectivos países, que consideran este hecho como una oportunidad para lograr ingresos sustanciales en el precio de la carne y las tendencias de crecimiento de su demanda internacional.

Aunque sean los propios Gobiernos los que estimulen este proceso, no resultan ajenos a él, ni mucho menos, la acción de las empresas transnacionales o el papel que se les ha asignado a los países subdesarrollados en la división internacional del trabajo. Por

un lado encontramos que gran parte de la explotación ganadera en terrenos deforestados de América Latina es realizada por las grandes firmas transnacionales, como la automovilística Volkswagen en Brasil (Bifani, 1999), pero por otro también se puede señalar el conocido caso de Costa Rica, donde la intensa transformación del bosque para usos pecuarios redujo de forma considerable sus áreas forestales, aunque el espectacular aumento ganadero no se destinó a satisfacer las necesidades locales, sino al mercado internacional, sobre todo a Estados Unidos para la elaboración de hamburguesas. A este respecto, un artículo publicado por N. Myers en 1981 y citado por P. Bifani (1999) lleva el sugerente título de *“The hamburger connection”*.

También resulta significativa la paulatina sustitución del ganado bovino de leche por el de aptitud cárnica en los valles centrales de Querétaro (México) con el objeto de responder a las exigencias de los países capitalistas, pues la división internacional del trabajo determina que México debe cubrir la demanda cárnica de Estados Unidos, al mismo tiempo que absorbe los excedentes lácteos de sus socios ricos del NAFTA en detrimento de la producción interna de leche (Ramírez, 1995). Esto repercute directamente en la forma de producción de la carne y de la leche y en el equilibrio de los ecosistemas en las regiones mexicanas que se han especializado en cada uno de estos aprovechamientos. Y, por supuesto, en la creciente dependencia del país.

En cualquier caso, lo que se desea destacar es que el desarrollo agropecuario de los países latinoamericanos por medio de la intensificación productiva y del deterioro de sus recursos naturales responde básicamente a las necesidades del capitalismo internacional, al que sólo le mueve el beneficio a corto plazo, sin tener en cuenta que los desequilibrios ambientales conducen a un desequilibrio económico, y ambos, a la desigualdad social y a la pobreza.

Los problemas ambientales se encuentran íntimamente relacionados con la pobreza rural y la desintegración de las sociedades latinoamericanas, toda vez que el modelo de crecimiento económico impuesto por el capitalismo histórico y por la mundialización neoliberal ha destruido y sigue destruyendo los ecosistemas, al mismo tiempo que los habitantes son desarraigados de su hábitat por la difusión de la miseria y por la instalación de grandes empresas transnacionales que explotan los recursos naturales y humanos. Por lo tanto, si no se quiere que la protección ambiental se

convierta en un lujo propio de regiones y países ricos, es absolutamente necesario que en primera instancia se solucionen los problemas estructurales básicos de las sociedades de Latinoamérica. No puede haber desarrollo sin capacidad de redistribución, sin representación política para todos los ciudadanos, sin respeto ambiental y sin una justa valoración de la dimensión socio-cultural de los pueblos. Así se ha demostrado recientemente en las protestas populares contra el neoliberalismo y la mundialización durante las reuniones de la OMC en Seattle (1999) o en las del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) en Washington y Praga (2001), respectivamente.

2. AGRICULTURA Y LIBRE COMERCIO EN LATINOAMÉRICA

Los procesos de mundialización e integración regional y las aperturas comerciales repercuten de manera directa en el sector agropecuario de los países subdesarrollados, estén o no integrados en bloques, ya que las rebajas arancelarias y la eliminación de restricciones a la importación provocan la disminución de los costes de producción que supone la compra de insumos en el exterior, lo que aumenta la competitividad de las grandes explotaciones, puesto que son ellas las que más utilizan insumos importados. Por otro lado, si bien la reducción arancelaria abre nuevas oportunidades a los agricultores o empresas agropecuarias más tecnificadas, también impone nuevas presiones, sobre todo a los productores del sector tradicional, a los que la eliminación o rebaja de las tarifas aduaneras no les beneficia porque apenas emplean tecnología e insumos importados, mientras que la mayor facilidad para adquirir productos agropecuarios en el exterior les afecta mucho más que a los productores más modernos.

La caída de los precios de varios productos agropecuarios en los mercados mundiales (precios que se fijan en los países dominantes), el abandono del campo por parte de las políticas gubernamentales, la revolución de los transportes y la liberalización de los intercambios, que pone en competencia la agricultura capitalizada de los países ricos con la de los países pobres, y la incapacidad de muchos países para sumarse a los avances tecnológicos que hoy día definen el éxito productivo y comercial, no ofrecen un futuro demasiado halagüeño para la agricultura y los espacios rurales del

mundo subdesarrollado. Es así, en opinión de M. Piña (2001), como la mundialización propicia la actual división internacional del trabajo en la agricultura, que se superpone al clásico intercambio desigual entre países desarrollados y subdesarrollados por el que los primeros exportan productos manufacturados con alto valor añadido que son comprados por los segundos, mientras que los países pobres sólo venden materias primas agroalimentarias baratas e indiferenciadas (*commodities*) al mundo industrializado.

En el cuadro 11 se puede observar la evolución reciente del precio medio de algunos productos agropecuarios básicos en la producción y comercio exterior de los países de América Latina, en general, y del MERCOSUR, en particular. Si bien los precios reales agropecuarios disminuyeron con rotundidad a partir de las décadas de los años setenta y ochenta del siglo XX, lo cierto es que este descenso no ha dejado de acentuarse hasta llegar a la actualidad con unos valores cada vez más bajos. Salvo algunos productos, como la harina de soja o las bananas, que aumentan ligeramente o se mantienen con más o menos altibajos, el resto desciende su cotización de forma acusada desde 1995, fundamentalmente los cereales, el azúcar, el algodón, el aceite de soja, el café y el cacao. Además de éstas, otras producciones típicas de los países del MERCOSUR, como la soja, la lana o los cueros vacunos, aunque ofrecen ciertas oscilaciones, como consecuencia de coyunturas favorables, y algún signo de recuperación en el último año de la serie, no pueden escapar a una tendencia con síntomas de evolucionar a la baja.

A este respecto, J. Morisset (1998), ante la divergencia detectada entre los precios internacionales de muchos productos básicos, claramente a la baja, y los que los consumidores pagan en los países desarrollados, siempre al alza, afirma que el aumento de los precios internacionales se transmite automáticamente al precio final del producto, pero que no ocurre lo mismo cuando esos precios se reducen en los mercados mundiales. Para este autor, la razón de dicho fenómeno hay que buscarla en el poderoso papel que representan las grandes firmas comercializadoras transnacionales, ya que la estratégica posición que ocupan entre los vendedores y los compradores les permite arbitrar a su favor las diferencias existentes en los precios de la mayoría de los mercados.

La denominada *teoría de la dependencia* no ha dejado de proporcionar rigurosos estudios desde comienzos de la década de los años setenta del siglo XX (Dos Santos, 1970; Cardoso, 1972; Amin, 1976; Cardoso and Faletto, 1979; Furtado, 1986; Vidal, 1996). De un modo u otro, todos ellos afirman que la forma y condiciones en que los países subdesarrollados se insertaron en la economía mundial han determinado de forma tradicional el carácter dependiente de dicha inserción. Por ello, además de la aplicación actual del modelo neoliberal, que se fundamenta en la creencia de que el mejor estímulo para el desarrollo reside en la apertura económica y la liberalización comercial absoluta, L. Llambi (1990) indica que América Latina se ha visto sometida desde comienzos del siglo XX a otras dos estrategias globales: un modelo liberal que se basaba en la exportación de materias primas y alimentos a los países ricos y un modelo de industrialización sustitutiva de las importaciones y basado en el proteccionismo.

Sin embargo, en la actual división internacional del trabajo aparecen varios países ricos, como Estados Unidos, Canadá y los socios de la UE continental, que son grandes productores y exportadores de alimentos básicos (cereales, carnes, lácteos), en tanto que varias naciones en vías de desarrollo, como Brasil, México o Venezuela, han perdido la autosuficiencia alimentaria y se han transformado en notables importadores de alimentos y, al mismo tiempo, en destacados exportadores de productos que complementan el consumo de la población de los países ricos (hortalizas de México, frutas de Chile, flores de Colombia y Ecuador) o bien venden materias primas que se destinan a la fabricación de piensos compuestos para la ganadería intensiva de estos mismos países industrializados (soja de Brasil, Argentina o Paraguay). Según los datos que ofrece N. Alexandratos (1995), las importaciones netas de alimentos básicos por parte de Brasil crecieron el 1.047'2% entre los periodos 1961-1963 y 1995-1997, mientras que las exportaciones de alimentos no básicos aumentaron el 2.398'8% entre las mismas fechas.

A título de ejemplo, el cuadro 12 refleja a la perfección la importancia que durante las últimas décadas han cobrado las exportaciones de flores cortadas en Colombia y Ecuador, países que en 1998 ocuparon el segundo y cuarto lugar del mundo, respectivamente. Dichas ventas, que han modificado la estructura de las exportaciones de estos países y representan una participación destacada en su comercio

exterior total, se dirigen a satisfacer la demanda de los países ricos, fundamentalmente de Estados Unidos y en menor medida de la UE (Kouzmine, 2000).

Esta situación de desequilibrio mercantil se ve alentada por las barreras arancelarias y no arancelarias que los países industrializados suelen levantar para impedir el libre acceso de los productos agropecuarios de las naciones subdesarrolladas a sus mercados, y también por las subvenciones generalizadas a la exportación que suelen aplicar los mismos países ricos, sobre todo Estados Unidos y la UE, para poder competir en el mercado internacional con garantías de éxito. Estas subvenciones priman el productivismo agrícola y constituyen un camino directo para la destrucción de la agricultura campesina o familiar en todos los países del mundo, inclusive la de los propios países desarrollados.

Según los datos del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), entre los quince primeros países del mundo exportadores de productos agropecuarios figuran ocho de la UE, que absorben el 34'8% de las exportaciones mundiales, mientras que sólo aparecen dos asiáticos (China y Tailandia) con el 4'7% y dos latinoamericanos, Brasil en el décimo puesto y Argentina en el decimotercero, con el 5'5% del total mundial. Los tres restantes son Estados Unidos, en el primer lugar y el 12'6% de todas las exportaciones del mundo, Canadá en cuarta posición y el 5'4% y Australia en el puesto undécimo y una participación del 2'7%.

El cuadro 13 corrobora los comentarios vertidos con anterioridad, puesto que en él se aprecia, pese a los descensos habidos entre los años 1980 y 1997, la acusada participación de los países industrializados en las exportaciones mundiales de cereales. Los países subdesarrollados también aumentan sus exportaciones hacia todos los mercados, pero con valores mucho menores. Con todo, lo más llamativo tal vez sea que América Latina, tradicional productora de cereales, aun incrementando sus exportaciones a Europa, África, Asia y sobre todo a la misma región latinoamericana, se convierte en importadora de estos productos. Mientras en 1980 compró cereales por valor de 4.600 millones de dólares, en 1997 esta cifra ya alcanza 5.100 millones de dólares.

Para abundar en este caso puede observarse el cuadro 14, donde se reflejan la producción de alimentos por habitante, la dependencia alimentaria y las importaciones de cereales de varios países latinoamericanos, datos que pueden compararse con los que ofrecen otros países americanos y europeos.

La mayoría de los países de América Latina ofrecen una elevada producción de alimentos por habitante debido en muchos casos a la tradición e importancia económica de la agricultura y la ganadería, a la alta disponibilidad de superficie agraria útil y al clima favorable, mientras que en otros casos estas ventajas comparativas se suman al hecho de tratarse de países no demasiado poblados. Aunque todos los países representados han aumentado la producción de alimentos por habitante respecto al año 1980, destacan fundamentalmente Perú, Bolivia, Ecuador, Argentina, Uruguay y Brasil. Sin embargo, Colombia, Honduras o Venezuela han crecido menos que los vecinos industrializados del norte: Canadá y Estados Unidos.

Pese a este aumento generalizado, la dependencia alimentaria de muchos de estos países latinoamericanos es superior a la que muestran Canadá o Estados Unidos. Ello es especialmente llamativo en los países de América Central y también en Paraguay, Perú, Venezuela, Colombia, Uruguay o Brasil, pues no son pocos los que tienen una dependencia del exterior para su alimentación más acusada que Holanda o Francia, o similar a la de España. Dentro de esta dependencia destacan las masivas importaciones de cereales por parte de México y Brasil, con 11'6 millones y 10'0 millones de toneladas, respectivamente, en 1998, aunque tampoco son pequeñas las cantidades compradas por Colombia, Perú, Venezuela o Chile en los mercados mundiales.

Por su parte, la siembra de trigo en Paraguay en la campaña del año 2002 no supera las 170.000 hectáreas, pese a disponer de semillas para cerca de 220.000 hectáreas, ya que las condiciones del mercado resultan poco atractivas para los agricultores y éstos prefieren dedicar las superficies agrarias al cultivo de la soja o a la cría de vacuno para la exportación. Como la cantidad de trigo que se conseguirá resulta insuficiente para cubrir la demanda nacional, que se estima en 350.000 toneladas anuales, el Gobierno paraguayo no descarta la importación de cereales a corto plazo (*Nuestra Cabaña Digital*, 767, 3 de junio de 2002).

Todo ello demuestra de forma nítida el cambio de orientación de unos sectores agropecuarios que se dirigen a la satisfacción de la demanda de los países ricos y, por consiguiente, a la exportación, aun a costa de perder estos países su autosuficiencia alimentaria, y lo que es peor, la posibilidad de alimentar de forma adecuada a la población.

De ahí la proliferación de desnutridos, niños sobre todo, entre sus habitantes, como demuestran los elevados porcentajes de menores de cinco años que tienen un peso inferior al normal en casi todos los países latinoamericanos, fundamentalmente si se comparan con las cifras de Cuba, Norteamérica o algunas naciones europeas (cuadro 15). Por su parte, y para abundar en estas ideas, B. Cassen y F. F. Clairmont (2001) estiman que por ejemplo en Brasil, cuyo Gobierno lucha por la apertura de los mercados agrícolas europeos, existen 60 millones de personas que padecen de desnutrición, y a veces mueren por esta causa.

En consonancia con estos datos también se puede observar el cuadro 16, donde se representa el suministro de alimentos per cápita para consumo humano directo. Ante todo se debe tener en cuenta que se trata de una media y que como tal se encuentra sesgada, pues no toda la población de una región consume las mismas calorías por día, y menos en ciertos países en los que la injusticia social es moneda corriente. Con todo, la ingesta de calorías por día de los habitantes latinoamericanos permanece en un nivel medio-bajo desde finales de la década de los años sesenta, aunque en la actualidad está por encima de la media de los denominados países en desarrollo, si bien no supera al conjunto mundial ni a ciertas regiones poco desarrolladas como Próximo Oriente/África del Norte. Se prevé que para el año 2010 alcance las 2.950 calorías/día (Alexandratos, 1995), aunque si seguimos las indicaciones de J. Chonchol (1991) cabe pensar que una gran parte de la población latinoamericana, sobre todo del medio rural, no alcanzará a satisfacer sus necesidades nutricionales mínimas para llevar una vida normal, pues este autor indica que una actividad física moderada y un trabajo sedentario requieren unas 2.600 calorías/día, mientras que si el trabajo es intenso, como por ejemplo el de un agricultor que no emplea maquinaria agrícola, los requerimientos mínimos se elevan hasta 3.500 calorías/día.

Esta situación de hambre y desnutrición progresiva también está comenzando a multiplicarse en Argentina, aunque por motivos diferentes a los expuestos para Brasil, México y otros países latinoamericanos. Argentina sigue siendo uno de los principales oferentes de alimentos en el mundo, pero la última crisis económica ha provocado un fuerte aumento del precio de los productos básicos de la dieta nacional. Así, entre mayo de 2001 y el mismo mes de 2002 el trigo subió de 130 a 390 pesos por tonelada, lo que implica el encarecimiento rotundo de la harina, la pasta y el pan. La soja pasó de 138 a 434 pesos por tonelada y el girasol de 149 a 450, crecimiento que empuja al alza el precio de los aceites. Del mismo modo, el maíz aumentó de 76 a 220 pesos por tonelada y provoca, asimismo, el encarecimiento de la carne de pollo. Todo ello determina una subida de más del 35% en la cesta de la compra y de casi el 18% en el precio de los alimentos, hecho imposible de afrontar para seis millones y medio de personas afectadas por el creciente desempleo y que han caído en una situación de indigencia en la que el hambre es algo cotidiano (Diario *Clarín*, Buenos Aires, 28 de mayo de 2002).

El origen de la paradoja por la que algunos países dotados de vastas extensiones de uso agropecuario y abundantes recursos naturales, como México o Brasil, no pueden ser autosuficientes en materia alimentaria, estriba en un asfixiante endeudamiento que les obliga a conseguir divisas a cualquier precio. Asimismo, el objetivo de los planes de ajuste estructural que el FMI y el BM imponen a los países con problemas de crédito se centra en que estas naciones exporten cada vez más para que no dejen de pagar los intereses de sus abultadas deudas externas. Es así como muchos países subdesarrollados se ven obligados a reorientar su producción agropecuaria o a sobreexplotar sus recursos naturales, pero siempre con el norte de dirigirse a los mercados exteriores en detrimento del consumo local y del respeto ecológico.

En el cuadro 17 se muestra no sólo el importante crecimiento de la deuda externa total de algunos países latinoamericanos en los escasos años que median entre 1993 y 1998, sino también el elevado servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones al que muchos de ellos deben hacer frente, lo que representa una hipoteca continua para sus economías y una dependencia absoluta del comercio de exportación. Brasil tiene el servicio de la deuda más alto del mundo (74'1% en 1998), mientras que Argentina (58'2% en 1998) ocupa el segundo lugar mundial en este concepto. Otras naciones latinoamericanas, como Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú o Venezuela,

también deben destinar en 1998 más de un cuarto del valor de sus exportaciones a pagar el servicio de sus deudas externas.

Para N. Bacic (1992) resulta significativo que sean precisamente los tres países latinoamericanos con mayor nivel de desarrollo económico (Argentina, Brasil y México) los que se encuentran más endeudados. Aunque la diferencia entre estos países y el resto de América Latina siempre existió, se hizo evidente a partir del proceso de industrialización y urbanización que en ellos tuvo lugar después de la Segunda Guerra Mundial. Este desarrollo no sólo afectó a su contexto socio-económico, sino también a sus relaciones con Estados Unidos, pues podían permitirse, si ese hubiera sido su deseo, que no lo fue durante las últimas décadas, la práctica de una política exterior independiente, sin tener que alinearse necesariamente con las líneas marcadas por la potencia norteamericana en ciertas cuestiones internacionales. Desde el punto de vista económico también hubieran podido participar de forma más activa en el comercio mundial, llegando en algunos casos a competir en condiciones ventajosas en los mercados dominados tradicionalmente por los países centrales, como por ejemplo en Oriente Medio o África.

El crecimiento económico latinoamericano posterior a la Segunda Guerra Mundial duró algo más de tres décadas, pues en los años ochenta se estancó, de forma que fue la región del mundo en la que menos creció la economía, dando lugar a lo que se ha denominado la “década perdida”. Esto se explica fundamentalmente por el problema vinculado a las crecientes deudas externas de estos países y por las estrategias de las instituciones financieras internacionales y de los países acreedores respecto a ellas. Aunque las dificultades derivadas de la deuda externa han afectado a la práctica totalidad de América Latina, es precisamente en los países con mayor grado de industrialización y complejidad económica, Argentina, Brasil y México, donde el problema se ha mostrado más agudo.

Muchos países se ven en la obligación de contraer nuevas deudas, que son concedidas de forma selectiva y siempre que el país endeudado permita la gestión de su economía por parte del FMI, es decir, una institución al servicio de las naciones dominantes, sobre todo de Estados Unidos. Los nuevos fondos prestados se destinan al pago del servicio de la deuda, con lo que los países latinoamericanos se ven inmersos

dentro de un círculo vicioso de difícil solución. Sólo una pequeña parte del nuevo dinero, y siempre que sobre, se aplica en el desarrollo del país.

A este respecto, N. Chomsky, en una entrevista radiofónica concedida a la emisora estadounidense *Alternative Radio* en abril de 2000, calificó la deuda externa del Tercer Mundo como una “construcción ideológica” y no como una merca cuestión económica, ya que en muchas ocasiones, como sucedió en Argentina, son contraídas por regímenes ilícitos (por ejemplo, las dictaduras militares) en los que los préstamos son solicitados por unos pocos centenares de individuos que se sitúan alrededor de la cúpula dirigente, mientras que después dicha deuda es socializada por el FMI, de forma que los que acaban pagando son los contribuyentes de los países ricos y el pueblo de los países pobres, lo que significa para estos últimos una creciente situación de ajustes opresivos, pobreza y sufrimiento (Lozada, 2002).

En este contexto, y pese al deterioro progresivo de los espacios rurales, la agricultura y los ecosistemas que conlleva la obsesión exportadora, los Gobiernos de los países subdesarrollados no defienden los intereses de las sociedades, sino que aparte de ejercer de meros tutores de la liberalización económico-comercial, son auténticos rehenes del FMI y de sus políticas de ajuste, actuando como voceros de la oligarquía y los exportadores locales y de las empresas transnacionales localizadas en su territorio.

En el caso concreto brasileño, según M. B. David *et al* (1999), la necesidad de reducir el déficit público y las reformas efectuadas a comienzos de la década de los años noventa provocaron la suspensión de numerosos programas de apoyo a la agricultura y la drástica retirada del Gobierno de la esfera agrícola, lo que se encuentra en consonancia con la expansión del neoliberalismo en el mundo y la consiguiente disminución de las intervenciones estatales en materia socio-económica. Al mismo tiempo, la concurrencia en los mercados internacionales fomentó el cultivo de ciertos productos de exportación, como la soja o las naranjas, en detrimento de las producciones susceptibles de alimentar a la población (trigo, arroz, mandioca, maíz o judías), que se estancan o incluso retroceden en los campos y deben ser importadas. Es cierto que Brasil ha sido históricamente importador de trigo (Dorfman, 1995), pero el Estado podría haber intentado equilibrar mejor el incremento del consumo nacional y el

fomento de su cultivo con el fin de utilizar las tierras más idóneas y asegurar la autosuficiencia alimentaria del país.

Esta situación de desequilibrio internacional e injusticia social interna cobra mayor relevancia por la dependencia que los países menos desarrollados tienen del sector agropecuario, actividad que constituye la base de sus economías y el eslabón que los inserta en el comercio mundial. Como puede observarse en el cuadro 18, América Latina es la región del planeta en la que mayor participación presentan los productos agropecuarios respecto al total de mercancías exportadas, duplicando porcentualmente la cifra ofrecida por el conjunto del mundo y a una distancia respetable de la región que figura en segundo lugar: África.

No obstante, como ya se ha mencionado arriba, este activo comercio agrario de exportación se combina con un porcentaje de importaciones alimentarias que sería más propio de regiones con menos recursos naturales, bien por tratarse de zonas con un medio físico hostil, como Oriente Medio, bien por ser áreas industrializadas, como Europa Occidental, donde la agricultura, pese a conseguir elevados rendimientos y productividad por el empleo masivo de tecnología avanzada, se encuentra más limitada por razones de espacio, sobre todo si se compara con regiones del mundo más vastas, y además porque representa una parte mínima de la riqueza de las naciones. Aun estando por debajo de los porcentajes ofrecidos por la mayor parte de las regiones del mundo que figuran en el cuadro 18, las importaciones latinoamericanas de productos agrarios respecto a las mercancías totales compradas en el exterior igualan a las que se producen en el mundo, superan de forma notable a las de Norteamérica y se encuentran sólo un punto sobre cien por debajo de las de Europa Occidental.

La manifiesta inclinación agropecuaria del comercio exterior de Latinoamérica se encuentra en consonancia con una estructura económica en la que la participación del sector agrario en el PIB de cada país es demasiado alta, a pesar del descenso generalizado entre 1980 y 1998, para las cifras que imperan en el mundo desarrollado, como muestra el cuadro 19. Es más, tanto en 1980 como en 1998 el peso de la agricultura en el PIB latinoamericano y caribeño (10% y 8% en las fechas mencionadas) es superior incluso al que exhibe esta actividad en el PIB mundial (7% y 5%). Sin

embargo, la media del MERCOSUR todavía es más elevada (15% en 1980 y 12% en 1998), fundamentalmente por la influencia de Paraguay.

Por otro lado, y sin que ello signifique que la industria haya perdido totalmente su relevancia, la velocidad con la que la economía mundial se está convirtiendo en una economía de servicios constituye un obstáculo adicional para los esfuerzos de los países pobres en busca de su desarrollo y de una inserción más favorable en la economía planetaria. La posición internacional de las naciones subdesarrolladas se ha vuelto estructuralmente subordinada, dependiente y vulnerable tras el crecimiento del sector terciario en todo el mundo, puesto que su evolución, con una participación bastante elevada de los servicios en el PIB, no ha sido tan óptima y racional como en los países industrializados.

Debido al bajo nivel de industrialización, el sector manufacturero de las naciones subdesarrolladas no fue capaz de absorber la mano de obra excedente de la agricultura y ésta fue a engrosar un sector terciario que se fue componiendo de actividades diversas, algunas de escasa utilidad y otras muchas de productividad muy baja, al mismo tiempo que dicho sector se hinchó de forma desproporcionada porque no guardaba correspondencia con el resto de la economía mundial, como ya puso de manifiesto en su día P. Bairoch (1970).

Por el contrario, el sector servicios de los países industrializados se fue conformando por lo general como resultado de las necesidades emanadas de la agricultura y la industria y con unas dimensiones proporcionales a los restantes sectores de la economía nacional. Aquí, la evolución fue más normal, pues la fuerza de trabajo pasó del sector agrario al industrial, y después al terciario, y no como ha ocurrido en el mundo subdesarrollado, donde la mano de obra excedente del campo no pudo recalar en una industria poco dinámica, y a veces inexistente, y se desplazó obligada hacia las actividades terciarias sin pasar en primera instancia por el sector fabril, aunque empleándose en la economía informal o en los servicios más tradicionales y banales, no en los modernos, más propios de los países ricos.

Es así, por ejemplo, como las economías latinoamericanas se han convertido definitivamente en economías de servicios, tendencia que se fortalece con el actual

modelo de crecimiento. En las desarticuladas estructuras productivas de América Latina esta hinchazón del sector terciario profundiza los desequilibrios sectoriales, polariza la producción en ciertas ramas privilegiadas, contribuye a la reestructuración de las producciones destinadas al mercado externo, mientras que se sitúan en un estado de crisis permanente las destinadas al mercado interno, al mismo tiempo que la modernización financiera provoca muchas veces la ausencia de políticas industriales, científicas y tecnológicas.

Ante las nuevas formas de producir, comerciar, consumir y comunicarse que determina el proceso de mundialización, los países subdesarrollados se ven obligados a utilizar los servicios modernos si desean una inserción internacional adecuada, pero al no disponer de ellos caen de nuevo en una situación de dependencia respecto a las empresas transnacionales y a las naciones dominantes. Muy elocuente resulta al respecto el cuadro 20, que muestra la balanza comercial de bienes y servicios de América Latina y el Caribe en los años 1999, 2000 y 2001, sobre todo porque el *déficit* del intercambio de servicios no ha dejado de aumentar en los últimos tres años, representando el 71'7% del *déficit* comercial total en 1999 y el 90'0% en 2001.

Si bien el proceso neoliberal ha acentuado las contradicciones estructurales cuyo origen se sitúa tiempo atrás, el crecimiento del sector terciario, los desequilibrios productivos y la precariedad laboral sugiere que las tendencias latinoamericanas se encaminan hacia un crecimiento desarticulado e impulsado por unos pocos sectores de punta que se relacionan con la exportación, los límites a los salarios y la inserción en el mercado internacional por medio de los circuitos comercial y financiero. En este sentido, la mayoría de los países de Latinoamérica pretenden convertirse en espacios de inversión, propósito que muy pocos países han logrado (Argentina, Brasil, México), como se verá en los capítulos siguientes, aunque sumidos en la dinámica del capital especulativo apenas han conseguido incentivar las inversiones productivas, situación que aleja la posibilidad de alcanzar un verdadero desarrollo económico y social.

A los países subdesarrollados sólo se les permite integrarse en la economía mundial en aquellas actividades que interesan a los centros de poder, relegándolos a un mero papel de productores agropecuarios y de mercados para sus productos, servicios e inversiones, tanto productivas, las menos, como especulativas en su mayor parte

(capitales volátiles). Este es el contexto en el que hay que situar la opinión del economista J. L. Fiori (*Jornal Folha de São Paulo*, São Paulo, 1 de outubro de 1995) cuando planteaba las diferentes denominaciones, un tanto eufemísticas, que durante las últimas décadas se han utilizado para designar a los países subdesarrollados: *países en desarrollo* (años cincuenta), *países recientemente industrializados* (años sesenta y setenta) y *países endeudados* (años ochenta). Sin embargo, durante la década de los años noventa a algunos países latinoamericanos, como Argentina, Brasil o México, se les priva de la condición de país, pues la mundialización de la economía se expande y derriba las fronteras nacionales, y pasan a ser llamados *mercados emergentes*, término que proporciona su verdadera identidad en el actual escenario global, es decir, lugares donde lo que prevalece es lo que interesa al gran capital y a las potencias centrales: la perspectiva de mercado, la libertad comercial, la liberalización financiera, las reformas cambiaria y fiscal y las privatizaciones (Consenso de Washington).

2.1. La influencia de los acuerdos comerciales internacionales en el sector agrario latinoamericano

Pese a la creciente subordinación de la agricultura a los intereses industriales, comerciales y financieros en todo el mundo y a su progresiva pérdida de participación en el PIB de los países desarrollados y subdesarrollados, es precisamente el capítulo agrícola el que más controversias suscita en las negociaciones de cualquier acuerdo comercial internacional, sobre todo durante las dos últimas décadas, que es cuando el neoliberalismo impulsa los procesos de mundialización y liberalización mercantil a escala planetaria.

El sometimiento de la agricultura a intereses de distinto signo, la reducción generalizada de la población activa dedicada a este aprovechamiento y la escasa participación agropecuaria en el PIB de los países, no significa que no se trate de un sector estratégico que todos intentan proteger o potenciar. Unos, los más ricos, porque intentan mantener la autosuficiencia alimentaria y su destacada presencia en el comercio mundial agroalimentario y, además, como sucede en la UE, porque son conscientes de la importancia social, cultural y ambiental de la agricultura; otros, los más pobres,

porque esperan de forma legítima que el crecimiento de las exportaciones agropecuarias sienta las bases sobre las que se apoye su posterior desarrollo económico.

En el caso concreto de América Latina, las condiciones de los mercados agropecuarios mundiales siempre han sido fundamentales para las economías nacionales, sobre todo por el destacado papel de las exportaciones agroalimentarias en la generación de divisas dentro de la estrategia global de desarrollo. Históricamente, estas condiciones fueron esenciales para la casi totalidad de los países latinoamericanos, salvo aquellos con una favorable disponibilidad de recursos minerales. La propia definición del modelo de industrialización basado en la sustitución de las importaciones se originó en las distintas condiciones de inserción internacional que presentaban los productos primarios y las manufacturas (FAO, 1994).

Por supuesto, las estrategias latinoamericanas para lograr un desarrollo agrario que preceda a su posterior desarrollo económico no sólo dependen de las condiciones derivadas de su inserción en el comercio internacional, influidas sin duda por categóricos cambios económicos, tecnológicos y políticos mundiales que modifican las relaciones comerciales y financieras internacionales, sino que también debe considerarse la concurrencia de las producciones subvencionadas de los países desarrollados, que a su vez protegen sus mercados con barreras arancelarias y no arancelarias de diversa índole. Un aspecto preocupante para los países de América Latina que tratan de desarrollar su industria alimentaria es el de la progresividad arancelaria, es decir, los aranceles establecidos por las naciones industrializadas aumentan con el grado de elaboración del producto, como puede comprobarse en el cuadro 21.

Aunque ya ha pasado más de una década, un estudio realizado por UNCTAD/UNDP/WIDER en 1990 afirmaba que la reducción de los aranceles y de las ayudas a los productores de cereales, carne de bovino, azúcar y soja y derivados de los países desarrollados generaría un beneficio neto de divisas para los países en desarrollo equivalente a 321 millones de dólares anuales. La región más beneficiada sería Latinoamérica y el Caribe, que recibiría beneficios del orden de 456 millones de dólares. Respecto a los productos tropicales dicho estudio estimaba que la liberalización de su comercio tendría para la región un beneficio de 560 millones de dólares al año.

Éstas y otras cuestiones, como la generalización del hambre que en los países pobres suponen los subsidios y la protección de la agricultura de las naciones ricas, fueron abordadas en la II Cumbre de la Alimentación celebrada en Roma en junio de 2002 con el auspicio de la FAO.

Los diferentes intereses que defienden en esta cuestión los países desarrollados y los países subdesarrollados, aunque con el objetivo común de considerar a la agricultura una actividad fundamental y estratégica, hacen que las relaciones comerciales entre ambos grupos de países se revelen antagónicas. Valgan al respecto las opiniones del ex presidente brasileño F. H. Cardoso y del actual presidente peruano A. Toledo citadas por J. Estefanía (Diario *El País*, Madrid, 26 de mayo de 2002). El primero de ellos señala que “el proteccionismo ha sido condenado como instrumento de desarrollo de los más pobres tan solo para convertirse en instrumento de defensa de los privilegios de los más ricos. Los ricos exigen a los pobres que abran sus mercados mientras les siguen cercando con toda suerte de *barreras invisibles*, como subvenciones agrícolas, sobretasas industriales, picos y escaladas arancelarias, medidas discriminatorias, cuotas”. Por su parte, el segundo indica: “No nos regalen leche ni productos agropecuarios; abran sus mercados, dejen que seamos competitivos en calidad y precios”.

Buena muestra de las discrepancias existentes entre países ricos y países pobres respecto al comercio agroalimentario es que las sucesivas rondas multilaterales del GATT (Ginebra en 1947, Annecy en 1949, Torquay en 1950, Ginebra en 1955, Dillon en 1960, Kennedy en 1964, Tokio en 1973 y Uruguay en 1986) lograron pocos avances y no fueron capaces de eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios que impiden el libre acceso de los productos agroalimentarios a los mercados mundiales (Raghavan, 1990). Durante la primera época del GATT (1947-1964), es decir, antes de la Ronda Kennedy (1964-1967), la exclusión de los productos agropecuarios de la aplicación de las normas comerciales de este acuerdo no causaba demasiados problemas por ser un periodo de escasez de alimentos en el mundo. En la segunda época del GATT, cuando tuvieron lugar la Ronda Kennedy (1964-1967) y la Ronda Tokio (1973-1979), tampoco se solucionaron los problemas agropecuarios existentes porque en este sector seguía habiendo multitud de normas y prácticas que limitaban la importación o fomentaban artificialmente la exportación mediante subvenciones.

La tercera época del GATT está presidida por la Ronda Uruguay (1986-1993), cuya firma se produce en 1994 (Acta de Marrakech). Ya en el año 1995, pero dentro de los acuerdos finales de esta ronda se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC) con una serie de objetivos, según señala J. M. Castillo (1994):

- Crear una organización supranacional que administre y reglamente la normativa multilateral que rige esta actividad humana.
- Proporcionar un mayor y mejor acceso a los mercados, evitando el proteccionismo y las restricciones a las importaciones.
- Castigar el comercio desleal respecto a las exportaciones para soslayar el crecimiento artificial y desmedido de las ventas al exterior no competitivas.
- Conceder la oportunidad de que los operadores comerciales puedan conocer de antemano las normas que reglamentan su actividad y así evitar los problemas que afectan a su trabajo.
- Reglamentación de todo el comercio internacional, incluso de aquellos productos, como los agropecuarios y textiles, que en rondas anteriores estuvieron excluidos.
- Convertirse en un organismo con normas y disciplina de aplicación universal, como así lo atestiguan los 118 países miembros iniciales frente a los 23 socios existentes cuando se crea el GATT en Ginebra (1947).
- Establecer un procedimiento capaz de dirimir las diferencias mercantiles entre los países miembros y con facultad para obtener el reconocimiento de los derechos negociados y el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

De esta declaración de intenciones de la OMC se deduce que la Ronda Uruguay del GATT tampoco consiguió grandes resultados para el comercio mundial de

productos agroalimentarios, aunque se puede decir, según C. Timermans (1994), que sentó las bases para el inicio de un proceso de reforma del comercio internacional agropecuario. Son dos los objetivos expuestos:

- Liberalizar los intercambios de productos agrarios, integrando este sector en la disciplina del GATT, mediante una reducción de los obstáculos a la importación, endurecimiento de las exigencias que intentan eliminar las subvenciones y reducción de los efectos negativos de las reglamentaciones fitosanitarias y veterinarias.
- Liberalizar el comercio de productos tropicales para atender las necesidades y condiciones particulares de los países subdesarrollados.

Asimismo, la Ronda Uruguay también se caracterizó por los cada vez más frecuentes enfrentamientos entre Estados Unidos, Japón y la UE, que derivaron en una guerra de subvenciones en el sector agropecuario con la consiguiente distorsión del comercio mundial y el perjuicio para las agriculturas subdesarrolladas. No obstante, pese a los escasos logros de la Ronda Uruguay en materia agropecuaria, el mundo desarrollado, sobre todo la UE, ya acepta, al contrario que en las rondas anteriores, el compromiso de liberalizar progresivamente los intercambios mercantiles y de suprimir las ayudas directas a la exportación de productos agroalimentarios.

Según S. Abreu (1997), hasta la finalización de la Ronda Uruguay, el proteccionismo agrario, las exportaciones agropecuarias subvencionadas y la ayuda alimentaria, fundamentalmente de los países desarrollados, afectaron al comercio agroalimentario mundial. Los resultados más claros de estas políticas fueron tres: la restricción de las posibilidades de especialización en sus exportaciones agrarias por parte de los países subdesarrollados, una especialización reducida a algunos productos que requieren amplias superficies de cultivo con poca mano de obra y un aumento de las importaciones de alimentos como consecuencia de la dedicación de un alto porcentaje de superficie agrícola útil de los países subdesarrollados a la producción de aquellos bienes con mayor demanda internacional y, por lo tanto, de más fácil exportación.

En el cambio de actitud de la UE, aunque todavía debe llegar más lejos en opinión de los países subdesarrollados, fundamentalmente de América Latina y del MERCOSUR porque son exportadores netos de productos agropecuarios, es cierto que no se debe menospreciar el efecto que han tenido las constantes presiones internacionales, lideradas por Estados Unidos, para tal fin, pero también es verdad que la UE ha hecho de la necesidad virtud, ya que sus políticas agrarias han ido demostrando la insostenibilidad económica de la generación crónica de excedentes y de los elevados costes presupuestarios que implica la protección de la actividad agropecuaria y el fomento de las exportaciones. Baste indicar que los gastos de la sección Garantía del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) representaban en 1988 el 64'2% del presupuesto total de la UE (Vieri, 1994), el 50'5% en 1996 y el 42'0% en 1999 (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2000).

Además de esta rebaja presupuestaria destinada a subvencionar directamente la producción y las exportaciones agrarias, desde 1992 (reforma de la PAC) la UE está intentando adaptarse a las exigencias comerciales de los organismos internacionales mediante diversos programas de supresión de cultivos, retirada de tierras de la producción, repoblaciones forestales en antiguas superficies agrarias, fomento de las jubilaciones anticipadas de los agricultores, ayudas para abandonar la actividad agraria, potenciación de los aprovechamientos agropecuarios extensivos, apoyos para lograr la integridad del ambiente y el desarrollo sostenible, entre otros.

Sin embargo, la sección Orientación sólo representaba en 1995 el 10'5% de los gastos totales del FEOGA, mientras que en 1998 suponía el 11'3% (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2000), es decir, todavía representa una parte mínima respecto a los fondos destinados a una todavía existente política de precios que permite a las producciones agropecuarias de la UE ser competitivas en los mercados internacionales.

Aunque la agricultura europea sigue estando protegida y continua exhibiendo precios artificiales, el compromiso de abandonar estas prácticas y de abrir sus mercados supone una buena noticia para el sector agropecuario latinoamericano y del mundo subdesarrollado en general, al menos en teoría. La reforma de la PAC de 1992, la Declaración de Cork de 1996 y la Agenda 2000 de 1997 caminan en ese sentido, pues se

trata de políticas que fomentan de hecho la multifuncionalidad económica de los espacios rurales y marginan cada vez más las actividades agropecuarias, sobre todo en los países mediterráneos (Segrelles, 2000 b).

De forma más concreta, la UE dio a conocer en diciembre de 2002 su propuesta para liberalizar el comercio mundial de productos agroalimentarios, que se negociará en 2003 en el marco de la OMC. A este respecto, la Comisión Europea plantea que se reduzcan sus aranceles a las importaciones agropecuarias un 36%, un 45% las subvenciones a la exportación y un 55% las ayudas agrícolas internas que se consideren que distorsionan el comercio internacional. En este último caso las subvenciones se concentrarán en medidas internas de apoyo orientadas hacia la protección ambiental, el desarrollo social y económico del medio rural, la mejora de la calidad de los productos y la protección de los consumidores. En cuanto a la aplicación de estas medidas, Bruselas propone que se haga efectiva en todos los países pertenecientes a la OMC pasados seis años en el caso de las naciones desarrolladas y de diez años para las que se encuentran en vías de desarrollo, aunque en ambos grupos de países siempre sería a partir del año 2006 (Diario *El País*, Madrid, 17 de diciembre de 2002).

En cualquier caso, la habitual actitud proteccionista de la UE puede ser considerada como injusta para los países subdesarrollados agro-exportadores, pero en modo alguno es cínica o fraudulenta. Sin embargo, no se puede decir lo mismo de Estados Unidos, pese a sus constantes críticas a los fundamentos de la PAC y a mostrarse como valedor de la causa comercial de los países pobres, liderando, por ejemplo, las reivindicaciones del Grupo de Cairns, que como es sabido incluye a los principales exportadores de materias primas y productos agroalimentarios del mundo (Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Fiji, Filipinas, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, República Sudafricana, Tailandia y Uruguay).

Tanto Estados Unidos como el Grupo de Cairns recrudecieron sus ataques contra las políticas agrarias europeas desde comienzos de la década de los años noventa, ya en las negociaciones finales de la Ronda Uruguay, conforme los procesos de mundialización y liberalización comercial se convertían cada vez más en una necesidad perentoria para el capitalismo internacional. Estados Unidos, claro triunfador de los acuerdos del GATT, también es una potencia en el terreno agrario que está orientada

hacia los mercados exteriores, pues figura como primer exportador mundial de productos agroalimentarios (casi el 13% del total mundial en 2000, según los datos del IICA), es decir, entra en competencia directa con muchas producciones europeas y ve en las políticas agrícolas comunitarias un obstáculo para su expansión planetaria.

Es más, su balanza comercial agraria es positiva (unos mil millones de dólares anuales) frente a un *déficit* comercial general de casi dos centenares de millones de dólares al año (Lamo de Espinosa, 1997). Según este autor, la verdadera estrategia norteamericana se concretó un año más tarde de la firma del Acta de Marrakech (1994) con la promulgación de una nueva ley (*Freedom to Farm Act*) que pretende acabar con el control sobre las producciones agrarias, hecho que desemboca en un aumento de la producción, sobre todo de cereales y oleaginosas, con el consecuente aumento de su presencia en los mercados mundiales y la competencia para muchos países latinoamericanos, fundamentalmente del MERCOSUR, que tienen en estos productos sus principales capítulos exportadores. Esta nueva ley agraria fue ratificada por el presidente G. W. Bush en mayo de 2002 tras el acuerdo alcanzado entre el Senado y la Cámara de Representantes, de forma que aumentarán las ayudas a los agricultores estadounidenses por un total de 190.000 millones de dólares que se distribuirán durante diez años, lo que supone un incremento de más del 80% sobre el coste de los antiguos programas destinados a las subvenciones agrarias, que datan de 1996, beneficiando sobre todo a los productores de trigo, maíz y lácteos. Estos dos últimos productos recibirán cada año unos 6.400 millones de dólares adicionales (Diario *El País*, Madrid, 14 de mayo de 2002).

El resultado inmediato de esta política agraria estadounidense es que el antiguo sistema de subvenciones agrícolas, que se cifra en 370.000 millones de dólares durante la última década (Lamo de Espinosa, 1997), ha sido sustituido por un modelo de ayudas directas fijas, curiosamente similar al implantado, y por Estados Unidos combatido, en la UE. La figura 4 refleja a la perfección esta realidad, ya que en él puede apreciarse el categórico aumento (344'5%) de las ayudas que concede el Estado a las explotaciones agrarias norteamericanas entre 1996 y 2000, periodo en el que la UE sólo ha incrementado dichas ayudas un 2% y con tendencia a la estabilidad durante los dos últimos años. Asimismo, merece la pena destacar que mientras el presupuesto agrario de Estados Unidos en 1999 fue de 60.000 millones de dólares para dos millones de

agricultores, el de la UE, con siete millones de productores, sólo alcanzó en la misma fecha 40.000 millones de dólares (Semnario *AgroNegocios*, Madrid, 25-31 de octubre de 1999).

En enero de 2002, la OMC confirmó definitivamente, tras las denuncias europeas de 1997, que la nueva ley estadounidense de subvenciones a la exportación instituida en 2000 (*Foreign Sales Corporation Replacement Act*) es ilegal e incompatible con las normas del comercio internacional, al igual que el sistema de subsidios que imperaba con anterioridad (*Foreign Sales Corporation*). En términos generales, el sistema estadounidense permite a sus empresas la utilización de paraísos fiscales para beneficiarse de este modo de una reducción del 30% en su factura fiscal (Diario *El País*, Madrid, 15 de enero de 2002 y *Nuestra Cabaña Digital*, 678, Madrid, 16 de enero de 2002).

De todo esto se deduce que en las negociaciones comerciales internacionales las principales discrepancias se producen entre Estados Unidos y la UE, aunque en definitiva, los resultados obtenidos, sea cual fuere su signo, siempre repercuten directamente sobre las economías de los países subdesarrollados, fundamentalmente de América Latina cuando los conflictos tienen una raíz agropecuaria. La veracidad del enfrentamiento comercial de las potencias no debe hacernos olvidar, como apunta R. Petrella (Diario *El País*, Madrid, 28 de noviembre de 1999), que las reglas de la OMC se proponen, discuten y aprueban primero en el grupo de los cuatro denominado QUAD (Estados Unidos, Canadá, UE y Japón), cuyos gobiernos son objeto de continuas y fuertes presiones por parte de los grandes conglomerados transnacionales y de los organismos monetario-financieros internacionales. Este mismo autor se pregunta qué resistencia pueden ofrecer al respecto los demás países, fundamentalmente los subdesarrollados, que tienen que hacer frente a gravosas deudas externas y, por lo tanto, son presa fácil para las amenazas, presiones y represalias de las naciones ricas y del capitalismo internacional, tal como se puede observar en los documentos que incluye G. Palast, periodista de la cadena televisiva británica British Broadcasting Corporation (BBC) y del diario londinense *The Guardian*, en su página web (www.gregpalast.com/).

En cualquier caso, tras el fracaso de la denominada Ronda del Milenio (Seattle, noviembre 1999), los 142 países que son miembros actualmente de la OMC llegaron a

un acuerdo en Doha (Qatar) a finales de 2001 para iniciar hasta enero de 2005 una nueva serie de negociaciones comerciales multilaterales, conocida ya como Ronda del Desarrollo, cuyo objetivo esencial será dar un paso más en la progresiva liberalización del comercio mundial, incluidos los sectores agropecuario y alimentario. En las negociaciones de los próximos años, según se afirma en la Declaración Ministerial de Doha, se abordará la mejora del acceso comercial a los mercados, la reducción progresiva de todas las formas de subvención a las exportaciones y la rebaja sustancial de las ayudas agrarias que distorsionan el comercio (Fazio, 2001 b), lo que supondrá sin duda el fin de los apoyos directos que recibe actualmente el sector agropecuario para el sostenimiento de los precios y los mercados, y así orientarlos hacia las ayudas a las rentas de los agricultores, siempre que se cumplan una serie de condiciones, ya establecidas en su día por la Agenda 2000, que aseguren el respeto ambiental y la calidad de las producciones agropecuarias destinadas al consumo.

Sin embargo, pese a los excelente propósitos, y a la confirmación de los mismos que tuvo lugar en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible (Johanesburgo, agosto 2002), un aspecto recogido en la Declaración de Doha a instancias de la UE y que puede suscitar controversias graves en el futuro es el referente a las cuestiones “no comerciales” relacionadas con la agricultura, ya que de ahí se desprende la defendida *multifuncionalidad* del sector agrario europeo, concepto que queda abierto a cualquier interpretación relacionada con el ambiente, la seguridad agroalimentaria, el bienestar animal o el espacio rural como ámbito de desarrollo integral sostenible. Es muy posible, por lo tanto, que los países latinoamericanos agro-exportadores encuentren a partir de ahora otros obstáculos para acceder a los mercados de las naciones ricas o competir con sus producciones en igualdad de condiciones, pues los tradicionales aranceles y los precios subsidiados pueden dejar paso a la ecología o a la multifuncionalidad rural como nuevas trabas proteccionistas no arancelarias. A este respecto, M. Izam y V. Onffroy (2000) piensan que es probable que la atención que se presta a esta nueva concepción multifuncional de la agricultura europea derive de la necesidad de encontrar renovados fundamentos para legitimar la permanencia de una PAC reformada.

Todo ello significa que aunque los mercados agropecuarios estén cada vez más abiertos y se eliminen las subvenciones agrarias, siempre habrá condiciones particulares y mecanismos ejecutados por los centros de poder mundiales para que los países

dependientes no alteren de forma sensible el papel que se les ha asignado en la división internacional del trabajo. En el caso de Latinoamérica, las dificultades para lograr una inserción adecuada en el comercio internacional no sólo derivan del proteccionismo agrícola de los países industrializados, pues esta estrategia constituye un resorte más de los muchos que suelen utilizarse, sino de una tradicional posición de dependencia que hunde sus raíces en épocas históricas. La región presenta, según la FAO (1994), ciertos factores internos que de hecho significan severas limitaciones para su óptima integración en el comercio mundial, a saber: dependencia tecnológica estructural, debilidad en el desarrollo científico, ineficacia en la formación de la mano de obra, especialización en la exportación de materias primas agroalimentarias baratas, básicas e indiferenciadas, falta de equipos e infraestructuras, dificultades de financiación, abultadas deudas externas y axfisantes servicios de las mismas, escasa adaptación a la revolución tecnológica (microelectrónica, informática, telecomunicaciones, automatización industrial y de los servicios administrativos), precario desarrollo de los mercados financieros y monetarios, entre otros.

2.2. El Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica entre el MERCOSUR y la Unión Europea

Como caso paradigmático de la relación entre el libre comercio y la agricultura en Latinoamérica, y tras la exposición de la influencia ejercida en la región por los acuerdos comerciales internacionales, puede resultar significativo esbozar aquí algún apunte sobre el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación Comercial y Económica firmado entre el MERCOSUR y la UE en el mes de diciembre del año 1995, aunque sin ánimo de exhaustividad porque los principales rasgos socio-económicos, agropecuarios y mercantiles del MERCOSUR, objetivo fundamental de esta investigación, se analizarán con detalle en los capítulos siguientes.

El antecedente de esta iniciativa radica en el Acuerdo Interinstitucional de Cooperación que la Comisión Europea firma con el MERCOSUR en 1992, apenas un año después de crearse el bloque latinoamericano, cuyo objeto era apoyar las crecientes actividades de carácter regional y dar asistencia a las nuevas estructuras institucionales

creadas. Después, en 1995, se firma el acuerdo marco mencionado, que fue el primer acuerdo signado en el mundo por dos uniones aduaneras.

Dicho acuerdo tiene como objetivo final establecer una asociación interregional de carácter económico y político basada en una progresiva liberalización del comercio, aunque además se asienta sobre la cooperación en diferentes ámbitos que van más allá, al menos en teoría, de lo estrictamente económico y mercantil, ya que también afecta a las instituciones, la educación, la formación, la cultura, la información y las comunicaciones. Aun teniendo en cuenta la relevancia de estos factores, merece la pena resaltar, dentro del actual proceso de negociación, las cuestiones relacionadas, como no podía ser de otra forma, con los intercambios agroalimentarios entre ambas regiones, pero no sólo por su peso en el mutuo comercio, sino sobre todo por su potencial de expansión ante la futura consolidación de un área única de libre mercado.

Además, se trata en muchos casos de productos agropecuarios sensibles sobre los que todavía existen posturas encontradas pese a los buenos propósitos oficiales de la UE tras el final de la Ronda Uruguay del GATT y las primeras negociaciones multilaterales en el seno de la OMC. Y todo ello a pesar de la opinión del antiguo mandatario brasileño F. H. Cardoso, quien afirma que las relaciones mercantiles entre el MERCOSUR y la UE son más de complementariedad que de competencia (Buxedas, 1996). Ante esta apreciación del ex presidente de Brasil cabe plantear algunos matices, pues en primer lugar existe competencia por lo que respecta a las producciones tradicionales de la región latinoamericana (cereales, carne de bovino y lácteos), pero también por lo que atañe a diversos productos mediterráneos cuya evolución reciente en estos países del Cono Sur puede calificarse de notable, tanto en cantidad como en calidad (frutas, hortalizas, arroz, vino, cítricos).

En segundo lugar, cuando F. H. Cardoso habla de complementariedad en estas relaciones mercantiles, implícitamente está haciendo alusión a los todavía en vigor mecanismos propios del clásico intercambio desigual entre centro y periferia, es decir, se asume desde el principio que el MERCOSUR prácticamente sólo puede exportar materias primas y productos agroalimentarios, importando por el contrario manufacturas y servicios comercializables. Según M. Khor (2001), este modelo de comercio neocolonial se mantiene en la actualidad con pocas variantes. Como los términos de

intercambio entre países ricos y países pobres se han deteriorado a medida que han ido mejorando las condiciones de comercialización de los productos elaborados, son numerosos los países subdesarrollados que han sufrido pérdidas considerables. Sólo entre 1980 y 1992 la relación de intercambio de los productos básicos no combustibles empeoró un 52% respecto a los manufacturados, hecho que tuvo consecuencias nefastas para las economías de los países dependientes. Asimismo, las pérdidas de ingresos en estos países fue mayor en la década de los años noventa que en la de los ochenta, no sólo porque se deteriorara aún más la relación de intercambio, sino también debido al aumento de la participación del comercio en el PIB mundial como consecuencia de los procesos de mundialización y liberalización mercantil.

Se puede decir que los países se agrupaban hasta hace poco tiempo según su desarrollo económico: los ricos para ser más ricos y controlar mejor la economía y el comercio internacionales (como sucedió al principio con la UE y sus socios fundadores), mientras que los pobres constituían bloques económico-comerciales regionales como mecanismo de defensa y supervivencia y para intentar conseguir de forma colectiva una inserción mundial adecuada. Durante las dos últimas décadas este principio no escrito se ha visto alterado por las nuevas necesidades del capitalismo internacional que impulsa la mundialización económica y la liberalización comercial en el planeta, de forma que se fomenta, por un lado, la creación de bloques regionales configurados por países desarrollados y subdesarrollados en los que se desenvuelve una nítida división regional del trabajo (NAFTA, APEC o incluso la actual UE después del ingreso de Grecia, España y Portugal o quizás la del inminente futuro con la incorporación de los antiguos países socialistas de Europa Central y Oriental), y por otro, la firma de acuerdos interregionales para crear áreas de libre mercado donde cada parte ofrece un diferente nivel de desarrollo, como es el caso que nos ocupa entre el MERCOSUR y la UE, el de la UE con México y Chile o el que auspicia Estados Unidos para la creación del ALCA.

Las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE se paralizaron a comienzos de 1998 por la intención europea, a instancias de Francia, de excluir el sector agrícola de las conversaciones, sobre todo los productos considerados sensibles (cereales, azúcar, carne de bovino, lácteos), al menos durante un periodo de transición, lo que resultaba inaceptable para el bloque latinoamericano. Un atisbo de réplica por parte del

MERCOSUR ante esta injusta situación se produjo con la propuesta presentada por la delegación uruguaya de impedir de forma definitiva la entrada en la región de productos subsidiados de otros mercados (Diario *El País*, Madrid, 8 de agosto de 1999), medida que no prosperó pero que resulta muy significativa del grado de descontento existente en el MERCOSUR.

No obstante, en junio de 1999 los presidentes de los países miembros del MERCOSUR subscribieron en Asunción (Paraguay) una declaración, con cuatro puntos principales, que de hecho constituyó un mandato negociador para continuar con las conversaciones económico-comerciales con la UE. Los cuatro puntos son los siguientes:

- 1) Reafirmación de que el MERCOSUR actuará como un bloque en las futuras negociaciones internacionales.
- 2) Acuerdo de que las negociaciones deberán ser globales, sin excluir a ningún sector económico.
- 3) Seguimiento del principio de un compromiso unitario en la negociación, según el cual nada se podrá considerar acordado hasta que todo esté bajo acuerdo.
- 4) Establecimiento de un plazo para las negociaciones con la UE, que deberán concluir en 2005.

En julio de 1999, los Jefes de Estado y de Gobierno del MERCOSUR y de la UE, con ocasión de la Cumbre de los países de América Latina, el Caribe y la UE, emitieron el Comunicado Conjunto de Río de Janeiro por el que expresaron la voluntad política de continuar las negociaciones entre ambas partes, incluyendo el sector agropecuario. Dicho propósito fue corroborado en la nueva ronda de negociaciones que se celebró en abril de 2002 en Buenos Aires. Del mismo modo, en mayo del mismo año tuvo lugar en Madrid otra de las habituales cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE, América Latina y el Caribe, donde también se intentó avanzar en dichas negociaciones entre el MERCOSUR y la UE, aunque la marcha de las mismas es más lenta que en el caso de Chile debido a la profunda crisis argentina (Semanal *El País Negocios*, Madrid, 12 de mayo de 2002).

Tal es así que en mayo de 2002, aprovechando la celebración de la Segunda Cumbre UE-América Latina-Caribe en Madrid, se ratificó por fin el acuerdo comercial, político

y de cooperación entre Chile y la UE que se estaba negociando desde 1999. Este acuerdo, que es más amplio que el firmado por la UE y México, permitirá la liberalización de más del 95% de los intercambios comerciales entre las partes, sobre todo por lo que respecta a los bienes agropecuarios e industriales, aunque también afectan a los servicios e inversiones (Diario *El País*, Madrid, 18 de mayo de 2002). Aparte de los problemas actuales por los que atraviesa el MERCOSUR, debido fundamentalmente a la crisis argentina, Chile ha conseguido adelantarse en la firma de un acuerdo de estas características y conseguir la liberalización del comercio agroalimentario con la UE porque sus principales producciones agropecuarias no compiten directamente con los aprovechamientos fundamentales de Europa continental (cereales, lácteos y carne de bovino), mientras que los países comunitarios más prósperos temen la competencia que supondría la entrada en el mercado europeo de estos mismos productos, pero más baratos, provenientes del MERCOSUR. Sin embargo, la llegada de las frutas, hortalizas, uvas de mesa y vinos chilenos perjudicará sin duda a la agricultura mediterránea de España, sur de Italia, Grecia y Portugal.

Otro obstáculo para avanzar en las negociaciones entre la UE y el MERCOSUR radica en que la OMC impone que todo acuerdo de este tipo debe incluir el 90% de los intercambios mercantiles entre las partes. Los productos del MERCOSUR declarados sensibles y que en Bruselas se querrían excluir representan casi un 14% del comercio con la UE. Es evidente que muchos sectores agropecuarios europeos, debido a los elevados costes de producción, no podrían competir en los mercados mundiales si estuvieran sujetos a los precios internacionales. Por eso, la clásica protección del sector agropecuario de la UE, que evita la competencia exterior, perjudica sobremanera a las producciones agrícolas, ganaderas y forestales más competitivas del MERCOSUR, que en muchos casos coinciden con los productos catalogados como sensibles por la UE, aunque lo peor es que en el futuro podrían añadirse a la lista varias producciones agroalimentarias procedentes de la transformación agroindustrial, cuyas restricciones para el acceso al mercado comunitario son más rígidas que cuando se trata de simples materias primas o de productos semielaborados.

El MERCOSUR desea una zona sin barreras al intercambio con la UE a partir de 2005, pero esta última evita fijar fechas y prefieren hablar de una apertura comercial progresiva. El bloque latinoamericano también anhela la eliminación de los subsidios

agrícolas europeos para competir en igualdad de condiciones, aunque sabe que la UE sólo negociará esta cuestión en el marco de la OMC, sobre todo después de saber que Estados Unidos va a reforzar las subvenciones a sus agricultores. De momento, el MERCOSUR debe resignarse a conseguir menores aranceles y mayores cuotas para sus materias primas agropecuarias y productos agroalimentarios en los mercados comunitarios.

En definitiva, las importaciones masivas de productos agropecuarios muy competitivos desde el MERCOSUR causarían la reducción del precio de varias producciones que ya son excedentarias en la UE, con todo lo que ello supondría para la agricultura y los espacios rurales europeos. Se estima que el coste de la creación de una zona de libre comercio con el MERCOSUR oscilaría, según la Comisión Europea, entre 5.860 millones y 13.823 millones de euros (Diario *El País*, Madrid, 21 de julio de 1999), ya que el FEOGA-Garantía debería compensar las pérdidas de los agricultores comunitarios o resignarse a su desaparición de la actividad agropecuaria y tal vez del medio rural.

En cualquier caso, y aun con la existencia del mencionado mandato negociador del MERCOSUR, las relaciones comerciales entre este bloque y la UE, que suman cerca de 600 millones de habitantes, representan el 32% del PIB mundial y constituyen, respectivamente, el primer y cuarto bloque del globo (el segundo es el NAFTA y el tercero la ASEAN) por su participación en el comercio mundial con casi el 39% del total, son las típicas y asimétricas relaciones entre centro y periferia, pues el MERCOSUR exporta a la UE fundamentalmente materias primas y alimentos, mientras que importa de ella productos manufacturados, servicios comercializables y bienes de capital. El MERCOSUR tiene una participación muy importante en el mercado importador europeo de carne, semillas oleaginosas, café y hortalizas. Asimismo, más de dos tercios de sus exportaciones se deben sólo a seis productos: soja, derivados de esta oleaginosa, café, zumo de naranja, tabaco y cortes de carne deshuesada. Tal vez sea a esta “especialización” comercial del MERCOSUR con la UE, caracterizada por la venta de alimentos y materias primas y la compra de productos industriales, a lo que F. H. Cardoso (Buxedas, 1996) denomina complementariedad, y no competencia, en las relaciones mercantiles entre ambos bloques regionales.

El desequilibrio entre las dos regiones se acentúa si tenemos en cuenta que la UE es hoy día el principal socio comercial del MERCOSUR, pues recibe el 25% de las exportaciones del bloque latinoamericano y es responsable del 28% de sus importaciones. Sin embargo, las transacciones con el MERCOSUR sólo representan el 3% de las importaciones y exportaciones de la UE. Por países, Alemania, Italia y Francia son los principales vendedores al bloque sudamericano, mientras que Alemania, Holanda y Reino Unido concentran la mayor parte de sus exportaciones. Dentro del MERCOSUR, Brasil absorbe el 65% de las exportaciones de la UE, Argentina el 30% y el resto se divide entre Paraguay y Uruguay. Por su parte, la UE compra el 25% de las exportaciones brasileñas, el 18% de las argentinas y cerca de un 20% de las paraguayas y uruguayas, según los datos del IICA (2000).

La principal manifestación del desequilibrio existente en los intercambios comerciales entre el MERCOSUR y la UE reside en las diferentes posiciones de ambos bloques: de dominio por parte europea y de dependencia por parte latinoamericana. En primer lugar, la UE, mercado de suma importancia para el MERCOSUR, impone sus condiciones arancelarias conforme a sus intereses, de forma que los productos con una protección más alta son aquellos que se producen en Europa o que afectan a su industria agroalimentaria por su alto grado de elaboración (zumos de frutas, preparados de carne, extractos de café, cítricos frescos y en zumo, pescados refrigerados y congelados...), mientras que a otras producciones no se les aplica ningún arancel (soja y derivados, trigo duro, semillas de girasol...), generalmente porque en los países comunitarios existen ciertas actividades paralelas muy dinámicas y dependientes de las importaciones de materias primas a bajo precio, como sucede con la ganadería intensiva.

Por otro lado, mientras la UE sigue protegiendo su agricultura, no existe contrapartida en el MERCOSUR, pues la eliminación de los aranceles externos y el crecimiento económico de la última década, a pesar de las crisis brasileñas y las devaluaciones de su moneda en 1994 y 1999 y de los actuales problemas monetario-financieros de Argentina, han permitido desde la firma del acuerdo económico-comercial una mayor afluencia de importaciones procedentes de Europa en la zona. Incluso han aumentado las ventas comunitarias de productos agroalimentarios con alto grado de elaboración, cuando el MERCOSUR sigue suministrando materias primas básicas y baratas.

Asimismo, la penetración europea en estos países, a través de sus empresas transnacionales de los sectores industrial y de servicios, ha sido masiva durante la última década, aprovechando la adjudicación de contratos para la construcción y modernización de las infraestructuras y equipos, incluso para cuestiones relacionadas con la defensa, y las posibilidades de realizar compras de empresas públicas debido al proceso privatizador alentado por el neoliberalismo. En menor medida, pero sin quedarse atrás en ningún momento, también se han instalado firmas europeas ligadas a diversos sectores primarios, como el forestal, el pesquero, el hortofrutícola, el cárnico-ganadero o el lácteo, que se benefician de los recursos naturales, la escasa protección social, los bajos costes de producción, la permisiva legislación ambiental o los exiguos salarios de la región.

Con todo, se debe tener en cuenta que las restricciones europeas a la libre entrada en sus mercados de productos agropecuarios provenientes del MERCOSUR se fundamentan en gran medida en la voluntad de proteger su agricultura, pero también, y de manera esencial, en la “exigencia” de que exista un intercambio desigual para que el modo de producción capitalista funcione de manera óptima. Además, la UE no firma este Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial con el MERCOSUR por altruismo, por una vinculación cultural o por afán de ayudar desinteresadamente a los países menos desarrollados, aunque los discursos oficiales sean capaces de enardecer los sentimientos de la población, sino por dos razones básicas más creíbles: rivalizar con su mayor oponente comercial y económico, Estados Unidos, a través de la penetración y consolidación de sus posiciones en el área de influencia natural de la potencia norteamericana, así como asegurar un mercado emergente para sus productos y un campo apropiado para sus inversiones en las mejores condiciones.

Es obvio que la UE aceleró en su momento las negociaciones para poner en marcha un acuerdo económico-comercial con el MERCOSUR porque intuyó la amenaza que se cernía sobre sus intereses mercantiles e inversores desde que el presidente G. Bush lanzó en 1990 su plan Iniciativa para las Américas, que apuntaba a la creación del ALCA. La iniciativa europea se adelantó aprovechando la demora de Estados Unidos impuesta por el Congreso, hecho que ha dado ventaja a la UE en los intercambios comerciales con el MERCOSUR. Como ya se ha mencionado, el bloque

latinoamericano dirige a la UE el 25% de sus exportaciones totales y recibe de Europa el 28% de las importaciones, mientras que Estados Unidos sólo absorbe el 18% de las exportaciones del MERCOSUR y dirige allí el 26% de las compras exteriores de la región, según los datos del IICA (2000).

Este asunto no es baladí y tiene repercusiones que trascienden las meras controversias agrarias, pues el periodista español L. M. Ansón (Diario *La Razón*, Madrid, 8 de enero de 2002) ha llegado a afirmar que una crisis como la que Argentina está viviendo no es posible en ningún país latinoamericano si no la permite Estados Unidos. La potencia norteamericana sigue considerando que todo el continente es un asunto hemisférico de su exclusiva incumbencia y por ello ha visto con recelo el dinamismo inversor de las empresas europeas y sobre todo españolas en estos países. No olvidemos que en 2000 la inversión directa española en Argentina, con el 37'7% de las inversiones totales, superó a la de Estados Unidos (23'8%); en 2001 el primer puesto correspondió a Estados Unidos (29'6%) y el segundo de nuevo a España (21'2%) (Diario *El País*, Madrid, 9 de enero de 2002). Ello no significa que Estados Unidos haya provocado o estimulado la crisis argentina, pero sí ha permitido, cosa que no hizo en otros países de la región durante la década de los años noventa, una agudización de los problemas monetario-financieros, lo que puede resultar funesto para los intereses españoles en el país. Para abundar en la opinión del periodista L. M. Ansón, resulta esclarecedora la reciente intervención de P. O'Neill, actual secretario del Tesoro de Estados Unidos, cuando dijo que el FMI auxiliaría a Brasil y a Uruguay para ayudar a la superación de sus problemas económicos, pero no a Argentina (Diario *El País*, Madrid, 3 de agosto de 2002).

En cualquier caso, estas situaciones generan indudablemente un acentuado conflicto de intereses, pues incluso a la luz de las políticas agrícolas recientes de la UE (Segrelles, 2000 b), aparece la agricultura mediterránea como posible moneda de cambio ante las continuas reivindicaciones del MERCOSUR y las constantes presiones internacionales (GATT, OMC, Grupo de Cairns, Estados Unidos) para que la UE abra sus mercados a la competencia exterior y ante la conveniencia para ciertos agentes económico-políticos de consolidar en el MERCOSUR la actuación de los sectores industrial y terciario comunitarios. Es el caso, por ejemplo, del capital financiero español, que según V. Martín Martín (1996) ha contribuido durante los últimos veinte años, en connivencia

con el capital internacional, al desmantelamiento de gran parte del tejido productivo del país en nombre de la escasa rentabilidad de las explotaciones agrarias y empresas industriales y a cambio de participar en el reparto económico del mundo que llevan a cabo las potencias. Puede comprobarse al respecto la intensa penetración que las instituciones financieras españolas, y las empresas constructoras, energéticas y de comunicaciones ligadas a ellas, han llevado a efecto en Latinoamérica y en el MERCOSUR (Gómez López, 2001). Después de todo, tampoco es tan importante la agricultura en la riqueza de las naciones europeas como para que su defensa a ultranza pueda poner en peligro los pingües beneficios obtenidos en los países latinoamericanos.

Las palabras del comisario europeo P. Lamy, vertidas en un discurso pronunciado el día 8 de junio de 2000 en Nueva York ante el United States Council for International Business, son harto elocuentes, ya que según él, “si queremos mejorar nuestro propio acceso a los mercados exteriores no podemos preservar nuestros sectores protegidos. Tenemos que estar dispuestos a negociarlos todos si queremos llegar a un acuerdo global. Tanto para Estados Unidos como para la UE esto significa ciertos costes en algunos sectores, pero también beneficios en muchos otros, y creo que, todos, sabemos que habrá que hacer sacrificios para obtener en definitiva lo que queremos” (*Le Monde Diplomatique*, edición española, nº 57, 2000, julio).

Aunque no lo mencione expresamente es obvio que cuando el comisario francés habla de sectores europeos protegidos se refiere a la agricultura, actividad a la que de forma implícita se la invita a pagar “ciertos costes” y a “hacer sacrificios” a cambio de que otros sectores obtengan beneficios, es decir, la industria y los servicios. Por supuesto, la expresión final “obtener en definitiva lo que queremos” no alude al deseo de lograr un comercio internacional justo y solidario con los países menos desarrollados, sino que lo que pretende es más bien profundizar la mundialización y la liberalización comercial en el planeta para que perdure el intercambio desigual, siga la dependencia de las naciones pobres y los grupos económicos más poderosos no dejen de incrementar sus tasas de ganancias, aunque para ello haya que sacrificar la agricultura europea (sobre todo la mediterránea) con el objeto de que los países eminentemente agro-exportadores no se solivianten demasiado y permanezcan en el lugar asignado bajo una falsa apariencia de libertad mercantil.

Merece la pena destacar en este contexto la opinión de F. Moraleda, secretario general del sindicato agrario español Unión de Pequeños Agricultores (UPA), cuando aludiendo a la posible creación de un área de libre comercio entre el MERCOSUR y la UE, fue más allá del estricto marco administrativo de los países y de las relaciones entre naciones o entre bloques regionales para afirmar que los agricultores europeos no podían aceptar que se perjudicara a los pobres de los países ricos, es decir, a los campesinos, en beneficio de los ricos de los países pobres, o sea, los terratenientes y los operadores comerciales, que son los que rentabilizarían casi en exclusiva la apertura total de los mercados de la UE.

Ninguno de los acuerdos comerciales bilaterales firmados en el pasado reciente por la UE con algunos países, como Marruecos, Jordania, Israel, República Sudafricana, Egipto o Túnez, para incrementar las importaciones agroalimentarias europeas, ha servido para mejorar la situación de los agricultores de esas naciones, sino para que se beneficien de ella las oligarquías locales y las empresas transnacionales europeas del complejo agroindustrial allí instaladas. Sin embargo, el aumento de las compras en el exterior ha supuesto en distintos momentos el hundimiento de algunos mercados europeos, como el del tomate, la patata, las frutas y hortalizas, los ajos, la miel o el vino.

A este respecto, un caso digno de mención es el de Marruecos, cuyas crecientes exportaciones de tomate a la UE en condiciones ventajosas, al amparo de los acuerdos firmados, no benefician a los agricultores autóctonos independientes, sino a las sociedades exportadoras (alrededor de cinco, entre las que destacan las denominadas Dominios Reales o Geda) en las que participa la oligarquía y la familia real marroquíes. Estos grupos abonan precios de auténtica limosna al sector. Así, mientras a finales de la década pasada se estimaba que el precio medio para un kilogramo de tomates importado por Francia procedente de Marruecos era de 0'66 euros, los agricultores de este país sólo percibían unos 0'12 euros por kilogramo. Aparte de los derechos aduaneros franceses, esta enorme diferencia se debía a los procesos de transporte, márgenes, mermas y otras comisiones (Diario *El País*, Madrid, 29 de octubre de 1999).

Al mismo tiempo, J. Berthelot (2000) opina que las recientes reformas agrarias de la UE, que intentan adaptar el sector a un comercio internacional libre de trabas aduaneras y de subvenciones agrícolas proteccionistas, han sido puestas al servicio de las grandes

compañías agroalimentarias europeas a las que no les mueve, lógicamente, la solidaridad y cohesión comunitarias, ni el altruismo de un comercio mundial más justo, sino el interés por comprar las materias primas que utilizan al precio más bajo posible, invocando para ello un discutible interés por parte de los consumidores. Por ejemplo, en Francia aumentaron los precios alimentarios un 11'1% entre los años 1990 y 1998, mientras que los precios percibidos por los productores caían un 10'7%.

En este punto puede ser muy ilustrativo resaltar el informe *Los intercambios comerciales en los acuerdos euromediterráneos*, elaborado en 1999 por R. Martín Ballesteros para la sección andaluza del sindicato agrario español Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) y cuyo subtítulo, *La falsa solidaridad de la Unión Europea*, resulta muy significativo de las reflexiones hasta ahora expuestas sobre los acuerdos económico-comerciales firmados entre la UE y otros países o bloques regionales del mundo. En la Declaración de Barcelona (1995), la Conferencia Euromediterránea firmó un acuerdo entre la UE y otros países de la cuenca mediterránea (Argelia, Chipre, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Malta, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez y Turquía) con el objeto de crear para el año 2010 y de forma gradual una zona de libre comercio entre ambas partes, pretensión que ha sido confirmada recientemente en la reunión de los Ministros de Comercio de la UE y los países mediterráneos celebrada en Toledo en marzo de 2002 (Diario *El País*, Madrid, 20 de marzo de 2002), lo que demuestra el creciente interés de Bruselas por capturar este mercado potencial de más de 250 millones de personas.

El autor de dicho informe, tras analizar con detalle las condiciones actuales del comercio agroalimentario e industrial entre la UE y estos países, concluye con varias afirmaciones que constituyen diversos argumentos contra la pretendida solidaridad europea con los países menos desarrollados a través de la firma de acuerdos económico-comerciales:

- 1) Los acuerdos representan un excelente negocio para la UE porque refuerza su presencia exportadora en los países mediterráneos y consolidan de forma estructural los *déficit* comerciales que mantienen con Europa. Su dependencia económica y comercial crece con los acuerdos.

- 2) En el capítulo agrícola, el acuerdo prevé respetar los flujos mercantiles tradicionales que profundizan la dependencia alimentaria de las exportaciones europeas por parte de los demás países asociados. Las exportaciones de carne, cereales, lácteos y azúcar de la UE se acentúan en vez de disminuir y provocan una especialización de los países de la cuenca mediterránea en la producción de frutas y hortalizas para el mercado europeo. El resultado final de esta división mediterránea del trabajo es la pérdida de cualquier posibilidad de conseguir la autosuficiencia alimentaria en las naciones más pobres.
- 3) Dado que el capítulo más importante de los intercambios actuales es el de los bienes de equipo y las manufacturas, el acuerdo será muy beneficioso para la industria comunitaria, pues refuerza su posición en estas áreas y sus posibilidades de negocio frente a la posible competencia de otras potencias industriales mundiales.
- 4) El acuerdo también será beneficioso para los productos agropecuarios continentales (cereales, carne de bovino, lácteos, azúcar), que actualmente son excedentarios en la UE y cuya producción y exportaciones se centran en la Europa más desarrollada del centro y del norte (Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Países Bajos, Reino Unido), pues los socios europeos meridionales no son autosuficientes en estas producciones.
- 5) La gran perjudicada es sin duda la hortofruticultura mediterránea de la UE, ya que las concesiones realizadas a los otros países firmantes del acuerdo están relacionadas con este sector, sobre todo por lo que respecta a unos periodos de producción y exportación que se solapan con los que existen en España, Grecia o Portugal y no con los de los miembros del centro y norte de Europa. Es decir, las importaciones procedentes de los socios mediterráneos compiten directamente con las producciones hortofrutícolas del sur de Europa en productos y fechas de concurrencia en los mercados.
- 6) Estos acuerdos no suponen ningún beneficio para los pueblos de los países asociados mediterráneos. Los exportadores de estas naciones explotan una mano de obra muy barata que no tiene ninguna protección social y, por lo tanto, hacen

que la competencia sea muy difícil. Además, sus exportaciones se encuentran controladas por unas pocas empresas que se apropian del valor añadido de la producción a expensas de los agricultores autóctonos.

- 7) Debido a que la PAC y la nueva Agenda 2000 discriminan de forma permanente a los productos mediterráneos, frente a los más protegidos de la Europa continental, los agricultores europeos meridionales consideran que el mencionado acuerdo económico-comercial con otros países de la cuenca mediterránea desestabilizaría todavía más la precaria supervivencia de sus producciones, al mismo tiempo que protestan por la utilización del sector hortofrutícola como moneda de cambio en las estrategias de Bruselas para conseguir otros fines.

Este último punto es especialmente significativo porque demuestra que en la UE también existen antagonismos entre el norte y el sur del continente y que dentro de la división regional del trabajo a ciertos países, como España, se les ha asignado un claro papel terciario donde se potencia el desarrollo rural pero dejando de lado la agricultura (Segrelles, 2000 a). Pese a todas las reformas agrarias habidas y a todos los discursos oficiales que abogan por la multifuncionalidad y la sostenibilidad agrorurales, la PAC sigue fomentando el productivismo y la protección del sector agropecuario en los países ricos del centro y del norte (Evans, 2000), mientras que Bruselas margina la agricultura mediterránea y la ofrece como víctima propiciatoria en sus negociaciones comerciales con otros bloques regionales del mundo, como el MERCOSUR, a la vez que concede presupuestos generosos para la potenciación ecológica, paisajística, recreativa, cultural y turística del medio rural, es decir, se intenta convertir el campo en un lugar privado de sus fuerzas productivas que se transforma en solar para el ocio y recreo de los europeos más prósperos.

En este punto no puede minimizarse el papel preponderante que representa Alemania y que ya comenzó a vislumbrarse con la caída del muro de Berlín, la absorción de la antigua RDA por la RFA y el conflicto bélico de los Balcanes. La necesidad vital que tiene Alemania de ampliar su área de influencia político-económica en Europa Central y Oriental le ha llevado, dado su carácter de contribuyente neto al presupuesto de la UE, a proponer el endurecimiento de las condiciones para acceder a

los fondos estructurales y de cohesión por parte de los países comunitarios mediterráneos. Esos fondos se destinarían a facilitar la integración en la UE de varios países de la antigua órbita soviética. Es en este contexto donde puede situarse la reciente visita del canciller alemán G. Schroeder a Brasil y Argentina (Diario *El País*, Madrid, 16 de febrero de 2002) con el fin de reactivar las relaciones MERCOSUR-UE y avanzar en las negociaciones del futuro acuerdo económico-comercial entre ambos bloques. Alemania puede convertirse en un aliado decisivo para el MERCOSUR, toda vez que es conocida su postura contraria al mantenimiento de los subsidios agrarios europeos, que como es sabido constituye el principal obstáculo para concretar dicho acuerdo de libre comercio.

A la luz de estos hechos, y como indica J. Berthelot (2000), el MERCOSUR debería tal vez renunciar al espejismo de un librecambio con la UE y con otros bloques económico-comerciales, que sólo sirve para enriquecer a las firmas transnacionales y a las oligarquías locales, y centrar sus esfuerzos en profundizar su integración política, para ampliarla después al resto de América Latina, y en proteger a sus agricultores y producciones mediante una “preferencia latinoamericana” similar a la que inspiró la PAC cuando se creó la UE.

A partir de la defensa y potenciación de su agricultura, los países del MERCOSUR deberían implementar medidas que supusieran el avance efectivo de un verdadero proceso de integración que apuntara hacia una mejor articulación socio-económica, con el fin de aspirar a un desarrollo regional independiente, que buscara ante todo el bienestar de sus pueblos, y no en quedar reducidos a un mero campo de acción de las empresas transnacionales de los países centrales, o sometidos, como un eslabón más de la cadena neoliberal, a los dictámenes de los centros de poder mundiales.

Sin embargo, los enemigos de esta posibilidad son poderosos e influyentes, como Anne Krueger, subdirectora ejecutiva del FMI, que no sólo se opone a cualquier tipo de proteccionismo, sino a la propia existencia de bloques regionales, pues en su opinión estos bloques reproducen, a mayor escala, el proteccionismo nacional y por ello deberían ser abiertos o eliminados (Diario *El País*, Madrid, 9 de septiembre de 2001).

Con las ideas arriba expuestas no se defienden en modo alguno las viejas autarquías ni los nacionalismos cerrados, ya que precisamente la mundialización, o internacionalización, en su sentido universalista, constituye una aspiración tradicional de la izquierda de todo el mundo. Lo que se critica es la mundialización y el libre movimiento de capitales y mercancías, así como el exclusivo y antidemocrático imperio del mercado, que sólo actúa en beneficio de las firmas transnacionales y de las oligarquías en su búsqueda de la máxima rentabilidad en el menor tiempo posible. Y todo ello aun a costa del aumento y difusión de la pobreza, la precariedad laboral, la desestructuración social y el deterioro ecológico. Incluso, como señala E. Hobsbawm (1998), pensar que el comercio internacional libre y sin limitaciones permitirá que los países pobres se acerquen a los ricos va contra la experiencia histórica y contra el sentido común.

Según M. Khor (2001), uno de los mayores problemas que enfrentan los países subdesarrollados para liberalizar el comercio es que, si bien pueden controlar el ritmo de liberalización de sus importaciones, y por lo tanto, aumentar el ingreso de bienes, no pueden decidir a qué velocidad aumentarán sus exportaciones. Esto último depende en parte del precio de los productos existentes y de que se creen o modernicen las infraestructuras para realizar más exportaciones, lo que no se consigue fácilmente. Por lo que respecta a los precios, es conocida la tendencia generalizada hacia la disminución de las cotizaciones reales de las materias primas y productos básicos en los mercados mundiales, así como el deterioro progresivo de la relación de intercambio entre los países ricos y pobres.

Del mismo modo, la evolución de las exportaciones de los países subdesarrollados también depende del lugar que haya en el mercado para los productos que venderían, sobre todo en el mundo industrializado, pues esto, como ya se ha comentado, representa un grave problema que escapa al control de estos países porque las naciones ricas imponen barreras arancelarias y no arancelarias que impiden el acceso a sus mercados.

Por lo tanto, la liberalización comercial puede provocar, y así sucede realmente, un aumento de las importaciones sin el correspondiente incremento de las exportaciones. Y ello puede, a su vez, multiplicar el *déficit* comercial, causar deterioros

en la balanza de pagos y hacer que se mantenga o aumente la deuda externa. Todo esto impide el crecimiento y aboca a los países dependientes al estancamiento o a la recesión.

Aun así, durante la última década ha tenido lugar en América Latina un aumento más o menos generalizado del PIB de los países de la región, un crecimiento de las exportaciones, mayor presencia de las firmas transnacionales, desregulaciones, privatizaciones de empresas estatales, procesos de integración regional y decididas acciones para profundizar la liberalización comercial, pero todo ello no ha sido suficiente, como se verá en el capítulo siguiente, para mejorar el bienestar de la población. No sólo no se ha reducido la pobreza y la indigencia (extrema pobreza), sino que ambas han aumentado de forma preocupante. Según los datos de la CEPAL, entre 1980 y 1999 la población latinoamericana considerada pobre creció un 55'5%, mientras que la indigente lo hizo un 43'3%.

CAPÍTULO IV

EL MERCOSUR: ORÍGENES INSTITUCIONALES Y CARACTERÍSTICAS GEOPOLÍTICAS, DEMOGRÁFICAS Y SOCIO-ECONÓMICAS

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) fue creado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción por parte de los presidentes de la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, lo que constituye el proyecto internacional más relevante en el que se encuentran comprometidos estos países. El 29 de noviembre del mismo año, en Montevideo, los cuatro países firmaron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), cuyo texto es muy parecido al del Tratado de Asunción, con la intención de registrarlo en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y convirtiéndose de hecho en el primer acuerdo de esta naturaleza con carácter multilateral.

En diciembre de 1995, en Punta del Este (Uruguay), se suscribió un Acuerdo de Complementación Económica entre el MERCOSUR y Bolivia como primera etapa para la celebración de un Acuerdo de Libre Comercio entre ambas partes. Del mismo modo, en junio de 1996, en San Luis (Argentina), el MERCOSUR suscribe otro Acuerdo de Complementación Económica con Chile con la intención de constituir un espacio económico ampliado y de libre comercio. Actualmente, aunque el acuerdo firmado con Chile implica la creación de una zona de libre comercio para el primero de enero de 2004, y tras algunos altibajos en las negociaciones, los dos países andinos, Bolivia y Chile, son Estados asociados al MERCOSUR. Más allá de acuerdos específicos, estas estrategias pueden interpretarse como un avance en la propuesta de integración latinoamericana y como una puerta a la dinámica y potencial cuenca del Pacífico que se abre para el MERCOSUR.

1. LOS ANTECEDENTES DEL MERCOSUR

Dentro de los antecedentes que han enmarcado jurídicamente este proceso de integración regional es pertinente mencionar la formación en 1960 de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que más tarde, en 1980 y con entrada en vigor en 1981, fue sustituida por la ALADI. A este respecto puede verse el epígrafe 3 del capítulo II.

La ALALC tuvo ante todo un carácter comercial y consistió en un programa de eliminación arancelaria y de rebaja de tarifas aduaneras para las importaciones procedentes de América Latina. Los resultados obtenidos no acompañaron a las expectativas creadas en el momento de su creación, pues las concesiones comerciales de los países fueron la excepción en un marco general en el que se mantuvieron las barreras al comercio regional. Los intercambios mercantiles entre los países latinoamericanos no cambiaron de forma sustancial y continuaron representando una parte mínima del comercio total de la mayor parte de los países, mientras que el funcionamiento económico global de cada uno de ellos siguió articulándose en lo básico con las potencias industriales, según afirman J. Quartino *et al* (1992).

Estos mismos autores indican que en un intento de profundizar los lazos económicos regionales promovidos por la ALALC, la ALADI intentó ir más lejos dotándose de funciones que apuntaban a la promoción y regulación del comercio intrarregional, la complementariedad económica y el desarrollo de la cooperación entre sus miembros. La ALADI propicia, asimismo, la creación de un área de preferencia económica en la región que se perfecciona mediante varios instrumentos: preferencia arancelaria regional frente a terceros países, promoción de acuerdos para toda la región y fomento de acuerdos que implican a algunos países del área. La preferencia arancelaria se aplica a todo tipo de productos provenientes de los países asociados frente a la competencia de terceros. Bolivia, Ecuador y Paraguay gozan, además, de un sistema preferencial por su menor desarrollo económico relativo. Los objetivos de la ALADI se centran en la desgravación comercial, pero al mismo tiempo esta asociación también considera otros elementos vinculados con la promoción mercantil (aspectos financieros, tributarios, aduaneros, sanitarios, eliminación de barreras no arancelarias) y con la cooperación

social y económica (fomento de la ciencia y la tecnología, impulso para el turismo, conservación ambiental).

Aunque el comercio intrarregional aumentó hasta el comienzo de la década de los años ochenta, a partir de aquí los mercados de la ALADI perdieron relevancia frente al comercio individual de cada país de la región con el resto del mundo, sobre todo con Estados Unidos. En el mismo sentido, J. Quartino *et al* (1992) verifican que los flujos comerciales que han gozado de tarifas preferenciales en los acuerdos formales de integración aumentan de forma más lenta que las corrientes mercantiles intrarregionales totales, hecho que se explica por el relevante papel que han cumplido las firmas transnacionales a través del comercio dentro de las propias empresas. Todo ello implica una cierta contradicción con los objetivos teóricos de la ALADI.

Desde un punto de vista más concreto, el MERCOSUR tiene su origen en un proceso reciente de creciente coincidencia económica, comercial y política entre Argentina y Brasil, núcleo fundamental, por sus dimensiones físicas, productivas y demográficas, del futuro bloque regional. Los acuerdos bilaterales alcanzados en noviembre de 1985 y concretados en la Declaración de Iguazú constituyen un hito del proceso de integración. En julio de 1986 se firma en Buenos Aires el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), que incluye doce protocolos de perspectivas y contenidos diversos. Esta flexibilidad de los objetivos y etapas del programa permitirán la posterior inclusión de Uruguay en febrero de 1988, definida en la denominada Acta de Alborada que se suscribe en Brasilia en abril del mismo año, según indica F. Villalobos (1993).

En diciembre de 1986, los presidentes de Argentina y Brasil firman el Acta de Amistad con el fin de revisar el funcionamiento de los protocolos establecidos en el PICE y aprobar otros adicionales, aunque se realiza al final una reunión entre ambos países y Uruguay que certifica que tales acuerdos son el mecanismo idóneo para avanzar en la cooperación e integración de los tres Estados.

Pese a ello, y antes y después de la integración uruguaya, hubo varias reuniones y acuerdos bilaterales entre argentinos y brasileños, como sucedió en julio de 1987 en Viedma (Argentina) o con la firma del Tratado de Integración, Cooperación y

Desarrollo (TICD) en noviembre de 1988, donde ambos países incluyen un acuerdo sobre cooperación nuclear y establecen que la admisión de otros países depende de la voluntad de uno solo de los miembros. En junio de 1990, también de forma bilateral, Argentina y Brasil firman en Buenos Aires un nuevo Tratado para el establecimiento de un Estatuto de Empresas Binacionales, se instaura una Comisión Parlamentaria Conjunta de Integración y se amplían los programas de intercambio de la industria automotriz y de productos alimenticios preparados. Este Tratado bilateral es genérico y carece de carácter operativo y metodológico concreto para conformar un espacio económico común. No obstante, incluye ciertos principios encaminados hacia la consecución de una compensación adecuada de los beneficios entre los dos países en términos de equidad y equivalencia. Asimismo, se define como instrumento básico del proceso de desgravación arancelaria y fija metas para llegar a la eliminación de los aranceles y barreras no arancelarias, excepto para los productos considerados sensibles o muy dinámicos y provistos de tecnología de vanguardia.

Otro antecedente destacable del MERCOSUR se encuentra en el Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE), firmado entre ambos países en 1975, y en el Protocolo de Expansión Comercial (PEC), signado entre Uruguay y Brasil en 1976. Aunque los acuerdos bilaterales de tipo económico y comercial alcanzados por Argentina y Brasil contenían ventajas atractivas para estimular el deseo de Uruguay de participar en ellos y, posteriormente, de adherirse al MERCOSUR, no puede olvidarse como elemento impulsor la creciente importancia absoluta y relativa que iba cobrando el comercio uruguayo con sus dos grandes vecinos, hasta convertirse en sus principales socios comerciales. El CAUCE y el PEC sirvieron en este sentido como incentivadores de las relaciones mercantiles y de la consecución de una balanza comercial más equilibrada.

Uruguay considera estos acuerdos desde una óptica netamente comercial basada en la eliminación de aranceles para los productos negociados y una amplia apertura de mercados para el resto de producciones. Es así como el CAUCE se convierte en el vehículo principal de las ventas uruguayas a Argentina y el PEC en el estímulo que contribuye al proceso de diversificación de las exportaciones a Brasil. En la Declaración de Colonia (Uruguay), firmada en mayo de 1985, Argentina acepta la desgravación total de sus aranceles industriales para los productos provenientes de Uruguay, mientras que

este país se compromete a desgravar los bienes de capital y los productos industriales no producidos localmente. Asimismo, en agosto del mismo año, buscando una más amplia cooperación bilateral, se firma una Declaración Conjunta entre Uruguay y Brasil por la que el primero consigue un mayor y diversificado acceso al mercado brasileño para varios productos (arroz, cebada cervecera, cebada malteada, lácteos, carnes) y la inclusión en el acuerdo de todas las producciones uruguayas susceptibles de ser exportadas, mientras que el segundo logra como contrapartida que Uruguay abra su mercado para los insumos agropecuarios y algunos servicios (fertilizantes, maquinaria agrícola, productos veterinarios, autobuses, equipos telefónicos).

En cualquier caso, se puede considerar que tanto el CAUCE y el PEC como los acuerdos entre Argentina y Brasil han sido el embrión y la base fundamental para el proceso de integración que después culminó con la creación del MERCOSUR a pesar de recorrer un camino plagado de dificultades y conflictos, muchas veces derivados de cuestiones de tipo administrativo, burocrático, monetario y cambiario, pero en otras ocasiones debido a problemas de orden político-económico, ya que junto a Argentina y Brasil aparecen, dentro de la alianza regional, dos pequeños países, Paraguay y Uruguay, como socios de rango secundario a los que no les quedó más remedio que aceptar y plegarse a los acuerdos previos firmados por los dos gigantes de la región (Quartino *et al*, 1992). Incluso un ministro de economía argentino llegó a proponer un MERCOSUR sin Uruguay y a Paraguay como un mercado interno (Bayardo, 1997).

2. EL CONTENIDO DEL TRATADO DE ASUNCIÓN

En el texto del Tratado de Asunción, cuyo original obra en el Departamento de Tratados del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay, se dice que el objetivo de esta integración regional es “la ampliación de las dimensiones actuales de los mercados nacionales como condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social”. Dicho objetivo “debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y

equilibrio”. Estos principios indican que el proceso de integración regional se realizará de forma progresiva (gradación), con la posibilidad de introducir cambios cuando existan situaciones especiales que los justifiquen (flexibilidad) y buscando que los cuatro países miembros se beneficien de forma similar (equilibrio).

En el Tratado de Asunción se considera, asimismo, que el proceso de integración constituye una respuesta adecuada a la evolución de los acontecimientos mundiales, es decir, la consolidación de grandes espacios económicos, o bloques, y la importancia de que los países que conforman el MERCOSUR consigan una inserción internacional óptima. Al mismo tiempo, los países firmantes fueron conscientes, y así consta de manera expresa, de que el Tratado de Asunción constituye un nuevo avance en el esfuerzo común tendente al progresivo desarrollo de la integración total de América Latina, conforme a los objetivos del Tratado de Montevideo (1980) por el que se creó la ALADI, en sustitución de la ALALC, que a su vez fue fundada en 1960.

También se destaca la necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico de los países asociados y de modernizar sus economías con el fin de contribuir a la mejora de las condiciones de vida de sus habitantes. En efecto, por medio del proceso de integración se pretende alcanzar una mejora de las relaciones comerciales, productivas y políticas entre los países miembros. Dicho proceso permitiría no sólo mejorar las relaciones intrarregionales, sino también generar una mayor capacidad de negociación con el resto del mundo de la que es posible lograr a cada país por separado, ya que la aparición de problemas globales propicia que los países se agrupen para cooperar y llevar a cabo acciones coordinadas que permitan afrontar las exigencias, interrelaciones y exclusiones de la mundialización.

En el Tratado de Asunción figura el propósito de los Estados firmantes de constituir un mercado común que debería estar conformado el 31 de diciembre de 1994, lo que se logró en la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto (Estado de Minas Gerais, Brasil) con la aprobación del Protocolo de Ouro Preto por el que se establece la estructura institucional del MERCOSUR y se le dota de personalidad jurídica de Derecho Internacional, lo que representa su habilitación para negociar y suscribir compromisos internacionales como una sola entidad.

Durante el periodo de transición, o lo que es lo mismo, entre la firma del Tratado de Asunción (26 de marzo de 1991) y la aprobación del Protocolo de Ouro Preto (17 de diciembre de 1994), se estableció que la administración y ejecución del Tratado estaría a cargo de dos instituciones de carácter intergubernamental y con capacidad de decisión: el Consejo del Mercado Común y el Grupo Mercado Común. El órgano superior es el primero de ellos y en calidad de tal le corresponde la dirección política y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos para la constitución definitiva de un mercado común. Se pronuncia mediante *Decisiones*, que tienen carácter obligatorio para todos los países miembros, cuyos Ministros de Economía y de Relaciones Exteriores son quienes integran esta institución.

Por su parte, el Grupo Mercado Común constituye el órgano ejecutivo y su misión fundamental es velar por el cumplimiento del Tratado, proponer medidas, fijar programas de trabajo y formar grupos y subgrupos de trabajo para avanzar hacia la configuración del mercado común. Está compuesto por los representantes de los Bancos Centrales y de los Ministerios de Economía y de Relaciones Exteriores de cada uno de los países miembros y se pronuncia mediante *Resoluciones* de carácter obligatorio. Asimismo, se crea una Secretaría Administrativa para funciones de apoyo que se encarga de la difusión y publicación de las decisiones del MERCOSUR por medio del Boletín Oficial.

Tras la firma del Protocolo de Ouro Preto (1994) se determina la estructura institucional definitiva del MERCOSUR, que entra en vigor a partir del término del periodo de transición. El número de órganos con capacidad de decisión se amplía de dos a tres, pero se mantiene la forma de tomar decisiones y el carácter intergubernamental de dichos órganos. La nueva institución creada es la Comisión de Comercio, que se pronuncia mediante *Propuestas* o *Directivas*, éstas últimas obligatorias, y presta asistencia al Grupo Mercado Común en la formación y coordinación de los subgrupos de trabajo y de los comités técnicos.

El Protocolo de Ouro Preto define dos órganos consultivos: la Comisión Parlamentaria Conjunta, cuyos cometidos principales se centran en acelerar los procedimientos internos de los países miembros para la entrada en vigor de las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR y coadyuvar a la armonización de

legislaciones para el avance de la integración, y el Foro Consultivo Económico-Social, que es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales.

Una vez concluido el periodo de transición se adoptan los instrumentos fundamentales de política comercial común que rigen la zona de libre comercio y la unión aduanera que hoy día caracterizan al MERCOSUR. Así se inicia una nueva etapa que constituye un paso intermedio para alcanzar un mercado único que pueda generar un mayor crecimiento de sus economías, aprovechando el efecto multiplicador de la especialización, las economías de escala y el grado de negociación del bloque regional en el contexto mundial.

En el artículo primero del Tratado de Asunción se hace mención expresa de los requisitos que debe cumplir la existencia y funcionamiento de un mercado común:

- 1) Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países miembros, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y de las restricciones arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.
- 2) Establecimiento de una arancel externo común y adopción de una política comercial común con relación a terceros países o agrupaciones de ellos, así como coordinación de las posiciones tomadas en los foros económico-comerciales regionales o internacionales.
- 3) Coordinación macroeconómica y sectorial, entre los países miembros, de políticas de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transporte y comunicaciones.
- 4) Compromiso de los Estados partícipes de armonizar sus legislaciones con las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos implica la eliminación progresiva de los aranceles entre los países de la región (arancel cero), la

supresión de las barreras no arancelarias y la desaparición de cualquier traba para la movilidad de los factores productivos (capital y trabajo), aunque en este último caso, como se mencionará más adelante, las integraciones regionales suelen ser más lentas e insuficientes con la circulación de la mano de obra que con las mercancías y capitales.

Por su parte, el establecimiento de un arancel externo común, la adopción de una política comercial común y la coordinación de las posiciones tomadas en los foros económico-comerciales regionales o internacionales implican una toma de postura homogénea frente a la competencia de terceros países y un intento de conseguir una inserción adecuada en la economía y el comercio mundiales. De ahí que el Tratado de Asunción, como indican J. M. Alonso *et al* (1996), establezca que los Estados miembros deben aplicar sus legislaciones nacionales para “inhibir las importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, *dumping* y cualquier otra práctica desleal. Paralelamente, deberán coordinarse las respectivas políticas nacionales con el objeto de establecer normas comunes sobre competencia comercial”.

Los países del MERCOSUR tienen una estructura arancelaria muy parecida, aunque no hayan logrado todavía una homogeneización total. Los aranceles aplicados en Argentina y Brasil son más elevados que los de Paraguay y Uruguay, pues los dos primeros países los incrementaron un 3% en 1997 con la autorización del Consejo del Mercado Común. Paraguay y Uruguay optaron por no aumentar sus aranceles externos.

Asimismo, la coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales supone, por un lado, que los países ya no podrán tomar ninguna medida económica de forma individual como sucedía antes de formar un mercado común, y por otro, que los acuerdos sectoriales intentan mejorar la utilización de los recursos productivos de la región, alcanzando niveles de producción más eficientes.

2.1. Las negociaciones agropecuarias

Aunque el sector agropecuario siempre ha sido objeto de atención especial y de regulaciones particulares en cualquier experiencia conocida de integración regional, no sucede así en el caso del MERCOSUR, pues del propio Tratado de Asunción se deduce

que la producción y el comercio agroalimentarios quedan sometidos al mismo tratamiento que el resto de sectores económicos, es decir, sujetos a los instrumentos que rigen el libre comercio: eliminación de aranceles intrarregionales, supresión de barreras no arancelarias, establecimiento de un arancel externo común y coordinación de la posición del bloque en los foros económico-comerciales internacionales.

Esta política implica la intención de conseguir de forma paulatina una circulación amplia y sin restricciones de los productos agropecuarios dentro del espacio común, incluso de los más sensibles. Por supuesto, los precios son fijados por la ley de la oferta y la demanda (el mercado). El único sector agrario que ha sido objeto de un tratamiento particular es el azucarero, ya que se estimó que las fuertes diferencias de competitividad entre los países de la región tendrían nefastas consecuencias sociales en algunos miembros del bloque. Dejar este sector expuesto al libre comercio supondría la desaparición de numerosos productores argentinos y uruguayos, que no podrían competir con sus vecinos brasileños. Sin embargo, a raíz de la reciente crisis argentina y la consecuente devaluación del peso se iniciaron conversaciones para que el azúcar dejara de ser el único producto excluido del libre comercio en el MERCOSUR.

Dentro de la estructura institucional del MERCOSUR, las cuestiones relacionadas con la agricultura se tratan en uno de los once subgrupos de trabajo (el n° 8) formados por el órgano Grupo Mercado Común para avanzar en la configuración de un mercado común. Esto demuestra que la agricultura no es objeto de un tratamiento específico, sino que está al mismo nivel que cualquier otra actividad (industria, energía, minería o comunicaciones, entre otras). Lo mismo cabe indicar de los alimentos, que están incluidos en una comisión que forma parte del subgrupo de trabajo n° 3 denominado Reglamentos Técnicos y Evaluación de la Conformidad.

La Reunión de Ministros de Agricultura tiene como objetivo proponer al Consejo del Mercado Común las medidas necesarias para la armonización de las políticas agrarias de los países miembros, al mismo tiempo que orienta las tareas del subgrupo de trabajo n° 8. Entre las atribuciones especiales de este subgrupo de trabajo figuran la armonización de las regulaciones del comercio y de los insumos agropecuarios y la armonización de las cuestiones fito y zoonosanitarias. De él dependen, además, tres comisiones permanentes (Sanidad Animal, Sanidad Vegetal y Semillas) y

una comisión de unidades *ad hoc*: vitivinícola, genética animal, fertilizantes, alimentos para los animales, estadísticas sectoriales y un comité de seguimiento del acuerdo de cooperación económica y comercial entre el MERCOSUR y la UE. En el año 2000 fueron suspendidas temporalmente las comisiones de fertilizantes y de alimentos para animales.

Las comisiones y grupos de trabajo permanentes tratan los asuntos de su competencia, que una vez consensuados se trasladan a la reunión plenaria de los subgrupos respectivos para su aprobación o rechazo. En el caso de ser aprobados se emite una recomendación al Grupo Mercado Común, órgano que dicta una Resolución si es pertinente, transformándose así en una norma de obligado cumplimiento para todos los países del MERCOSUR.

Desde la entrada en vigor del MERCOSUR y con vistas al futuro funcionamiento de un mercado común, las negociaciones llevadas a efecto por el subgrupo de trabajo nº 8 se centran ante todo en la voluntad de avanzar y profundizar el proceso de integración mediante la liberalización comercial de los productos agropecuarios, tanto en el interior de la región como hacia el exterior. Incluso los trabajos de armonización, y posteriores resoluciones, en las cuestiones fitosanitarias, de sanidad animal y de propagación y multiplicación vegetal tienen como norte el libre comercio y la adaptación a las normas internacionales para facilitar así las relaciones mercantiles con otros países o bloques.

Gran parte del tiempo de trabajo se dedica, asimismo, a la adopción de una postura común para reivindicar en los foros internacionales pertinentes el fin del proteccionismo agropecuario en áreas como la UE, a la conformación de un grupo de negociación específico para la agricultura en el ALCA, a la batalla legal para que la UE abandone sus políticas agrarias en el marco del acuerdo económico-comercial entre ambas partes o a la renovación del compromiso de continuar con el apoyo a las iniciativas del Grupo de Cairns en aras de un comercio agrario internacional más libre, equitativo y eficiente. Recuérdese al respecto que los cuatro países del MERCOSUR y Chile pertenecen a este Grupo.

Según el papel desempeñado por el sector agropecuario en el proceso de negociación del MERCOSUR, el IICA identifica tres etapas:

- 1) La primera de ellas se extiende entre los años 1991 y 1994 y coincide con el inicio del MERCOSUR y los esfuerzos para consolidar una zona de libre comercio. En este momento la agricultura fue un factor aglutinante de todos los países firmantes, con la excepción del sector azucarero, que puso de manifiesto la falta de acuerdo entre los asociados. Por lo demás, se reconocen las ventajas comparativas que posee la región para la producción agropecuaria y la complementariedad de ésta en el interior del bloque y respecto a los principales mercados de destino. Al finalizar la primera etapa, y ya negociado el inicio de una unión aduanera imperfecta, el sector agropecuario muestra de nuevo una buena situación en las negociaciones que conducen al establecimiento de un arancel externo común, cuyo promedio regional se fija en el 10%.
- 2) La segunda etapa abarca desde 1995 hasta 1997. Aquí se inicia la unión aduanera imperfecta, donde la agricultura adquiere de forma progresiva mejores resultados desde los puntos de vista productivo y comercial, si bien continúa con participaciones muy débiles fuera de la región. En esta etapa se completan las desregulaciones, aumentan las inversiones externas en los distintos sectores agroalimentarios y se incrementan las fusiones y alianzas empresariales en el seno del bloque. La agricultura vuelve a ser ahora un elemento de cohesión entre los países miembros, pues representa una actividad sensible y protegida en otros bloques regionales que ayuda a fortalecer las posiciones comunes de los Estados del MERCOSUR.
- 3) La tercera etapa comienza en 1998 y llega hasta el momento actual. Durante estos años se agrava el *déficit* del saldo comercial de la región como consecuencia de la crisis que afecta en mayor o menor medida a los países integrantes del bloque, haciéndose ver el peligro que para el buen ritmo del proceso de integración supondría la vuelta al proteccionismo. En cualquier caso, la agricultura pierde parte del poder aglutinante que exhibió en las etapas anteriores. Sin embargo, el sector vuelve a ser el núcleo alrededor del

que se organizan los países miembros, bien para constituir un grupo de negociación específico del sector agropecuario para negociar en el ALCA, bien para protestar por el intento de la UE, a instancias de Francia, de excluir la agricultura de sus conversaciones con el fin de crear una zona de libre comercio entre ambos bloques regionales.

A este respecto, G. Escudero (1998) señala que en la actualidad hay una suerte de exaltación verbal de la importancia de la agricultura que contrasta con su olvido en los hechos. De ahí que la llamada y defendida “prioridad agrícola” en América Latina, pero perfectamente extrapolable al caso concreto del MERCOSUR, no se respalde con actuaciones específicas, políticas sectoriales e inversiones y presupuestos adecuados, tanto públicos como privados.

A pesar de no conceder a la agricultura un protagonismo especial en las negociaciones para la creación del MERCOSUR, ni tampoco en el Tratado de Asunción, y de estar sometida a las mismas estrategias liberalizadoras que los demás sectores económicos, todo lo expuesto demuestra la importancia implícita que tiene esta actividad como aglutinante del proceso de integración y como manifestación socio-económica fundamental en la región.

Valgan como muestra las figuras 5, 6 y 7, donde figuran las consultas presentadas a la Comisión de Comercio del MERCOSUR entre 1995 y 1999. Dichas consultas pueden provenir de reclamaciones de particulares o de las propias secciones nacionales, que son las que las presentan ante la Comisión. En definitiva, las consultas sobre productos agropecuarios y alimentos representan el 48'0% del total desde que se pone en funcionamiento este mecanismo en 1995, año en el que las consultas agroalimentarias alcanzaron el 57'0%, lo que refleja la importancia del sector y las discrepancias que suscita la agricultura entre los países asociados ante el desarrollo del proceso de integración.

Para abundar más en la cuestión, Brasil, al que en varias ocasiones se le ha acusado de proteccionismo y de subsidiar ciertas producciones como el azúcar, es el país que más consultas recibe de los otros miembros, mientras que Argentina es el que

más ha utilizado este recurso, reclamando sobre todo a Brasil, país que también ejerce su derecho a reclamación, como cuando Argentina en un compromiso suscrito con Estados Unidos se obligó a que sus importadores sólo adquirirían carne de cerdo de ese país, mientras que hasta ese momento un 88% de sus compras las efectuaban en Brasil. El acuerdo establecía en compensación que Estados Unidos debía privilegiar la adquisición de zumo de naranja argentino, lo que desplazaría las ventas brasileñas, que tienen a Estados Unidos como principal mercado para sus cítricos (Fazio, 1999). No obstante, los problemas que se plantean con más frecuencia se relacionan con la aplicación de normas técnicas y administrativas que obstaculizan el ingreso de los productos en los países miembros y con la discriminación tributaria de las producciones importadas procedentes de la propia región frente a las nacionales.

2.2. Deficiencias e insuficiencias del Tratado de Asunción

Es evidente que el funcionamiento de un mercado común implica la libre circulación de los factores productivos, pero tanto el capital como el trabajo se ven constreñidos por las insuficiencias y omisiones del Tratado de Asunción. El problema laboral fue totalmente descuidado, pues de hecho no existen principios ni regulaciones acerca de la movilidad de los trabajadores y sus implicaciones sobre el empleo, ya que los cambios productivos y tecnológicos y los impactos regionales del proceso de integración afectan directamente al trabajador (Richards, 1995). Lo mismo se puede decir respecto al movimiento de capitales y a la legislación consagrada a regular el tratamiento común a la inversión extranjera. La igualdad de condiciones favorece sin duda a los países grandes, con un mercado interno más amplio, mayor desarrollo industrial y economía más diversificada, como sucede por ejemplo con Brasil frente a Uruguay o Paraguay.

Por ello, no se puede hablar de mercado común porque su existencia implica la libre movilidad de capitales y trabajadores entre los Estados miembros, mientras que una unión aduanera no tiene estas exigencias, aunque ambos coinciden, en cambio, en la adopción de un arancel externo común para todos los productos. En la Cumbre de Colonia (enero 1994), los presidentes de los países del MERCOSUR decidieron que en enero de 1995 no habría un mercado común, sino una unión aduanera, aun manteniendo

el objetivo de construir ese mercado común ya avanzado el siglo XXI. De momento, el MERCOSUR sólo es una unión aduanera imperfecta (Rodríguez, 1995).

J. Quartino *et al* (1992) afirman, a su vez, que los instrumentos adoptados para avanzar en el proceso de integración entre los países de la región se limitan casi con exclusividad al plano de las relaciones comerciales, excluyendo no sólo los aspectos sociales, laborales, tecnológicos, culturales y ambientales, sino incluso ciertas cuestiones económicas como la complementariedad productiva regional, los capítulos distributivos y financieros, la mejora de los servicios públicos de apoyo a los productores o el desarrollo de las infraestructuras, transportes y comunicaciones, elementos éstos últimos sin los cuales no es posible hacer más eficiente el funcionamiento del espacio productivo ampliado, factor básico para conseguir y mantener una inserción internacional competitiva.

J. M. Rodríguez (1995) también sostiene que la construcción de un mercado común entre los cuatro países firmantes fue concebido por el Tratado de Asunción y por las decisiones posteriores de los órganos ejecutivos del MERCOSUR como un proceso basado en una liberalización comercial. Sólo así, señala este autor, puede comprenderse que los aspectos productivos (por oposición a comerciales) y la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales fueran definidas como objetivos, pero sin otorgárseles el carácter de condicionantes de los avances del proceso.

En efecto, ni los aspectos productivos ni la coordinación macroeconómica y sectorial han tenido avances significativos, todo lo contrario que las desgravaciones arancelarias y la reducción de las listas de productos exceptuados del libre comercio, que han evolucionado con decisión y cumpliendo el calendario previsto, sin retrasos o alteraciones sensibles. Ello ha conducido a un crecimiento importante de los intercambios comerciales del MERCOSUR, tanto en valor como por lo que respecta a su participación en el PIB regional, como puede observarse en el cuadro 22.

Por supuesto, esta reducción a las cuestiones mercantiles y la no concreción de acuerdos sectoriales, que podrían haber sido un instrumento eficaz para conseguir una complementariedad productiva en la región, provocaron durante la última década agudos desequilibrios comerciales y acres conflictos entre los países miembros que

estuvieron cerca de desintegrar el MERCOSUR en más de una ocasión, como sucedió durante el verano de 1999 con la guerra comercial que mantuvieron Argentina y Brasil a raíz de la devaluación del real, lo que provocó la resurrección de los viejos mecanismos proteccionistas por ambas partes.

Otras insuficiencias fundamentales del Tratado de Asunción son las que radican en la inexistencia de mecanismos compensatorios para suavizar los desequilibrios, propios de toda integración regional, que existen entre los países grandes y los países pequeños o en la ausencia de políticas y fondos económicos para la cohesión social y el desarrollo de las regiones más atrasadas y su posible convergencia con las áreas más prósperas. Del mismo modo, se debería buscar un mayor nivel de integración que supusiera la protección del ambiente, los recursos y el patrimonio natural.

Tampoco el Tratado, según R. Bayardo (1997), concede reconocimiento automático a los títulos técnicos o universitarios ni tiene en cuenta la integración cultural de la región. De ahí se infiere que la integración comercial de los países del MERCOSUR, como parte del proceso global de mundialización, puede llevarse a cabo sin mayores problemas sólo con el establecimiento de la libre circulación de bienes y servicios, la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias y la adopción de un arancel externo común. Por el contrario, una integración regional no debería reducirse a estas cuestiones, ya que la culminación de un mercado común también exige un compromiso social y cultural por parte de los Estados que busque la eliminación progresiva de las desigualdades, el bienestar y participación democrática de los ciudadanos y la consolidación de la dimensión cultural de los pueblos que se acercara al viejo sueño bolivariano de una unión latinoamericana, tal como recoge el propio Tratado de Asunción y nos invita a proceder H. Capel (1998 a, 1998 b) ante la necesidad perentoria de adaptarse de la irreversible mundialización, aunque sin perder nunca de vista el horizonte de la propia identidad ni olvidar la auténtica dimensión política y cultural de la cooperación, la asociación y la solidaridad.

No obstante, estas necesidades distan de coincidir con los esquemas actuales que rigen el desarrollo del proceso de mundialización, tanto en el mundo como en América Latina. El MERCOSUR se convierte de hecho, cualquiera que sea su situación jurídica o el nivel oficial de la integración, en una simple alianza, apoyada por los Gobiernos,

entre las firmas transnacionales impulsadas por los países dominantes y el empresariado local, con el objetivo de crear una simple área de libre comercio o un mero mercado común donde imperan los criterios económico-mercantiles y los ciudadanos quedan excluidos mediante la aplicación de categóricas políticas neoliberales que profundizan las desigualdades internas y externas existentes.

En la medida en que se trata de un proyecto regional elitista, pensado y realizado por y para las élites, que apenas tiene en cuenta a la población, sólo una integración con características diferentes sería capaz de organizar un frente común que pudiera competir en un mercado internacional dominado por los países ricos.

Por lo que respecta a la agricultura, pese a su importancia en la estructura productiva y exportadora de la región, tampoco ha recibido la suficiente atención en ninguna experiencia de integración regional latinoamericana (Izam y Onffroy, 2000), mientras que en el caso de la UE no es exagerado afirmar que desde su creación en 1957 la agricultura y la PAC han sido los pilares básicos de la construcción comunitaria, constituyendo dos procesos íntimamente ligados (Segrelles, 2000 b). Sin embargo, en América Latina existen fuertes diferencias, por ejemplo, entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina. Mientras ésta última intenta, según M. Izam y V. Onffroy (2000), poner en marcha una incipiente política agrícola común al modo europeo con el fin de alcanzar un mayor grado de autoabastecimiento agroalimentario, en el MERCOSUR predomina la idea de una liberalización comercial a ultranza de los bienes agropecuarios.

Esta opción del MERCOSUR encaminada a eliminar cualquier medida que obstaculice el libre comercio de productos agroalimentarios, tanto intrarregional como en sus relaciones externas y tanto en los países o bloques asociados como en los foros multilaterales, lleva implícita la consideración de que son los países miembros los encargados de definir y aplicar las políticas sectoriales, si lo estiman oportuno y conveniente, para suavizar los ajustes productivos de la integración o fomentar el desarrollo del sector agrario, acción que los Estados distan bastante de querer ejecutar. Además, la política neoliberal y mercantilista del MERCOSUR concede escasa relevancia al autoabastecimiento de productos agropecuarios de la región, a la seguridad

alimentaria de los habitantes, al papel de las actuales estructuras agrarias y de precios o a la dimensión ambiental, social y cultural de la agricultura.

3. EL CONTEXTO GEOPOLÍTICO DEL MERCOSUR

Una vez expuestos los antecedentes del MERCOSUR, centrados en los acuerdos comerciales previos entre los países miembros, y el contenido del Tratado de Asunción, con sus deficiencias y limitaciones, es conveniente explicar el contexto geopolítico en el que se desenvuelve el bloque regional, ya que su localización en un área concreta del globo, el diferente poder económico-político de los países integrantes y las relaciones que éstos establecen con el resto del continente y del mundo, constituyen factores de primera magnitud para comprender el origen del MERCOSUR, los conflictos de intereses que se desarrollan en su seno, la inserción internacional de la región y el previsible futuro que tiene ante sí como bloque que intenta coordinar las acciones comunes de cuatro países (y otros dos asociados) muy distintos desde los puntos de vista económico, social, demográfico y territorial, tal como figura en el cuadro 23.

El área ocupada por el MERCOSUR tiene una superficie cercana a los 12 millones de kilómetros cuadrados, que llega a los 13'7 millones si se suman las extensiones de Bolivia y Chile. Estas superficies representan, respectivamente, el 66'9% y el 77'2% del total de América del Sur, sobre todo por el peso de Brasil, que supone el 71'7% del MERCOSUR y el 47'8% de las tierras sudamericanas, porcentajes que ascienden al 95'0% y al 63'4% si añadimos el territorio argentino.

Respecto a la población también existen agudos contrastes, pues sólo Brasil alberga al 78'8% de los habitantes del MERCOSUR y al 49'2% de los de toda Sudamérica. Este país y Argentina concentran la mayor parte de la población del bloque regional (95'9%), lo que contrasta con la casi irrelevante participación de Paraguay y Uruguay, aunque en este último caso, dado lo exiguo de su territorio nacional, ofrece una densidad ligeramente superior a la media y por debajo de Brasil y Chile. A su vez, los cuatro países del MERCOSUR, Bolivia y Chile, con 239'4 millones de habitantes, representan el 69'2% de la población sudamericana.

Desde el punto de vista económico, también se aprecian los fuertes desequilibrios que ofrece el MERCOSUR. Brasil y Argentina absorben el 97'5% del PIB regional, el 73'9% del de América del Sur, el 56'5% del de Latinoamérica y el 3'9% mundial. Al mismo tiempo, el MERCOSUR, Bolivia y Chile representan el 81'5% del PIB de Sudamérica y el 62'3% del latinoamericano. Sin embargo, en cuanto a la distribución de la riqueza nacional la situación cambia, ya que Brasil, gigante económico y paradigma de la desigualdad social, sólo se sitúa por delante de Paraguay y Bolivia por lo que respecta al PIB real por habitante. De todos modos, la primacía argentina en este concepto se ha visto menoscabada durante el último trienio a causa de la aguda crisis monetario-financiera sufrida y su repercusión en el nivel de vida de la población.

3.1. Una breve aproximación histórica

De los datos expuestos resulta fácil comprobar no sólo los desequilibrios existentes en los países que conforman el MERCOSUR, sino también deducir la rivalidad entre Argentina y Brasil por la supremacía económica y el control de gran parte del subcontinente, sobre todo por lo que respecta a los países vecinos: Bolivia, Paraguay y Uruguay. No obstante, los problemas derivados de sus enormes deudas externas, y el consiguiente deterioro del nivel de vida de la población, les ha llevado desde mediados de los años ochenta del siglo XX, pese a sus frecuentes disputas, a intentar atemperar las divergencias históricas e incrementar las relaciones comerciales, haciendo valer la complementariedad de sus producciones. Como ejemplo baste indicar que entre 1991 y 1998 el comercio mutuo pasó de 2.500 millones a 18.000 millones de dólares.

La plasmación física de esta rivalidad radica en la cuenca del Plata (figura 8), área drenada por los ríos Paraná, Paraguay y Uruguay que constituye la segunda mayor cuenca hidrográfica de América del Sur, tras la del Amazonas, y una de las más extensas del mundo. Esta cuenca comprende una región de más de tres millones de kilómetros cuadrados, casi el 17% del territorio sudamericano, y afecta a amplias zonas de cinco Estados: los cuatro del MERCOSUR y Bolivia, país asociado al bloque.

Buenos Aires, capital de Argentina, se localiza en el estuario del Río de la Plata, donde desemboca una red hidrográfica que *grosso modo* tiene una disposición norte-sur,

y por ello, desde épocas históricas, fue un polo de atracción natural para las producciones y comunicaciones de toda la cuenca, en gran medida a través del tráfico fluvial. No hay que olvidar que en esta cuenca se encuentran las áreas de mayor dinamismo de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, donde se localizan los aprovechamientos agropecuarios y agroindustriales más eficaces y de más acentuada proyección internacional, las principales urbes y los complejos industriales más potentes.

El control e influencia sobre esta zona siempre tuvo prioridad para los grandes países de la región y también para las potencias centrales, ya que el Río de la Plata representa el umbral por el que se accede a la principal fuente de proteínas del mundo, lo que ha sido vital sobre todo en épocas de guerras generalizadas, como así lo atestiguan diferentes episodios bélicos ocurridos en estas latitudes, desde el sacrificio del almirante alemán Graf Spee en aguas uruguayas para salvar a su flota de los ataques ingleses durante la Primera Guerra Mundial y el hundimiento del acorazado nazi Graf Spee frente a las costas de Montevideo en la primera batalla naval de la Segunda Guerra Mundial, hasta el conflicto entre Argentina y Gran Bretaña por el control de las islas Malvinas en el Atlántico sur, aunque en este último caso también es primordial el control de la ruta de acceso a la estratégica Antártida.

Pero tan relevante como todo ello es que Bolivia y Paraguay, países interiores, dependían en aquel momento de Buenos Aires para su comercio exterior. A este respecto, debe recordarse que Bolivia fue despojada de gran parte de su territorio por parte de sus vecinos entre finales del siglo XIX y el primer tercio del XX (figura 9). Chile, durante la Guerra del Pacífico, le arrebató en 1833 la zona de Atacama, es decir, su salida marítima; Brasil, en 1903, la despojó de Acre cuando el barón de Mauá consideró que este territorio estaba ocupado por brasileños que extraían el caucho; Paraguay, en 1939, se quedó con parte del área del Chaco tras la guerra del mismo nombre.

Previamente a esta situación de hegemonía argentina, que se sitúa en la primera mitad del siglo XX, y durante la cual este país construyó unas eficientes redes ferroviarias y de navegación fluvial para exportar cereales y carnes, fue Brasil el que en el siglo XIX llevó ventaja al garantizar la independencia de Paraguay y Uruguay en un

momento histórico en el que Argentina procuraba controlar todo el antiguo territorio del virreinato de la Plata.

Por su parte, Uruguay siempre fue un foco de discordia entre Argentina y Brasil. Incluso desde el punto de vista físico el territorio uruguayo es una transición entre las llanuras pampeanas argentinas y la meseta brasileña. Ya en un primer momento, la riqueza natural de la denominada Banda Oriental fue objeto de disputas constantes entre España y Portugal, lucha que durante parte del siglo XIX cambió de contendientes, pues la frágil independencia uruguaya (1830) estuvo amenazada política, territorial y militarmente por Argentina y Brasil y económicamente por Gran Bretaña. No falta quienes aseguran que el padrinazgo británico en la independencia de Uruguay se debió a la necesidad que el imperio más poderoso de la época tenía de contar con una base de apoyo situada entre los países más grandes de América del Sur (Jacob, 1969; Fernández Huidobro, 1998), extremo que Brasil vio con agrado porque la independencia del país suponía el alejamiento argentino. De ahí que N. Bacic (1992) catalogue a Uruguay como un “Estado-tapón”.

Aunque Brasil ya comenzó a comienzos del siglo XX a esbozar una estrategia para separar a Bolivia y Paraguay de la órbita argentina mediante la creación de una red de carreteras en sentido este-oeste y la modernización de los puertos meridionales del país (Santos, Paranaguá, Río Grande), no se puso en marcha hasta la década de los años sesenta con la denominada *política de los corredores de exportación*, al amparo de un ritmo de industrialización y crecimiento económico más intenso que el de Argentina. De este modo, las mercancías paraguayas, sobre todo la soja, que demoraban quince días hasta llegar a Buenos Aires por vía fluvial, redujeron su acceso al puerto de Paranaguá, en el Estado de Paraná, a un solo día. En el mismo sentido se construyó también una vía férrea que puso en contacto la importante zona económica del este de Bolivia con el puerto de Santos, en el Estado de São Paulo.

Un elemento notable de las estrategias brasileñas fue la construcción de presas y centrales hidroeléctricas en colaboración con Paraguay. Por sus características, dimensiones y trascendencia económica y geopolítica destaca la de Itaipu, en el río Paraná. Esta obra de ingeniería, que produjo más de 89.000 millones de kilovatios/hora en 1997, es el resultado de intensas negociaciones entre Brasil y Paraguay desde la

década de los años sesenta, aunque las obras comenzaron en 1975 y concluyeron en 1984. La central eléctrica de Itaipu se considera un proyecto y un resultado binacional, así consta de forma oficial, pero lo cierto es que Paraguay fue un mero acompañante de una estrategia brasileña geopolítica y económica encaminada a consolidar su hegemonía regional a través, entre otros mecanismos, de aumentar la dependencia paraguaya. Itaipu es responsable del suministro del 89% de la energía eléctrica consumida por Paraguay, mientras que sólo abastece el 25% de toda la demanda del mercado brasileño.

3.2. Brasil: la búsqueda del liderazgo regional

Los tradicionales conflictos geopolíticos entre Argentina y Brasil, que generaban antagonismos que emergían de forma más o menos explícita según la época, la situación económica de los contendientes y la correlación de fuerzas, han sido sustituidos actualmente por un periodo de colaboración y de incremento de sus relaciones mercantiles en el seno del MERCOSUR. Aun siendo cierta esta aseveración bien merece un matiz esencial, ya que los objetivos perseguidos por ambos países con la creación de un bloque regional, y las estrategias implementadas para lograrlos, son diferentes, lo que en realidad todavía refleja la pervivencia de sensibles discrepancias económicas y geopolíticas entre los dos países.

Por su peso territorial, demográfico y económico (véase el cuadro 23) se puede decir que Brasil es la “locomotora” del MERCOSUR, con claras pretensiones de liderar no sólo el proceso de integración regional, sino también los destinos políticos y económico-comerciales del futuro mercado común, así como su posible ampliación a otros países o bloques sudamericanos, aprovechando para ello la continuidad territorial que propician las fronteras comunes con todos los países sudamericanos, excepto Chile y Ecuador.

Asimismo, la dimensión física de Brasil y su posición geográfica posibilitan que además de ejercer influencia sobre el área de la cuenca hidrográfica del Plata, también pueda hacerlo en la cuenca amazónica, pues esta área natural de siete millones de kilómetros cuadrados (39'3% de América del Sur) es compartida, aunque Brasil ocupe el 70% de su superficie, por otros países -Bolivia, Colombia, Ecuador, Guayana

Francesa (departamento francés de ultramar), Guyana, Perú, Surinam y Venezuela- con los que tiene fronteras, salvo Ecuador. Por lo tanto, cualquier objetivo político orientado a la integración de esta región tiene que contar necesariamente con la participación brasileña.

Respecto a la Amazonia, según N. Bacic (1992), ha habido dos estrategias, una nacional y otra internacional, para llevar a cabo el proceso de ocupación humana y de valorización económica del área. La estrategia nacional abogaba por la integración de la Amazonia de cada país al centro económico más dinámico de cada uno de ellos, mientras que la de carácter internacional tenía como principal objetivo la integración de las distintas Amazonias latinoamericanas entre sí. Esta última estrategia se concretó con la creación del llamado Pacto Amazónico, que fue auspiciado por Brasil y fundado el 3 de julio de 1978 incluyendo a Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Venezuela. Fue concebido para detener la penetración de otros países extranjeros bajo el paraguas de una supuesta “internacionalización” de la cuenca y limitar su exploración y explotación económica a los países que comparten su territorio.

Volviendo a la cuestión concreta del MERCOSUR, cuando se intentaban definir los objetivos finales del proceso de integración durante las negociaciones que siguieron a la firma del Tratado de Asunción, hubo en el seno de los cuatro países firmantes opiniones discrepantes. Unos preferían la conformación de una mera zona de libre comercio con sus objetivos limitados, mientras que otros se decantaban por la creación de al menos una unión aduanera, puesto que ello implica un acuerdo más profundo que el anterior (véase el cuadro 7), facilita la complementariedad productiva entre los países y contribuye a que la región se encamine hacia la constitución de un área económica con entidad propia.

Algunos defensores de la zona de libre comercio sostenían que en el caso de necesitarse un acuerdo regional sería preferible que éste se realizara con Estados Unidos, integrando el NAFTA o el ALCA (Rodríguez, 1995). Este es el caso de Argentina, cuyo Gobierno concibió el MERCOSUR como una plataforma a partir de la cual llevar a efecto una profunda y generalizada apertura exterior que posibilitara la orientación de la economía del país hacia una especialización en la producción de bienes agrícolas y agroindustriales, petróleo, gas y algunas materias primas industriales.

Ello permitiría el aprovechamiento pleno de las ventajas comparativas derivadas de la disponibilidad de notables recursos naturales.

Al mismo tiempo, es un hecho contrastado el alineamiento de la política exterior argentina con la de Estados Unidos desde que se apuesta por una relación preferencial con la potencia norteamericana. El hecho de que Estados Unidos incluyera a Argentina y Chile entre sus prioridades para ingresar en el NAFTA fortaleció sin duda la posición de los que nunca apoyaron la creación de un área económica en el sur del continente. En este contexto, no debe sorprender el interés con el que Argentina ha visto el proyecto del ALCA, que aparece como un señuelo atractivo por lo que significa ser socio de la principal potencia mundial. Sin embargo, la postura argentina puede cambiar a corto y medio plazo como consecuencia de su actual crisis económica y por el interés mutuo de la UE y el MERCOSUR para cerrar cuanto antes el acuerdo económico-comercial entre ambos bloques.

Estas posturas han sido siempre rechazadas de forma categórica por Brasil, país que ve en el MERCOSUR algo más que un mercado ampliado, es decir, tiene en él objetivos políticos y estratégicos a largo plazo y lo interpreta como un instrumento para lograr una negociación en mejores condiciones con otros bloques económico-comerciales (NAFTA y UE fundamentalmente) y como paso previo para la ulterior formación de un espacio económico sudamericano. Para conseguir dichos objetivos es necesario que existan políticas comerciales comunes y no de cada país por separado. Ello exige cuanto menos la creación de una unión aduanera, y si puede ser, un mercado común, pues una zona de libre comercio resulta muy limitada e implica para Brasil la posibilidad de contar exclusivamente con un mercado ampliado, sin que ello contribuya a mejorar la posición negociadora de la región ante otras áreas económicas que cada vez más tratan sus asuntos como bloques, sobre todo desde que la mundialización es un proceso que obliga a actuar de forma conjunta y coordinada.

Las discrepancias entre argentinos y brasileños en las negociaciones para la entrada en vigor de la unión aduanera del MERCOSUR tuvieron diversos alcances, entre los que se puede destacar la oposición de Brasil a que ciertos sectores gozaran de un periodo de protección mayor, estuvieran al margen de la desgravación y se aplicara en ellos un acuerdo de ajuste estructural, tal como había propuesto Argentina apoyada por

Uruguay. Durante este periodo, cada país debería poner en práctica un plan de reconversión de estos sectores sensibles para adecuarlos a las nuevas condiciones de competencia.

Dicha disputa, según J. M. Rodríguez (1995), es un nítido reflejo de la existencia de políticas industriales diferentes en los países del MERCOSUR. Argentina dismanteló de manera sistemática sus políticas industriales específicas desde la llegada de los militares al poder mediante un golpe de Estado (1976), y fue sustituyéndolas por la aplicación de medidas desreguladoras y liberales, cuyo resultado evidente es la progresiva desindustrialización del país, extremo que no ocurre en Brasil, puesto que su política industrial está presente desde hace varias décadas y, en buena medida, sigue existiendo en la actualidad pese a las críticas de sus vecinos que le reclaman más liberalismo y menos intervencionismo del Estado.

Asimismo, Brasil argumentaba en las negociaciones que la adaptación de cada país a las nuevas condiciones de competencia se logra sólo con políticas sectoriales específicas, que en el nivel de desarrollo que había entonces en el MERCOSUR no podían ser más que nacionales y, por lo tanto, su definición era atributo de cada Gobierno. En realidad, con estos argumentos hacía una crítica al liberalismo ingenuo de sus vecinos, según apunta J. M. Rodríguez (1995), autor que ve compatible la existencia de políticas industriales nacionales y regionales.

No triunfó la postura argentina y uruguaya, pero el Gobierno brasileño tampoco logró impedir que varios productos tuvieran una protección arancelaria más prolongada que la que se estableció en el Tratado de Asunción, aunque lo cierto es que lo que se aprobó al final reduce las propuestas a una mera cuestión comercial y de aranceles, sin mencionar los procesos productivos y tecnológicos que afectan a la producción.

J. M. Alonso *et al* (1996) afirman que con la formalización institucional del MERCOSUR como unión aduanera se disiparon todas las controversias regionales y se reafirmó la existencia de dos bloques principales en el continente americano: uno liderado por Estados Unidos y otro por Brasil y Argentina. Pese a esta aseveración, lo cierto es que todavía perviven, tal vez larvadas, las diferencias argentino-brasileñas por lo que respecta a cómo debe ser la inserción internacional del MERCOSUR y cómo

perciben ambos países las futuras relaciones económico-comerciales en el continente americano. Sin embargo, y aun considerando a Brasil como el eje sobre el que evoluciona el MERCOSUR, las simetrías económicas y de capacidad negociadora con Argentina son mayores que las que, por ejemplo, ofrecen entre sí los socios del NAFTA (Buxedas, 1994).

Para Brasil, dado que posee una industria notable y diversificada y la economía con mayor proyección internacional de la región, resulta obvio que encontrar un lugar en el mundo supone una negociación donde la fuerza relativa es decisiva. De ahí, como ya se ha comentado, su apuesta categórica por la integración con Argentina desde 1986 y posteriormente con Paraguay y Uruguay en el marco del MERCOSUR, pero siempre con el objetivo último de promover su inserción internacional como potencia de tipo medio y de asumir una posición de liderazgo político y económico en América Latina, pretensiones que chocan frontalmente con los intereses de Estados Unidos. Habrá que esperar a los próximos años para comprobar si la economía y la política brasileñas son capaces de resistir la presión de Estados Unidos y pueden prestar, asimismo, una base sólida y tangible al proyecto de erigirse en líder regional.

De momento, pese a su mayor potencia económica, Brasil comienza a sufrir las consecuencias de la recesión argentina con un aumento de la deuda pública que alcanza el 58% del PIB, el progresivo desmoronamiento del real frente al dólar, las fuertes salidas de capital, el estancamiento de la actividad industrial y el crecimiento del desempleo, sobre todo en el área fabril de São Paulo (Diario *El País*, Madrid, 30 de junio de 2002). A todo ello se une la clásica incertidumbre electoral que suele vivir este país cuando los sondeos predicen una posible victoria de los candidatos de izquierda, como sucedió durante los meses previos a las elecciones generales de octubre de 2002, ganadas después por el Partido de los Trabajadores. A este respecto, en agosto de 2002, el FMI y su miembro más influyente, Estados Unidos, concedieron a Brasil una ayuda de 30.000 millones de dólares para hacer frente a su actual crisis financiera y antes de que sus problemas ocasionaran el hundimiento económico de todo el continente (Diario *El País*, Madrid, 9 de agosto de 2002). A cambio, el FMI y Estados Unidos se aseguran el puntual cumplimiento de sus recomendaciones económicas por parte del actual presidente brasileño Luiz Inácio da Silva (*Lula*), dejándole así un margen de maniobra muy estrecho para intentar acabar con las desigualdades sociales del país.

No obstante, no faltan voces que afirman que la actual situación brasileña y la de la mayoría de países latinoamericanos no se debe a un simple “contagio” argentino sino a las contradicciones del capitalismo mundial, pues América Latina constituye uno de sus eslabones más débiles en un momento histórico crítico y de sobreproducción, que se hunde bajo el peso de su deuda externa, el vacío financiero, productivo y comercial, la depreciación de sus monedas, la recesión, la destrucción de los sistemas bancarios y la quiebra de empresas, es decir, se trataría de un nuevo episodio de las típicas batallas intercapitalistas por la centralización del capital, el desplazamiento y marginación de los “inadaptados”, la apropiación de las empresas en quiebra, la captura de los mercados y la disputa de los fuertes por conseguir los despojos de los débiles (Diario *Prensa Obrera*, Buenos Aires, 27 de junio de 2002).

3.3. El ALCA: ¿un instrumento contra el MERCOSUR?

Pese a la existencia de ciertas reticencias por parte de diferentes grupos de agentes socio-económicos, tanto del norte como del sur de América, y de opiniones que afirman que las integraciones regionales en América Latina implican contradicciones con los intereses de Estados Unidos, parece obvia para algunos autores (Quartino *et al*, 1992; Arce, Rocca y Tajam, 1994; Rodríguez, 1995) la estrecha relación que hay entre el MERCOSUR y el ALCA si se tiene en cuenta que el bloque latinoamericano, formado en el mes de marzo de 1991, se inscribe dentro de las líneas directrices trazadas por G. Bush, presidente de Estados Unidos y progenitor del actual mandatario, en el plan, hecho público en junio de 1990, denominado Iniciativa para las Américas, donde ya se hablaba de la creación de una gran zona de libre comercio que abarcara a todos los países americanos con la excepción de Cuba.

Además, como se ha expuesto al final del capítulo II, en junio de 1991, tres meses después de la firma del Tratado de Asunción, los países miembros del MERCOSUR signaron con Estados Unidos el Tratado del Jardín de las Rosas por el que se ratificaba la voluntad de facilitar la inversión y el comercio mutuos. Por ello, G. Arce, J. A. Rocca y H. Tajam (1994) piensan que el MERCOSUR y todas las demás integraciones regionales latinoamericanas son eslabones de una misma cadena que se

dirige a una creciente articulación comercial entre los países de América Latina con Estados Unidos, dándose así la aparente paradoja de que el acuerdo regional que condujo a la formación del MERCOSUR puede alejar a los pueblos del sur de un verdadero proceso de integración. M. Buxedas (1994) sostiene al respecto que la influencia de Estados Unidos en algunos países de la región parece lo suficientemente importante como para neutralizar cualquier iniciativa de integración que fuera antagónica con sus proyectos económicos.

Estados Unidos no puede supeditar sus políticas nacionales e intereses económicos, estratégicos y geopolíticos a las limitaciones que desearían los países subdesarrollados integrantes de un área de libre comercio común. De ahí que el ALCA, como previamente el NAFTA, no tenga en cuenta la posibilidad de formular políticas mercantiles, tributarias o cambiarias comunes, ni tampoco el libre movimiento de personas. La máxima concesión hecha por Estados Unidos se refiere sólo a la movilidad de las mercancías y los capitales, que en realidad es lo único que le interesa.

A este respecto valga el NAFTA como modelo de lo que podría ser el futuro ALCA, ya que aquél representa un espacio articulado por dos socios menores, Canadá y México, cuyas exportaciones e importaciones tienen su destino y origen en Estados Unidos en un 80%. Sin embargo, el impacto socio-económico y territorial es muy diferente porque Canadá tiene un nivel de vida parecido al de Estados Unidos, con costes laborales y ambientales similares, mientras que México ha experimentado una acusada desestructuración industrial en su interior, aunque ofrece un activo comercio manufacturero en la frontera septentrional, donde las maquiladoras estadounidenses aprovechan las ventajas de localización y los menores costes ambientales y laborales. México, por lo tanto, aporta abundante mano de obra barata, recursos naturales y un gran mercado a la economía del NAFTA, que permite la libre circulación de capitales y mercancías, pero no de individuos.

No hace falta insistir en que las relaciones económicas y, en particular, las comerciales, son ante todo relaciones de poder, así como la entelequia que representa una competencia igualitaria en las economías capitalistas, ya que los procesos actuales de liberalización económica y comercial siempre implican la victoria del más fuerte, pues por un lado están las grandes potencias casi hegemónicas en cuestiones mercantiles

(UE, Japón, Estados Unidos) y por otro los países exportadores dependientes, como los del MERCOSUR o del resto de América Latina, que intentan insertarse con sus productos en el mercado mundial a costa muchas veces de su bienestar social y ambiental. La idea de que se puede negociar entre iguales se revela absurda.

Asimismo, como afirma D. Brunelle (2001), en lo más profundo de la ilusión librecambista anida la creencia de que las exportaciones son el motivo del crecimiento, mientras que si cada país, o conjunto de países, actúa según este principio, el juego se vuelve en la práctica de suma cero, al menos cuando los interlocutores se encuentran en un nivel equivalente de desarrollo. Sin embargo, ocurre todo lo contrario cuando se dan situaciones asimétricas en las que la eliminación de barreras arancelarias incrementa la hegemonía de los más fuertes y hunde todavía más a los débiles en la dependencia y la desigualdad, impidiéndoles de hecho desarrollar políticas orientadas a satisfacer con prioridad las necesidades básicas de la población (alimento, vestido, vivienda, sanidad, educación).

La Iniciativa para las Américas de G. Bush fue relanzada en 1994 por W. Clinton, quien proporcionó la nueva denominación de ALCA, proyecto confirmado después en Santiago de Chile (1998) y Quebec (2001). En 2002, en una reunión ministerial celebrada en Quito, Estados Unidos y los demás países americanos, excepto Cuba, ratificaron que el ALCA deberá nacer antes del mes de diciembre de 2005. No obstante, el camino para la configuración del ALCA, pese a la reciente autorización de la Cámara de Representantes estadounidense, encuentra muchos obstáculos, sobre todo por lo que se refiere a los productos agrícolas. Aunque muchos empresarios latinoamericanos, sobre todo los exportadores, apuestan por el establecimiento de la total libertad comercial entre las tres Américas, son múltiples las voces que se alzan contra una liberalización que supone el agravamiento del desempleo, salarios cada vez más bajos y, en definitiva, mayores desigualdades sociales y económicas.

Por su parte, Brasil, “locomotora” económica del MERCOSUR (67’6% del PIB del bloque) y con ambiciones de liderazgo frente al resto de economías regionales dependientes de él, sobre todo por su enorme mercado interno, es muy reticente a la apertura total de ese mercado a Estados Unidos, puesto que ello puede poner en peligro sus proyectos nacionales a largo plazo, estrategia histórica que caracterizó a las élites y

gobiernos brasileños hasta en las épocas de dictaduras militares. Se presume, por lo tanto, que no será fácil convencer a Brasil para que acepte la creación del ALCA, pues amplios sectores de la burguesía del país no desean eliminar sus barreras arancelarias. No obstante, el actual desequilibrio entre los aranceles recíprocos aplicados por Brasil y Estados Unidos es manifiesto, pues el primero de ellos aplica a las mercancías estadounidenses importadas un arancel medio del 14'3%, mientras que se ve obligado a pagar un promedio del 45'6% para los productos exportados al mercado norteamericano (Semanal *El País Negocios*, Madrid, 7 de abril de 2002).

Mientras Brasil considera que llegado el caso, aunque nunca antes del año 2005, las negociaciones del ALCA deberían realizarlas todos los países del bloque regional en conjunto, Argentina ha defendido hasta ahora la postura estadounidense de acelerar la firma de tratados bilaterales de libre comercio, estrategia que es seguida por Chile al signar un acuerdo bilateral con Estados Unidos pese a estar asociado al MERCOSUR. Este Tratado de Libre Comercio permite el libre acceso inmediato, sin aranceles, al 87% de las exportaciones chilenas al mercado norteamericano; el 13% restante de los productos exportados, donde se incluyen precisamente los más vendidos a Estados Unidos (frutas, pescados, papel, lácteos, cobre), deberá esperar doce años para que se eliminen los aranceles impuestos por la potencia norteamericana. Dicho acuerdo se alcanzó en diciembre de 2002 tras dos años de arduas negociaciones, pero aún tiene que ser ratificado por el Parlamento de ambos países antes de entrar en vigor, lo que con toda seguridad tendrá lugar en 2003. Esto representa para Estados Unidos un importante avance en sus esfuerzos para constituir el ALCA (Diario *El País*, Madrid, 8 de abril de 2001 y Semanal *El País Negocios*, Madrid, 15 de diciembre de 2002).

También Uruguay está intentando negociar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos ante las escasas oportunidades que, según su presidente J. Batlle, encuentran sus exportaciones en el MERCOSUR. Los productos uruguayos ya encontraban dificultades para entrar en Brasil desde que este país devaluó su moneda en 1999. Ahora sucede lo mismo con Argentina. Por ello, Uruguay, cuyos dos grandes vecinos compraban hasta 1998 casi la mitad de sus exportaciones, se ve obligado a buscar nuevos mercados fuera del bloque (Semanal *El País Negocios*, Madrid, 24 de febrero de 2002 y 10 de marzo de 2002).

Estas situaciones, que pueden encontrarse como consecuencia de la actual crisis política, social y económica que vive Argentina, tal vez degeneren en un nada desdeñable riesgo de desintegración a corto y medio plazo para el propio MERCOSUR.

En un artículo de M. G. Wilson, citado por M. Buxedas (1994), que publicó en 1994 la Heritage Foundation, se dice, en concordancia con el pensamiento del ex presidente norteamericano W. Clinton, que el acuerdo de Estados Unidos con México en el marco del NAFTA es sólo un primer paso para luego afrontar con urgencia nuevos tratados, seleccionar países, darles un tratamiento parlamentario rápido, realizar negociaciones individuales con cada país y establecer un itinerario para crear una zona de libre comercio hemisférica. Es por ello por lo que debe actuarse con rapidez para apoyar el mercado libre y las revoluciones democráticas en Latinoamérica, ya que de otro modo, si sobreviene la indiferencia y la inacción por parte de Washington, podrían llegar las reformas a todo el continente y darle nueva vida al populismo y al ultranacionalismo en la región, según M. G. Wilson.

Por otro lado, el mercado estadounidense siempre ha sido muy apetecible para los sectores productivos de todos los países de América Latina, pero no es menos cierto que el importante *déficit* comercial de Estados Unidos y las limitaciones que impone la UE a sus exportaciones agroalimentarias obliga a la potencia norteamericana a redoblar los esfuerzos para ampliar sus ventas. En este contexto, la solución para los problemas comerciales de Estados Unidos pasa por vender más bienes de capital en Latinoamérica. La importancia que tiene el subcontinente para Estados Unidos se percibe mejor si se tiene en cuenta que la suma de las tres fuentes de ingresos extraídos de América Latina (rentas, intereses y excedentes comerciales) le permite compensar parcialmente los desequilibrios comerciales que representan los intercambios deficitarios con Alemania y Japón. Entre 1990 y 2000, los intercambios comerciales de Estados Unidos con Latinoamérica se incrementaron un 219%, frente al 118% con Asia, el 89% con la UE y el 62% con África.

La eliminación de las barreras arancelarias auspiciadas por la OMC y los acuerdos regionales enmarcados en la mencionada Iniciativa para las Américas han supuesto la rápida recuperación del saldo comercial estadounidense durante la última década. De ahí el interés por crear un área de libre comercio continental y la rápida

difusión del concepto de *mercados emergentes* para designar a algunos bloques regionales latinoamericanos, como el MERCOSUR. Es así como debe entenderse la opinión de T. McLarty III, secretario de la presidencia de W. Clinton y ex enviado especial para las Américas, cuando afirma que Latinoamérica constituye una prioridad absoluta para la política exterior de Estados Unidos (Diario *Clarín*, Buenos Aires, 14 de agosto de 2001).

Los titubeos e indecisiones de Estados Unidos al respecto, hasta que la Cámara de Representantes aprobó en diciembre de 2001 conceder al presidente poderes especiales (*Trade Promotion Authority*) para firmar por la vía rápida acuerdos comerciales internacionales (aún falta la aprobación definitiva del Senado), permitieron desde la década de los años noventa que la UE ganara importantes posiciones en el MERCOSUR en materia económica, comercial e inversora y sentara las bases para la posterior creación de un área de libre comercio entre ambos bloques.

Dichas iniciativas, el aumento de los intercambios regionales entre los mismos países del MERCOSUR y de éstos con Europa (cuadro 24), así como la desconfianza brasileña a la creación del ALCA, preocupan mucho en Estados Unidos porque ello representa un obstáculo económico, político y geoestratégico de primer orden para sus pretensiones de transformar el continente americano en una vasta zona de librecambio conforme a sus propios intereses, pues desde la declaración de la famosa Doctrina Monroe en 1823, Estados Unidos sigue considerando que América Latina es un asunto hemisférico de su exclusiva incumbencia, aunque tal vez sería mejor hablar de sus firmas transnacionales.

Todo esto, pero fundamentalmente la creciente actividad de los inversores españoles, franceses, alemanes, italianos, holandeses y británicos, que durante la última década han adquirido sectores estratégicos de la economía privatizada latinoamericana, sobre todo en el MERCOSUR, es lo que lleva a Estados Unidos a intentar un cambio en sus estrategias tradicionales, basadas de manera esencial en el establecimiento de regímenes clientes y en el expolio de sus recursos naturales, para perseguir ahora una integración a gran escala de las economías hemisféricas subordinadas. Es en este contexto en el que brota la idea de crear el ALCA, un mecanismo que permitiría

desbancar a los competidores europeos y consolidar así su histórico control sobre la región.

La entrada en vigor del ALCA supondría la creación del mayor mercado único del mundo, con 800 millones de habitantes, un PIB conjunto de 11'5 billones de dólares (40% del PIB mundial) y un 20% del comercio del planeta, aunque no es ningún secreto que tras estas cifras generales se esconden enormes diferencias y desigualdades, tanto entre los distintos países como entre las clases sociales de cada uno de ellos. En la Tercera Cumbre de las Américas celebrada en Quebec en 2001 se declaró que esta integración continental facilitaría el funcionamiento de unas economías libres y abiertas, el acceso a los mercados, el flujo sostenido de las inversiones, la formación de capitales, la estabilidad financiera, la implementación de políticas públicas adecuadas, la consolidación de la democracia, la adquisición de tecnología y la capacitación de los recursos humanos como elementos clave para reducir la pobreza y la desigualdad, elevar los niveles de vida y promover el desarrollo sostenible (Diario *El País*, Madrid, 23 de abril de 2001), pero lo cierto es que tales discursos, un tanto demagógicos, no pueden ocultar una serie de graves realidades que a buen seguro tendrán pésimas consecuencias para los pueblos de la región.

El ALCA, junto con el denominado Plan Colombia, aparece ante todo como un proyecto estratégico y hegemónico de Estados Unidos para consolidar su dominio sobre América Latina y el Caribe (Berardi, Cogley y Piñero, 2002; Petras, 2002), ampliar sus fronteras económicas, asegurarse un mercado cautivo y reducir de forma indefinida a los países del continente a la condición de meros productores de materias primas y fuentes de mano de obra barata. Estaríamos entonces ante una versión económica actualizada de la Doctrina Monroe. De este modo debe entenderse, por ejemplo, el proyectado Plan Puebla-Panamá del presidente mexicano V. Fox, que extendería el sistema de maquiladoras y la influencia de Estados Unidos, así como la preponderancia de sus empresas transnacionales, hacia el sur, en una suerte de neocolonialismo (Moro, 2002) y prefigurando lo que sería el ALCA en el resto de América Latina e incluyendo, por supuesto, a los países del MERCOSUR, que junto con otros bloques regionales existentes (NAFTA, CARICOM, Mercado Común Centroamericano, Comunidad Andina) irían desarrollando hasta el año 2005 acuerdos comunes que permitirían

entrelazar estas legislaciones y eliminar progresivamente barreras recíprocas al comercio continental.

3.3.1. La inclusión de la agricultura en las negociaciones del ALCA

En primer lugar es pertinente indicar que por iniciativa de la Alianza Chilena para un Comercio Justo y Responsable (ACJR) y de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile se organizó en 2000 un seminario, celebrado en Santiago, sobre el trabajo desarrollado por el Gobierno chileno en las negociaciones del ALCA y la posición de la sociedad civil respecto a cada uno de los aspectos negociados, entre ellos la agricultura. El resultado de este diálogo fue publicado en el mismo año por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Chile) y la ACJR (Lara y Pey, 2000). Tanto el seminario como la edición del libro tienen como objetivo primordial la mejora de la información de la ciudadanía respecto a las gestiones oficiales realizadas en el plano internacional.

Aunque se trate del caso de un país determinado, Chile, éste resulta muy significativo no sólo por estar involucrado en una clara estrategia de inserción en la economía y el comercio internacionales, sino también por su inclinación hacia las políticas de Estados Unidos y el impulso otorgado a la iniciativa del ALCA. No olvidemos que las negociaciones que supusieron un nítido espaldarazo para la constitución de este acuerdo continental auspiciado por la potencia norteamericana tuvieron lugar en la Segunda Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile (1998).

Por otro lado, las conclusiones obtenidas en el seminario de Santiago de Chile acerca de las negociaciones para la entrada en vigor del ALCA son perfectamente extrapolables a otros países de América Latina, sobre todo a los del MERCOSUR, puesto que Chile es un Estado asociado a este bloque regional y todos sus miembros tienen los mismos objetivos, aunque por medios distintos, de inserción internacional. No obstante, la posible adhesión de Chile al NAFTA, que constituye una de las prioridades del actual Gobierno norteamericano, puede tener un gran impacto político y económico-comercial en América Latina y en el MERCOSUR.

La existencia de un grupo de negociación sobre agricultura en el ALCA se debe a la imposición realizada por el MERCOSUR para impedir que estas negociaciones favorecieran a los países ricos y perjudicaran a los menos desarrollados en materia agropecuaria. Según la opinión gubernamental, dicho grupo también existe por razones políticas que se concretan en el deseo de los países de defender un sector estratégico y en la influencia electoral de los agricultores pese a la progresiva pérdida de participación de esta actividad en el PIB de las naciones. De ahí que siempre haya sido un sector especial en las negociaciones económico-comerciales internacionales y que antes de la creación de la OMC nunca se discutiera cómo se desarrollaba el comercio agropecuario en el mundo.

En la negociación del ALCA, este grupo agrario sólo se centra en algunas materias específicas, pues el resto lo constituyen las cuestiones generales del proceso de integración. Los puntos tratados giran básicamente alrededor del acceso a los mercados y de varios aspectos que persiguen este fin: los subsidios a las exportaciones, las salvaguardias, las ayudas internas y las medidas fito y zoonosanitarias, hecho que evidencia una vez más qué es lo que más preocupa a los países del MERCOSUR y a los Estados asociados. Esta es la razón por la que se pretende enlazar las negociaciones agrarias del ALCA con las de la OMC, es decir, la eliminación de los precios de garantía y los subsidios a las exportaciones en todos los países, la supresión de aranceles y salvaguardias automáticas que ponen en peligro las exportaciones agroalimentarias de los países latinoamericanos y la erradicación de las ayudas internas, aunque en este último caso se aceptan las ayudas que no distorsionan el comercio, como por ejemplo las que se consagran a la investigación científica o al control de las plagas, entre otros destinos similares.

A la vista del rumbo de las negociaciones se infiere que lo sustancial de la liberalización comercial se reduce al terreno de los aranceles, medida insuficiente para una integración equilibrada dado que los instrumentos que emplea Estados Unidos para proteger su mercado son principalmente de índole no arancelaria, aspecto que no goza hasta ahora de concesiones importantes en la negociación del ALCA (Briceño, 2001). Asimismo, ninguna de las barreras incluidas en su Ley de Comercio de 1974 o en la Ley Agrícola de 1954 ha sido propuesta para su erradicación, lo mismo que sucede con las

medidas *antidumping*, que son utilizadas para combatir la mayor competitividad de los productos agropecuarios de otros países.

La aprobación de la Cámara de Representantes estadounidense para que G. W. Bush utilice la *Trade Promotion Authority*, con el fin de facilitar las negociaciones comerciales y firmar acuerdos como el ALCA, no significa que el presidente tenga libertad absoluta al respecto, ya que dicha aprobación condiciona la negociación de casi 300 productos sensibles, casi todos agropecuarios, a exámenes previos por parte de comisiones parlamentarias. Esto provoca la protesta del MERCOSUR, sobre todo de Brasil, puesto que dichas restricciones afectan a muchas de sus exportaciones, como las carnes, el azúcar y los zumos de naranja.

Aparte de las razones políticas de tipo electoral e inserción librecambista en los mercados mundiales, y dado que no todo debería reducirse a criterios mercantiles, como así se aprecia normalmente en las preocupaciones y acciones de los Gobiernos, también existen otras motivaciones para que la agricultura tenga un grupo específico de negociación en el ALCA, pues este sector, sobre todo en los países cuyas economías se basan en la explotación de sus recursos naturales, se asocia con unas formas de vida que son decisivas para las comunidades rurales y las culturas que tienen una fuerte base campesina pese a la modernización de las últimas décadas. La agricultura, por lo tanto, debe ser objeto de un tratamiento particular y especial en cualquier negociación de integración regional o continental porque todavía constituye el núcleo del desarrollo de la vida social y económica del medio rural en muchos países.

Por ello, la ciudadanía, las organizaciones rurales y los agricultores empobrecidos necesitan y reclaman que estas negociaciones no se dirijan sólo a conseguir una mayor liberalización comercial que ante todo beneficia a los países dominantes, a los grandes terratenientes y exportadores locales y a las empresas agroindustriales (autóctonas y transnacionales). Es fundamental, en este sentido, luchar contra la pobreza rural y contra la escasa dotación de infraestructuras, equipos y servicios públicos en el campo, fomentar el empleo rural, intentar acortar la brecha tecnológica que separa a las grandes y pequeñas empresas agropecuarias, proteger y evitar la pérdida de recursos en el medio rural, descontaminar el agua y el aire, optar por el fomento de una agricultura sostenible y respetuosa con el entorno y diversificar en la

medida de lo posible unas exportaciones excesivamente concentradas en las materias primas y productos básicos e indiferenciados, que se sustentan en la explotación, en ocasiones indiscriminada, de los recursos naturales, como sucede en la mayoría de los países del MERCOSUR, sean asociados al bloque o miembros de pleno derecho.

En cualquier caso, es necesario desandar el camino recorrido porque la aplicación de las políticas neoliberales en el campo latinoamericano, bajo el impulso del Consenso de Washington, no ha conseguido que la mayor parte de los agricultores superen la pobreza. Durante los últimos años se ha hablado (De Janvry, Sadoulet and Thorbecke, 1995) de modernizar la agricultura y de desarrollar el medio rural en América Latina mediante la implementación de diversas estrategias (pluriactividad campesina, multifuncionalidad rural, mayor conexión entre la agricultura y la industria, incorporación de tecnología y capital al proceso productivo, desarrollo rural sostenible) que en realidad no implican un abandono de los preceptos neoliberales. De ahí que la pobreza, el desequilibrio productivo, la falta de tierras aptas, la ausencia de capital, las carencias tecnológicas, la escasa productividad, el desarraigo campesino, la desestructuración social y la injusticia sigan existiendo en el agro de la región.

4. RASGOS DEMOGRÁFICOS Y SOCIO-ECONÓMICOS DEL MERCOSUR

Si el conocimiento de los orígenes y antecedentes del MERCOSUR, el contenido del Tratado de Asunción y el contexto geopolítico de este bloque regional es importante para establecer el marco institucional, político y territorial de la región estudiada en la investigación propuesta, el análisis y comprensión de sus principales rasgos demográficos, sociales y económicos deviene fundamental para confirmar las hipótesis formuladas.

Tanto el aumento del comercio exterior, impulsado por los procesos de mundialización y liberalización mercantil, como el relativo desarrollo económico alcanzado durante la mayor parte de la década de los años noventa del siglo XX, no han conseguido reducir las tradicionales insuficiencias sociales de amplias capas de la población del MERCOSUR, ni la dependencia económica de los países miembros respecto a los centros del poder mundial.

Pese a los desequilibrios, desigualdades y contrastes existentes entre los Estados que configuran el bloque regional y entre las diferentes clases sociales dentro de cada uno de ellos, su nivel socio-económico es más elevado en términos generales que el que ofrecen otros países sudamericanos, centroamericanos o del Caribe. Sin embargo, tras la “década perdida” de los años ochenta y la posterior euforia desatada, a partir de la firma del Tratado de Asunción (1991), en los países dominantes acerca de las posibilidades de estos “mercados emergentes”, ello no es óbice para que detrás de una apariencia de desarrollo se escondan graves problemas estructurales que afectan a muchos millones de ciudadanos y una inestabilidad económica y monetario-financiera causante de frecuentes saltos atrás en la evolución de algunos países, lo que suele degenerar en funestos contagios al resto de la región como consecuencia de las cada vez más estrechas interdependencias e interrelaciones existentes.

Se trata, en definitiva, de un crecimiento sin desarrollo, como lo califica F. García Pascual (1999), ya que el crecimiento económico se asocia con los cambios macroeconómicos que permiten aumentar la capacidad para generar capital, mientras que el desarrollo implica un proceso constante y acumulativo de transformación de la estructura económica y de la sociedad en su conjunto, lo que debería derivar en un mayor bienestar material para la población, mejores condiciones de vida y un aumento de la participación social y política de los ciudadanos.

4.1. La población y sus características

La participación de América Latina en la población mundial, con más de 519 millones de habitantes en la actualidad, no ha dejado de crecer entre 1970 y 2000, representando el 7'7% y 8'6%, respectivamente (cuadro 25). Este aumento de la participación latinoamericana, acorde con el que ofrece el conjunto de los países en desarrollo, es paralelo al que se produce en Asia y África, aunque mientras el continente asiático se caracteriza por sus altos valores de partida, por concentrar el 60% de la población mundial y por reducir su aporte a la población del planeta durante la última década, el africano aumenta su proporción a un ritmo más intenso, sobre todo a partir de

1980. Sin embargo, existe un fuerte contraste con el estancamiento de Oceanía y el sistemático retroceso de Europa y Norteamérica.

Las proyecciones para el año 2025 confirman las tendencias y situación de 2000, tanto en los países industrializados como en los subdesarrollados (figura 10). Por su parte, América Latina seguirá aumentando su peso en la población del mundo, aunque se atempere el índice de crecimiento demográfico (cuadro 26). No obstante, la población latinoamericana no sólo ha aumentado a un considerable ritmo anual durante las últimas décadas, superando incluso a Asia, sino que las previsiones para el periodo 2005-2010 indican que seguirá creciendo por encima de la media mundial a pesar de contar ya con un abultado censo demográfico que multiplica los problemas sociales, laborales y económicos.

Como ya se ha observado en el cuadro 23, la nota demográfica más característica del MERCOSUR es el desequilibrio existente entre los países que lo conforman, pues sólo Brasil representa el 78'8% de los habitantes del bloque, el 49'2% de los de América del Sur y el 32'8% de los de Latinoamérica. Los contrastes también son acusados en el interior de cada país (figura 11), ya que se combinan áreas de densidades elevadas con zonas prácticamente despobladas, como sucede con los Estados brasileños de Amazonas o Mato Grosso, las provincias argentinas patagónicas de Santa Cruz o Chubut o los departamentos de Boquerón y Alto Paraguay en el Chaco boreal paraguayo. Por el contrario, Brasil concentra el 40'9% de sus habitantes en los tres Estados más poblados: São Paulo, Minas Gerais y Río de Janeiro. La provincia de Buenos Aires absorbe el 38'6% de la población total argentina, porcentaje que alcanza el 55'7% si se añaden las provincias de San Fe y Córdoba. En Uruguay, el 42'5% del censo habita en Montevideo y el 56'5% en la capital y el departamento de Canelones. Paraguay, por su parte, concentra el 22'7% de la población en Asunción y el 45'1% en tres departamentos meridionales: Asunción, Central y Alto Paraná.

Los contrastes entre los países de la región y en el seno de cada uno de ellos se repiten cuando se utilizan otros indicadores demográficos, como se aprecia en los cuadros 27 y 28. El índice medio de crecimiento de la población en el periodo 1995-2000 (cuadro 27) oscila entre el 2'6 de Paraguay y 2'3 de Bolivia, que son los países menos desarrollados de la región, y el 0'7 de Uruguay, donde la emigración

internacional de las últimas décadas, que afecta principalmente a los individuos en edad de trabajar y procrear, y la escasa población total determinan un aumento demográfico menor. Argentina y Brasil tienen el mismo índice que el conjunto del mundo (1'3), mientras que Uruguay está bastante alejado de esa cifra relativa. Los demás países lo superan. No obstante, en los casos argentino, brasileño, chileno y uruguayo encontramos valores inferiores a los de América Latina y a los de las regiones menos desarrolladas del globo.

En este sentido conviene tener en cuenta que el índice de crecimiento de Brasil tiene un alcance diferente que en los demás países de la región, puesto que un crecimiento del 1'3% anual, y dado su peso demográfico (170'1 habitantes en 2000), implica que cada año hay que desarrollar políticas y planificar para más de 2'2 millones de nuevos habitantes, realidad que constituye una tarea titánica para una economía todavía insuficiente que intenta consolidarse. Por ello, tanto en Brasil como en el resto de la región estas características afectan al mercado de trabajo de manera directa, pero también a otras variables como la seguridad social, la educación y la sanidad.

En el índice total de fecundidad, para el mismo periodo, las tendencias son similares (cuadro 27). Lo mismo cabe decir de las tasas brutas de natalidad y mortalidad y del número de hijos por mujer (cuadro 28), pues siempre son Bolivia y Paraguay los países que exhiben los indicadores que reflejan un menor desarrollo económico y una transición demográfica tardía, donde la reducción de la mortalidad y la todavía elevada natalidad causan un acentuado crecimiento poblacional. Sin embargo, Uruguay tiene una tasa bruta de mortalidad igual a la de Bolivia, mientras que la de Argentina es más elevada que la de Chile, Brasil e incluso Paraguay. También en el número de hijos por mujer Argentina supera al resto de la región si se exceptúa a Bolivia y Paraguay.

Respecto a la esperanza de vida (cuadro 27), la media masculina de Brasil y Bolivia está por debajo de la que ofrece el conjunto mundial, mientras que en la femenina sólo Bolivia tiene un valor inferior al del mundo. Si se compara este concepto con la media de América Latina, los hombres bolivianos y brasileños tienen una menor esperanza de vida; en el caso de las mujeres esto afecta también a las de Brasil y Bolivia, pero a ellas se suman las de Paraguay. Por su parte, la mayor esperanza de vida masculina y

femenina en la región corresponde a Chile y Uruguay, con medias similares a las de los países más desarrollados del mundo.

Una parte de las consecuencias demográficas que derivan de la combinación de los índices y tasas comentados arriba se encuentra en el cuadro 29, donde se refleja el porcentaje de la población que en el periodo 2000-2005 tendrá menos de 15 años y 65 o más años. Los datos presentados indican que los países del MERCOSUR tienen en general una estructura demográfica muy joven, lo que supone una presión fortísima sobre el mercado laboral que hace difícil la aplicación de cualquier política de generación de empleo, sobre todo porque se trata de países poco desarrollados, con deudas externas asfixiantes y muy injustos desde el punto de vista social.

Paraguay y Bolivia son los países con mayor proporción de la población menor de 15 años, superando a la media latinoamericana, pero la totalidad de la región ofrece cifras muy por encima de lo que es habitual en el mundo desarrollado. Uruguay es el país con menor porcentaje de jóvenes y mayor proporción de ancianos, con un valor en este último caso similar al de Europa y superior al de Canadá y Estados Unidos. Por otro lado, destaca Bolivia porque más de las tres cuartas partes de su población se ubica en los grupos de menos de 15 años y de 65 o más, situación a la que también se acerca Paraguay, es decir, el porcentaje de población adulta en estos países es menor que en el resto de la región, lo que se encuentra relacionado con unas transiciones demográficas tardías y también con la guerra del Chaco (1932-1935), que enfrentó a bolivianos y paraguayos y supuso que sus poblaciones quedaran diezmadas, fundamentalmente la que estaba en edad de procrear.

Aparte de la existencia de una estructura demográfica muy joven, el aumento de la población de América Latina, en general, y del MERCOSUR, en particular, tiene otra manifestación igualmente importante: el crecimiento de la población urbana, que se concentra fundamentalmente en las grandes áreas metropolitanas. En el MERCOSUR destacan ante todo Uruguay, Argentina y Chile, países en los que el proceso de urbanización es más antiguo (cuadro 30). De ahí que sean los que ofrecen un crecimiento más moderado en el periodo 1980-1995. A su vez, Brasil también tiene una elevada proporción de población urbana, pero con un porcentaje de crecimiento notable, lo que significa que la concentración de la población en las ciudades no va a remitir a

medio plazo. Así lo indican las previsiones para el año 2015, pues casi igualará a Chile aun partiendo en 1998 cuatro puntos sobre cien por debajo. En esta fecha, Uruguay llegará al 98'0% y Argentina casi al 92%, mientras que Bolivia y Paraguay incrementarán su grado de urbanización de forma categórica pese a ser los países con menos población viviendo en ciudades.

El crecimiento urbano de los últimos tiempos en la región y el que sin duda se producirá durante las próximas décadas responde a la lógica inmanente del modo de producción capitalista en el que estamos inmersos. Esta lógica, que se acentúa como consecuencia del actual proceso de mundialización, actúa en un doble sentido: por un lado, hacia la concentración de la actividad económica, los recursos y la mano de obra en las ciudades con el fin de que se pueda rentabilizar el capital allí invertido y exista un ejército industrial de reserva que presione los salarios a la baja, fenómeno que ya se dio en Europa desde la Revolución Industrial, y por otro, hacia la profundización del neoliberalismo, que genera desequilibrios agropecuarios y rurales y obliga a los campesinos empobrecidos a emigrar a las grandes áreas metropolitanas en busca del sustento.

4.2. El crecimiento económico del MERCOSUR: ¿un espejismo?

La situación económica y social de los países del MERCOSUR, igual que sucede en el resto de América Latina, viene marcada de manera tradicional por el papel dependiente que le han asignado los centros de poder en la división internacional del trabajo y, como consecuencia de ello, por su extrema vulnerabilidad ante las vicisitudes de la economía mundial. De ahí los altibajos que exhiben muchos de sus indicadores socio-económicos en el lapso de unos pocos años, sobre todo en la última década, y los acusados contrastes que se producen entre los diferentes países de la región, según la profundidad de sus problemas internos y el grado de exposición al contagio de las recesiones mundiales o de las crisis financieras en otras regiones del globo.

Por ello, los análisis siempre deben ser cautelosos, prestando más atención a las tendencias generales que a los datos estadísticos concretos de un momento dado, ya que en un corto periodo de tiempo se puede pasar de una etapa de estabilidad y crecimiento

a otra de estancamiento y perturbaciones monetario-financieras, que degeneran en un deterioro agudo del bienestar de la población o en una acentuación de sus tradicionales desigualdades sociales, como ha sucedido en Argentina durante 2001 y 2002 o en Brasil con la crisis de 1999, que se propagó por toda la región como consecuencia de la notable imbricación existente entre la economía brasileña y la de sus vecinos, fundamentalmente con Argentina.

En cualquier caso, entre 1950 y 1980 tuvo lugar en América Latina una fase económica expansiva que se materializa en una tasa anual media de crecimiento del PIB del orden del 5'3% (García Pascual, 1999), lo que se relaciona con una propicia situación económica en el mundo y con la aplicación de un modelo de industrialización basado en la sustitución de las importaciones. Esto supuso el desvío de los escasos recursos públicos disponibles hacia la actividad fabril y el consecuente y progresivo abandono del sector agropecuario, la desaparición de buena parte de la agricultura campesina y la difusión de la pobreza rural.

Durante la década de los años ochenta se produce una recesión importante (“década perdida”) en la que el crecimiento del PIB retrocede al 1'2% anual debido a diversos factores que influyen sobremanera en Latinoamérica: fuerte impacto de la crisis mundial de 1982 derivada del alza del precio de los hidrocarburos y el consiguiente encarecimiento de la energía y las materias primas, mantenimiento continuado de tasas de inflación de tres dígitos (incluso en ocasiones de hasta cuatro dígitos en algunos países), dependencia crediticia y tecnológica, carencia e insuficiencia de las infraestructuras, incompleta industrialización, fracaso de la *revolución verde* en el agro, asfixiantes deudas externas, entre otros (García Pascual, 1999). Sobre la hipoteca que representa en algunos países de la región sus enormes deudas externas y el servicio de las mismas, puede observarse el cuadro 17 y leerse el epígrafe 2 del capítulo III.

Según los datos del Banco Mundial, las anteriores tasas de crecimiento del PIB de Argentina (4'3% anual en el periodo 1960-1970), Brasil (5'4% en 1960-1970 y 7'6% en 1970-1982), Chile (4'4% en 1960-1970), Uruguay (3'1% en 1970-1982) o Paraguay (4'2% en 1960-1970 y 8'5% en 1970-1982), no se volvieron a repetir hasta la década de los años noventa, cuando la economía mundial entra en una nueva fase expansiva, se extiende el modelo neoliberal y la mundialización, crece la liberalización comercial y se

crean o consolidan las integraciones regionales, como es el caso, por ejemplo, del propio MERCOSUR.

El proyecto económico que siguieron los países latinoamericanos desde mediados de la década de los años ochenta, y que implica supuestos ideológicos y políticos, se sustenta sobre la idea de que la libre actuación de las fuerzas del mercado es imprescindible para el funcionamiento adecuado del modelo capitalista. Para lograr insertarse en esta dinámica de crecimiento resulta básico proceder a la liberalización de los mercados nacionales, las privatizaciones de empresas estatales, la desregulación económica y la reforma del Estado.

En cualquier caso, aunque en términos absolutos el PIB crezca de manera general en América Latina entre 1980 y 1998, si bien de forma heterogénea en los diferentes países y con especial intensidad en Argentina, Brasil, Bolivia y Perú (cuadro 31), las tasas anuales de variación entre 1992 y 2001 (cuadro 32) muestran de nuevo los contrastes existentes en los países latinoamericanos y las oscilaciones de dichas tasas durante el periodo analizado, pero con una clara desaceleración de la economía hacia finales de la década de los años noventa y comienzos de la siguiente. No obstante, la heterogeneidad que ofrecen los distintos países de la región respecto a la reactivación económica que se produce a partir de 1990 está relacionada con las dificultades que tienen los mismos para superar los efectos del estancamiento productivo de la década anterior.

Por regla general, los socios del MERCOSUR crecieron de forma continuada, aunque con altibajos más o menos acusados, hasta 1999, año que marca un punto de inflexión que deriva después hacia un cierto estancamiento o incluso hacia la recesión profunda, como sucede en Argentina, con $-3'4\%$ en 1999 y $-3'8\%$ en 2001 cuando en 1992 y 1997 alcanzó un crecimiento del $9'6\%$ y $8'0\%$ anual, respectivamente. A mediados de 2002, este país llevaba catorce trimestres consecutivos en recesión que desembocaron en unos indicadores económicos que sólo superaban a los de Paraguay, El Salvador, Ecuador, Bolivia y Nicaragua en el contexto latinoamericano. Entre el primer trimestre de 1998 y el segundo de 2002 su PIB cayó un $16'3\%$ (Diario *El País*, Madrid, 21 de junio de 2002).

El crecimiento negativo también se produce en Uruguay desde 1999 y en Paraguay desde 1998, pese a que este último se recupera en 2001 y vuelve a crecer. Uruguay creció el 8'3% en 1992 y el 7'8% en 1994, mientras que Paraguay consiguió el 4'0% en 1993 y el 4'5% en 1995. Después de varios años de importante crecimiento (10'9% en 1992 y 9'0% en 1995), Chile desacelera su crecimiento en 1998 y retrocede a una tasa negativa en 1999, pero vuelve a ofrecer un crecimiento notable en 2000 y 2001. Bolivia, por su parte, mantiene un crecimiento más o menos constante entre el 4% y el 5% durante toda la década de los años noventa, pero se estanca, con un leve repunte en 2000, al final del periodo. A su vez, Brasil comienza esta etapa con una tasa negativa en 1992 que ya no se repite después, alcanzando el 6'2% en 1994 y el 4'2% en 1995, aunque igual que Bolivia se estanca en 1998 y finaliza el periodo con acusados altibajos, pero con la diferencia respecto al país andino de que su tasa de variación en 2000 llega a un notable 4'5% y en 2001 al 1'7%, mientras que Bolivia paraliza completamente su crecimiento (0'0% en 2001).

Las tendencias mencionadas quedan corroboradas en el cuadro 33, donde se refleja la evolución del PIB por habitante en el periodo 1992-2001, que es arrastrado a la baja, como no podía ser de otra forma, cada vez que la región ha sufrido cada una de las tres crisis que han jalonado la última década. La primera de ellas tuvo su origen en México en 1995, pues la devaluación del peso provocó salidas masivas de capital en varios países y la suspensión de la financiación externa. Además de México, el país más afectado fue Argentina, que a su vez contagió a Uruguay.

En la segunda mitad de 1997, el episodio crítico se originó en Asia, cuyos efectos se transmitieron a Latinoamérica a través del comercio debido al descenso del precio de varias materias primas de importancia para la región: petróleo, minerales y productos agropecuarios. Las perturbaciones financieras asiáticas se acentuaron con la devaluación monetaria adoptada por Rusia en agosto de 1998, lo que profundizó la crisis de 1999, concentrándola en América del Sur porque el rápido crecimiento de la economía en Estados Unidos tuvo efectos comerciales positivos en México y Centroamérica.

La crisis actual enlaza con la inestabilidad financiera que dejó la de 1999, la caída de los precios de las materias primas y la profunda desaceleración económica de Estados Unidos, país que ejerce la mayor influencia económica y comercial en la región

y en el mundo, y por ello provoca una retracción de las exportaciones en las naciones dependientes. Sin embargo, a la luz de los datos ofrecidos, y aunque la última crisis también supone una desaceleración de su economía, Brasil es el país del MERCOSUR que mejor soporta los efectos negativos de la reciente retracción económica. La relativa estabilidad de su situación, incluso con una tasa de variación del PIB del 4'5% en 2000, le puede proporcionar la consolidación de su papel protagonista en la región, liderando su economía y la profundización del proceso de integración.

En este sentido, el cuadro 34 demuestra, por medio del caso brasileño, que la correlación entre apertura comercial y crecimiento económico no tiene por qué ser necesariamente directa, pues este país, aun dentro de un contexto mundial de creciente liberalización comercial, es el más cerrado de los que aquí figuran, incluso más que Estados Unidos, y sin embargo su situación económica no es peor que la del resto de países del MERCOSUR y de Latinoamérica.

Otro rasgo económico que se debe destacar en el MERCOSUR es el de su comercio exterior (cuadro 35). Entre 1983 y 1998, como es lógico, todos los países aumentan su integración internacional con incrementos importantes de las exportaciones e importaciones de mercancías. Brasil va a la cabeza en ambas fechas en valores absolutos por su tamaño físico y el peso de su economía, pero son Chile y Paraguay los que tienen un incremento mayor con el 288'9% y el 279'6%, respectivamente. Asimismo, el incremento de las importaciones en el periodo estudiado supera con creces al de las exportaciones en todos los países, aunque ahora es Argentina la que ocupa el primer lugar del bloque (597'2%), seguida de Chile (510'3%), Paraguay (458'6%) y Uruguay (387'6%).

Sin embargo, lo más destacable es que estas diferencias sustanciales entre el desigual aumento de las exportaciones e importaciones de mercancías arroja en 1998 un saldo comercial negativo en la totalidad de la región, países asociados inclusive, cuando en 1983 sólo en Paraguay las importaciones superaban a las exportaciones, es decir, resulta evidente que la aplicación de las políticas neoliberales y la mayor liberalización mercantil no han servido para equilibrar la balanza comercial de unos países para los que las ventas en el exterior son vitales, sino que más bien ha sucedido lo contrario, pues además de abrir sus mercados e importar productos con mayor valor añadido, sus

exportaciones, todavía centradas fundamentalmente en las materias primas básicas y los productos agropecuarios cuyos precios mundiales son cada vez más bajos, se ven restringidas por la retracción de la economía mundial.

A este respecto, algunos autores ya se cuestionaron a mediados de la década de los años noventa (Cazes et Domingo, 1994) esa liberalización a ultranza, inspirada por las políticas neoliberales y con características prácticamente neocoloniales, que bajo el subterfugio de un supuesto aumento de la competitividad agropecuaria e industrial de la región, proporciona a las clases sociales medias y altas bienes de consumo importados a precios asequibles gracias al tipo de cambio y a la generalizada rebaja arancelaria. Los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones no compensan los enormes gastos de estas compras masivas en el exterior, de forma que se desequilibra la balanza comercial.

En efecto, el cuadro 36, donde figura la composición de las exportaciones del MERCOSUR en 1990 y 1999, indica el peso relativo que aún tienen los bienes primarios (agricultura, minería, silvicultura, ganadería, pesca) y las manufacturas tradicionales (textil, calzado, artículos de cuero) en la estructura exportadora de la región. En su conjunto, los bienes primarios aumentan ligeramente su participación al pasar del 24'0% en 1990 al 24'6% en 1999, mientras que los bienes industriales tradicionales sólo decrecen tres décimas su porcentaje (29'3% y 29'0%). Por su parte, los bienes industriales con elevadas economías de escala (petroquímica, papel, cemento, metales básicos) reducen su participación, al mismo tiempo que aumentan de forma sensible los bienes intensivos en tecnología (maquinaria, instrumentos, química fina), aunque dentro de una proporción modesta y ocupando siempre el último lugar en la estructura exportadora.

El ligero aumento de la participación de los bienes primarios en la composición de las exportaciones de la región se debe al aporte de Argentina (figura 12), único país que en realidad incrementa este porcentaje, y a los reducidos descensos de los demás, excepto Paraguay, que debido a la preeminencia de estos bienes en su comercio exterior rebaja su participación, pero se queda en un categórico 55'1%, el más elevado del bloque. Chile también sigue la tendencia general del MERCOSUR y aumenta la participación de los bienes primarios en sus exportaciones hasta alcanzar un nada

desdeñable 31'7% en 1999, porcentaje similar al de Argentina, país que a medio plazo difícilmente podrá alcanzar un crecimiento sostenido de la economía si sus ventas en el exterior siguen basándose en los productos agroalimentarios, aun cuando aumente el valor añadido de los mismos.

Para L. A. Gold (2002), la economía agropecuaria argentina, aunque esto es extensivo al resto de la región, se basa en un modelo de producción propio del siglo XIX porque el mismo está determinado por lo que él denomina “comoditización” productiva, es decir, la obtención y exportación de *commodities*, esto es, materias primas básicas e indiferenciadas. Resulta obvio que producir un genérico no diferenciado por algún proceso industrial que agregue valor es condenarse a comercializar el producto en las condiciones establecidas por los mercados internacionales. De este modo, de las tres variables que se requieren para mejorar un negocio (coste, cantidad y precio), estos países sólo pueden operar sobre dos de ellos: el coste y la cantidad producida.

Uruguay y Brasil son los países con menos participación de los bienes primarios en su estructura exportadora, si bien no han descendido demasiado durante la última década, y es difícil que lo hagan de forma acusada a corto y medio plazo, porque este tipo de mercancías constituye todavía la esencia básica de su actividad productiva. Pese a ello, las exportaciones brasileñas, fiel reflejo de su economía, son las más diversificadas de la región, mientras que Uruguay concentra la mayor parte de sus ventas en los bienes industriales tradicionales, cuyas fuentes de aprovisionamiento para elaborar las manufacturas se encuentran en el sector primario. Ambos tipos de bienes, primarios y fabriles tradicionales, representan en 1999 el 82'9% de las exportaciones totales uruguayas.

Un aspecto significativo, y complementario del anterior, es el de las exportaciones del MERCOSUR hacia la propia región y hacia el resto del mundo según el tipo de producto (cuadro 37), pues en el comercio intrarregional predominan cada vez más las manufacturas, mientras que las ventas a países terceros se basan en los productos primarios. En efecto, las exportaciones primarias dentro del propio MERCOSUR representan en 1998 algo menos de un tercio del total, porcentaje similar al de 1991, pero con el resto del mundo superan la mitad de esas ventas cuando en 1991 no

alcanzaba el 50%. La proporción de productos manufacturados, en cambio, pasa del 61'0% del total en 1991 al 67'3% en 1998, con una mayor presencia en el comercio intrarregional conforme aumenta el nivel tecnológico del producto. Este es el caso de Brasil, donde los productos primarios suponen casi la mitad de sus exportaciones totales al resto del mundo, mientras que apenas alcanzan el 16% de las ventas a sus socios del MERCOSUR.

Esta circunstancia, en mayor o menor medida, caracteriza a las exportaciones de cada uno de los países miembros, lo que evidencia una vez más el papel subsidiario que representan las naciones subdesarrolladas en los intercambios comerciales internacionales y la dependencia que manifiestan respecto a los países ricos, toda vez que son pocos los bienes producidos en la región que consiguen insertarse en la dinámica del mercado mundial, logro que se reduce a las producciones que han establecido una mayor vinculación con el capital transnacional a través de inversiones extranjeras directas, de alianzas empresariales estratégicas o de la adquisición de acciones por parte de firmas foráneas.

La evolución económica de los últimos años en el MERCOSUR, con leves crecimientos del PIB o acusados retrocesos y crisis según los países, constituye una prueba fehaciente de que aquella calificación de “mercados emergentes” fue un tanto apresurada, convirtiendo en un espejismo el desarrollo económico de buena parte de la década de los años noventa. Ni siquiera el control de la inflación, como puede observarse en el cuadro 38, donde se representa la variación media mensual del índice de precios al consumidor en los países del MERCOSUR, Bolivia y Chile, ha servido para estabilizar su crecimiento y evitar los embates de las crisis que periódicamente se producen en la región. Lo peor de la situación es que los precios volvieron a aumentar durante 2002 como consecuencia de la devaluación argentina y su impacto sobre las monedas de los países vecinos.

Estos países no consiguen consolidar sus economías de manera definitiva, o lograr un crecimiento sostenido del PIB, y vuelven atrás constantemente debido al advenimiento de crisis periódicas que demuestran la vulnerabilidad de sus economías, la falta de consolidación de un modelo que asegure la estabilidad monetaria y financiera y la dependencia que siguen mostrando como consecuencia de las características de sus

estructuras productivas y de la función que desempeñan en la división internacional del trabajo. Es más, todo ello invita a pensar en la existencia de dificultades con características estructurales y no en meras coyunturas cíclicas de corto plazo.

Asimismo, las dificultades socio-económicas de la región también pueden verse incrementadas por la influencia de otros factores que no deben ser menospreciados, como por ejemplo la reciente adquisición por parte de Chile de diez aviones de combate F-16 a la firma estadounidense Lockheed Martin. Esta compra, por valor de 660 millones de dólares, es la más importante de tipo bélico realizada por el país andino desde el retorno de la democracia en 1990, y puede suponer el inicio de una nueva carrera de armamentos en las naciones vecinas (Diario *El País*, Madrid, 31 de enero de 2002), hecho que sin duda desviaría una serie de fondos vitales para cubrir las necesidades básicas de la población.

4.3. La desigualdad social y territorial en el MERCOSUR

Cada vez que en la región se ha producido una situación crítica de índole monetario-financiera el efecto inmediato es la huida masiva del capital, que como siempre busca un refugio seguro en los países centrales. Como consecuencia de ello, el FMI condiciona su ayuda a la adopción de severos ajustes económicos y financieros (privatizaciones, reducción del *déficit* público, recortes presupuestarios, mayor apertura comercial, empequeñecimiento del Estado...) que contribuyen al aumento de las desigualdades en los países afectados. Estas medidas, junto con el incremento de los tipos de interés que aplican las naciones para frenar la fuga de capitales, sume a los países en un círculo vicioso que contrae la demanda, reduce la producción, retrae las exportaciones, eleva la tasa de desempleo y multiplica la deuda externa y sus intereses. Es decir, mayor fractura del tejido social y productivo, mayores desequilibrios territoriales entre los países de la región y dentro de cada uno de ellos, y más pobreza y marginación para amplias capas de la sociedad, que se suma a la desigualdad e injusticia tradicionales, y todavía vigentes, en estos países.

Así revela este hecho el cuadro 39, pues la reciente recesión económica tiene como consecuencia directa un aumento del desempleo en todos los países del MERCOSUR y

naciones asociadas, salvo Bolivia. Entre 1990 y 2000, el porcentaje de población desempleada se incrementa fuertemente, sobre todo en Argentina, que se duplica y alcanza el 15'1% en 2000, aunque algunos autores hablan actualmente de una tasa de paro del 20% (Gabetta, 2002). La recesión económica acentúa el desempleo estructural, o ejército de reserva de mano de obra, rasgo básico de la economía de la región, ya que no se trata de un fenómeno coyuntural, sino de una condición esencial del capitalismo propio de estas latitudes, al que le resulta imposible garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo a través del salario.

Esta realidad queda enmascarada por el aumento que entre las mismas fechas experimenta el PIB por habitante y el ingreso per cápita, incrementos que explicarían la reciente ampliación de la brecha que separa a ricos y pobres. Dicha situación, generalizada en toda la región, y pese a la distorsión que introducen las medias estadísticas, no puede ocultar la creciente pauperización de la vida para millones de seres humanos, pues junto al desempleo persisten con mayor importancia si cabe el subempleo y el trabajo informal. Incluso, como señala J. Romero (Diario *El País*, Madrid, 2 de febrero de 2002), la nueva pobreza y la exclusión social alcanzan también a sectores crecientes de las clases medias. Según este mismo autor, la estructura social se parece a un reloj de arena, con la base cada vez más ancha, el centro más delgado y una pequeña parte superior donde se concentra la riqueza.

No en vano, el número de personas por debajo de las líneas de pobreza e indigencia en América Latina supera los 211 y los 89 millones de personas, respectivamente, en 1999. Desde el año 1990, en términos relativos, se ha reducido, aunque no lo suficiente, la proporción de indigentes (22'5% de la población total en 1990 y 18'5% en 1999) y también la de pobres (48'3% de la población total en 1990 y 43'8% en 1999). Sin embargo, en términos absolutos, éstos últimos han aumentado en más de 11 millones de personas entre 1990 y 1999.

A este respecto conviene señalar que la CEPAL (1991) define la línea de pobreza a partir de dos componentes:

- 1) Una cesta de alimentos cuyo gasto define la línea de pobreza, que cubre las necesidades nutricionales de la población, teniendo en cuenta sus hábitos de

consumo, la disponibilidad efectiva de alimentos y los precios relativos de los mismos.

- 2) Un valor adicional al de la cesta de alimentos que resulta de la estimación de los recursos requeridos para satisfacer otras necesidades básicas.

Según M. Buxedas (1998), la línea de indigencia corresponde al valor monetario del gasto en alimentos requerido para cubrir las necesidades nutricionales, teniendo en cuenta los hábitos de consumo de la población. Por este motivo, los hogares con ingresos por debajo de la línea de indigencia representan la situación más extrema de riesgo alimentario.

Por otro lado, para evitar la insuficiencia que supone la utilización del PIB por habitante como indicador del grado de bienestar conseguido por cada país, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) calcula desde 1990 el Indicador de Desarrollo Humano (IDH), índice compuesto que tiene en cuenta tres factores: la esperanza de vida al nacer, el nivel de instrucción, representado por el índice de alfabetización de los adultos y el índice de escolarización, y la renta, que es representada por el PIB por habitante a paridad de poder adquisitivo (PPA).

En el cuadro 40 se representan los indicadores de desarrollo humano del MERCOSUR en 1998, junto con los elementos que se emplean para obtenerlos. En orden decreciente, Argentina, Chile y Uruguay son los países mejor situados respecto al mundo, puesto que ocupan, respectivamente, los lugares 35, 38 y 39 de un total de 174 naciones, y también por lo que atañe a América Latina, ya que son los únicos que superan la media latinoamericana. Sin embargo, es necesario introducir algunos matices porque, por un lado, existen contrastes entre los distintos países según de qué elemento se trate y, por otro, es evidente que la última crisis ha modificado los distintos indicadores que miden el desarrollo humano de estas naciones, alterando de este modo sus posiciones. Así, por ejemplo, para el caso argentino, C. Gabetta (2002) afirma que desde comienzos de la década de los años setenta el analfabetismo ha pasado del 2% al 12% y el analfabetismo funcional del 5% al 32%.

No obstante, tampoco con estos indicadores se consigue una aproximación fehaciente a la verdadera dimensión de la pobreza, así como a la desigualdad y desequilibrio que imperan en la distribución de la riqueza entre las poblaciones. Por ello es obligado recurrir a otras informaciones.

Aparte de algunos datos ya empleados, como la dependencia alimentaria (cuadro 14), la malnutrición infantil (cuadro 15), el suministro de alimentos per cápita para consumo humano directo (cuadro 16) o la esperanza de vida masculina y femenina (cuadro 27), que reflejan el escaso desarrollo y bienestar de la población en la mayoría de los países de la región, en el cuadro 41 se abunda sobre esta situación de precariedad, tanto por lo que respecta a ciertos factores básicos (mortalidad infantil y acceso al agua potable y a los servicios de salud), como por lo que atañe a otros elementos que implican la mayor o menor difusión popular de la tecnología y, por lo tanto, la adaptación de los habitantes de estos países a la tan ensalzada mundialización (líneas telefónicas y ordenadores personales).

En efecto, las tasas de mortalidad infantil, si bien se han reducido mucho en las últimas décadas (la de Bolivia era del 118 por mil en 1980, 70 por mil la de Brasil, 50 por mil la de Paraguay, 37 por mil la de Uruguay, 35 por mil la de Argentina, 32 por mil la de Chile), todavía están lejos de los valores actuales de los países desarrollados, que se cifran, por ejemplo, en España, Francia, Alemania, Noruega o Suecia entre el 4 y el 5 por mil. Por su parte, los accesos al agua potable y a los servicios sanitarios no alcanzan a toda la población o a gran parte de la misma, ya que salvo Chile, que supera el 90% en ambos casos, el resto de los países de la región suele tener más de un 25% de la población para el que resulta inaccesible el agua y la sanidad. En ocasiones, este porcentaje es más elevado, como en Paraguay, que ronda el 40%, o en Argentina, que se sitúa alrededor del 30%.

En cuanto a las líneas telefónicas y los ordenadores personales por cada 1.000 habitantes, Uruguay encabeza ambos indicadores, seguido de Chile y Argentina, aunque todavía se encuentren a una distancia considerable de Estados Unidos (661 líneas telefónicas y 459 ordenadores por cada 1.000 habitantes), Canadá (634 y 330), Francia (570 y 208) o España (414 y 145).

Por otro lado, en los cuadros 42, 43 y 44 se muestra, respectivamente, la proporción del ingreso por percentil de población, la concentración del ingreso en zonas urbanas y la concentración del ingreso en zonas rurales en los países del MERCOSUR, Bolivia y Chile. En cualesquiera de estos tres cuadros se aprecia de forma nítida los agudos desequilibrios existentes en la distribución de la riqueza. Brasil va a la cabeza de la desigualdad social porque en 1998 el 10% más rico de la población concentra el 47'9% del ingreso, mientras que el 10% más pobre sólo consigue el 0'8%. Chile y Paraguay, por su parte, no van a la zaga en cuanto al desequilibrio en los ingresos percibidos por la población, situación que contrasta sobre todo al compararla con algunas naciones desarrolladas, como España, Estados Unidos, Francia o Países Bajos.

La lógica mercantilista neoliberal conduce no sólo a la existencia de desequilibrios sociales, sino también territoriales, pues la concentración de la producción, la renta y el crecimiento económico se lleva a efecto en unas áreas (sudeste brasileño, eje Buenos Aires-Montevideo, sector central de Chile) en detrimento de la mayoría del espacio regional. Por ejemplo, según M. Adas y S. Adas (1998), a mediados de la década de los años noventa sólo el sudeste de Brasil concentra el 49% de los establecimientos fabriles y el 64% de los empleos industriales de todo el país. A su vez, el Estado de São Paulo alberga el 57% de las industrias y el 70% de la mano de obra industrial de la zona sudeste.

Otros casos similares serían, según la información del Centro de Estudios Alexander von Humboldt (Buenos Aires), el de Chile, donde la mitad de las industrias del país y las tres cuartas partes de los servicios se localizan en la región metropolitana de Santiago, y el de Argentina, país en el que cinco de sus veinticuatro provincias generan el 85% del PIB y sólo tres de ellas (Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe) concentran el 65% de las exportaciones totales, lo que demuestra la existencia de acusados desequilibrios regionales entre la provincia capitalina y otras circunscripciones del norte del país, como Santiago del Estero, Misiones, Catamarca, Salta, Jujuy, Chaco o Formosa. Baste indicar que entre el 30% y el 45% de los pobladores de estas provincias septentrionales habita en hogares con las necesidades básicas insatisfechas, porcentaje que en Buenos Aires se reduce al 8%. Además, en esas provincias la inversión en infraestructuras apenas alcanza el 2%, la recaudación tributaria no supera

el 3% y los depósitos bancarios representan sólo el 2% del total, mientras que en la capital estos valores relativos son del 55'9%, 58'7% y 34'6%, respectivamente.

Esta situación ha llevado a que algunas voces se alcen, impulsadas por la actual crisis económica, cuestionando la existencia de un solo centro nacional de poder (Buenos Aires), lo que conduce incluso al planteamiento de la independencia de algunas regiones, como la Patagonia, que tiene casi la mitad del territorio argentino y menos del 5% de la población, aporta buena parte de la energía eléctrica utilizada en todo el país y suministra el 80% del petróleo y el gas (Journal *New York Times*, New York, August 27 th, 2002).

Estos desequilibrios territoriales pueden observarse de forma gráfica en la figura 13, pues el área del MERCOSUR con mayor actividad económica se concentra en un radio de unos 2.000 kilómetros a partir de Montevideo, incluyendo las áreas industriales conformadas por los ejes São Paulo-Río de Janeiro y Rosario-Buenos Aires-Montevideo, así como los enclaves de Santiago de Chile, Río Grande y algo más alejado Belo Horizonte. En esta amplia área no sólo se localizan los principales sectores fabriles de la región, sino también las industrias más dinámicas y la actividad financiera.

Estos polos de concentración y crecimiento económicos aspiran a convertirse en elementos clave de la inserción internacional del MERCOSUR, aun a costa de desarticular social y territorialmente el bloque y contribuir a una serie de efectos perversos: expolio de los recursos naturales, desaparición del campesinado, abandono rural y ampliación de los “desiertos” demográficos en las zonas que no ofrecen ventajas comparativas en el comercio internacional, presión insostenible sobre la frontera agropecuaria, destrucción ambiental, concentración masiva de población y recursos económicos en las ciudades y multiplicación de la pobreza. Se trata, en definitiva, de una suerte de colonialismo interno en el que las regiones periféricas de cada país se limitan a suministrar las materias primas que las áreas centrales necesitan y exportan, convirtiéndose así en su gran *hinterland*, concepto militar que aplicado a la economía indica territorios y mano de obra interior de reserva (Falabella, 2001).

En este punto es necesario recordar que el modelo económico neoliberal aplicado en estos países latinoamericanos, y en el que se apuesta en exclusiva por el aumento de

las exportaciones y la apertura nacional a las inversiones especulativas extranjeras, no podría desarrollarse si no fuera por la connivencia de las oligarquías locales (precisamente las que acumulan la mayor parte de la renta) con el capital internacional, cuyos intereses intentan conciliarse con los de aquéllas para cumplir sus objetivos y reproducirse. Por ello, la concentración económica en áreas concretas también lleva consigo la concentración de la actividad empresarial en unos pocos grupos, la de los centros de decisión de estas firmas y la de los Gobiernos, lo que representa una fluidez y estabilidad absolutas de las relaciones entre los sectores público y privado. Sería lo que el ex presidente brasileño F. H. Cardoso llamaba en la década de los años setenta “anillos burocráticos de poder” (Falabella, 2001). Es por eso que cuando J. Negroponte, embajador de Estados Unidos en la ONU, advirtió en la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, celebrada en la ciudad mexicana de Monterrey (marzo 2002), que los recursos internos, y no la ayuda externa, es lo que constituye la base del desarrollo de los países (Diario *El País*, Madrid, 20 de marzo de 2002), se le olvidó mencionar quién controla realmente dichos recursos, qué sectores de la población reciben los beneficios generados y cuál es el papel real de los países ricos, las empresas transnacionales y los organismos monetario-financieros internacionales.

Esta situación, ya tradicional, la ilustra a la perfección J. Fonseca en el caso argentino (Diario *El País*, Madrid, 8 de febrero de 2002), pues afirma que la asociación entre las élites autóctonas y europeas se forjó entre el último tercio del siglo XIX y la primera década del XX, cuando el modelo primario exportador se benefició de la eclosión de la demanda europea de alimentos y materias primas en un tiempo en el que los países industriales del Viejo Continente necesitaban a su vez mercados para sus manufacturas y capitales. La complementariedad de intereses supuso la consolidación de un intercambio desigual que no dejó lugar para una industrialización amplia, salvo la agroalimentaria vinculada a los terratenientes, quienes se beneficiaban casi en exclusiva de las divisas proporcionadas por las ventas en el exterior, permitiéndose así importar bienes industriales, pagar los préstamos, repatriar las ganancias y acumular en el extranjero.

Dicha alianza de intereses complementarios entre la burguesía local y el capital internacional genera una doble corriente de contradicciones (países ricos-países pobres, por un lado, y explotados-explotadores en el seno de cada país, por otro) que se unifica

en un solo antagonismo entre los poseedores y los que no tienen nada, entre los que tienen capacidad para tomar decisiones y los que deben acatar las decisiones tomadas por otros, entre los que avanzan con el progreso de las fuerzas productivas y los que no tienen participación en él o ejercen una participación pasiva.

En este punto conviene recordar que los obstáculos que pone Brasil a la creación del ALCA, bajo el estandarte de la defensa de su soberanía y de su mercado nacional, no proviene de la existencia de una política que procura el bienestar de la población, sino de la resistencia que a ello oponen las élites industriales y financieras del país, cuyo portavoz, el Gobierno del ex presidente F. H. Cardoso, ha velado por sus intereses durante los últimos años.

Además de los intereses de clase en cada país y de la especulación que llevan a efecto los capitales internacionales, no se debe olvidar la corrupción, muchas veces generalizada, de los políticos y castas dirigentes, que viven en el lujo y se reparten las prebendas que les ofrecen los grandes bancos, las firmas transnacionales y los centros de poder. Como simple ejemplo valga recordar, a la luz de la actual crisis, la evaporación total de los 40.000 millones de dólares obtenidos por el Estado argentino gracias al proceso de privatización de las empresas públicas (Gabetta, 2002). Lo peor de todo es que de forma tradicional cualquier ajuste que intente subsanar las malversaciones de fondos, hacer frente a la deuda externa contraída por Gobiernos dictatoriales ilegítimos o salir de una crisis se realiza mediante la socialización de las pérdidas y con recortes presupuestarios que afectan a la calidad de vida de la población.

Los indicadores de concentración del ingreso en las zonas urbanas (cuadro 43) señalan claramente su creciente polarización social. Salvo Bolivia y Uruguay, los demás países de la región ofrecen una mayor concentración de los ingresos entre 1990 y 1999, sobre todo Brasil y Chile, tanto si utilizamos el índice de Gini como si empleamos la proporción de personas con ingresos per cápita menor que el promedio y menor también que el 50% de dicho promedio.

Aunque la CEPAL no proporciona los datos de Argentina y Uruguay, ni los de Bolivia y Paraguay en 1990, la concentración del ingreso en las zonas rurales del área estudiada en 1999 (cuadro 44), según los dos indicadores utilizados, es menor que la de

las zonas urbanas en Brasil y Chile y mayor en Bolivia y Paraguay, lo que se relaciona con el mayor porcentaje de población urbana de los primeros y el carácter más rural de los segundos. Asimismo, el proceso de “descampesinización”, cuyo origen puede situarse en la década de los años cincuenta del siglo XX, ha afectado más a Brasil y Chile porque la penetración de las grandes empresas transnacionales del sector agroindustrial (*agribusiness*), que pone en contradicción la agricultura campesina con la agricultura comercial, es en estos países muy importante, así como su nivel de industrialización, que precisa mano de obra abundante, y de concentración de las inversiones, pues el proceso de urbanización no ha sido sólo demográfico. La consecuencia directa de dicho fenómeno es el éxodo rural masivo hacia las ciudades y el ingente aumento de los pobres urbanos, que subsisten mal que bien integrándose en el sector informal de la economía.

Según los datos de la CEPAL, el 10% más rico de los habitantes rurales brasileños absorbe en 1999 el 40'2% de los ingresos totales, mientras que al 40% más pobre sólo le corresponde el 14'0% de los mismos. Este reparto desigual es similar en el resto de la región, excepto en Bolivia, donde el 10% más rico de la población concentra el 38'3% del ingreso y el 40% más pobre únicamente el 6'9%, es decir, perciben la mitad de los ingresos que los brasileños del mismo estrato.

En el conjunto de América Latina, tanto la población como los hogares pobres e indigentes han aumentado en términos absolutos entre 1980 y 1999 (cuadro 45 y figuras 14 y 15). En los totales nacionales, los hogares pobres pasan de 24'2 a 41'3 millones y las personas pobres de 135'9 a 211'4 millones, mientras que los hogares indigentes, en las mismas fechas, pasan de 10'4 a 16'3 millones y la población con estas características de 62'4 a 89'4 millones. Es decir, en 1999 existen en Latinoamérica 57'6 millones de hogares en situación de pobreza y extrema pobreza y 300'8 millones de personas en las mismas condiciones. Sin embargo, en términos relativos, si bien hubo un aumento considerable del porcentaje de pobres e indigentes durante la década de los años ochenta, el crecimiento del PIB de los años posteriores redujo estas proporciones, aunque no de forma suficiente para evitar esta lacra tradicional de los países latinoamericanos que hipoteca su desarrollo, sobre todo si se observa el repunte que se produce a partir de 1997 relacionado con la última recesión económica.

Por otro lado, la pobreza rural, no así la indigencia, es menor que la urbana en cifras absolutas, pero afecta proporcionalmente a más hogares y personas respecto al total que habita en ese medio, ya que los porcentajes no sólo son más elevados en cualquier supuesto, sino que, además, en las etapas expansivas se reducen levemente, mientras que en las recesiones aumentan de forma acusada, como así lo demuestra la evolución porcentual de los indigentes. Se puede afirmar, por lo tanto, que el empeoramiento es la única tendencia que hasta ahora ha experimentado la pobreza rural. A este respecto, J. E. da Veiga (2002) abunda sobre las inmensas desigualdades que hoy existen entre los ámbitos urbano y rural de Brasil, al mismo tiempo que previene contra la ficción oficial que difunde que el país será 100% urbano hacia el año 2030.

El cuadro 46 refleja una vez más las disparidades existentes entre los distintos países del MERCOSUR y entre los medios rural y urbano mediante otro indicador fundamental para comprender el grado de desarrollo de una sociedad: el promedio de años de estudio por parte de la población. Entre 1980 y 1999 el aumento de la región es significativo en los dos grupos de edad considerados, tanto en las zonas urbanas como en las rurales, y Chile el país en el que la población de ambos medios y en ambas fechas ofrece un promedio mayor de años de estudio.

Sin embargo, resulta relevante que el segundo grupo de edad (25-59 años) promedia menos tiempo de estudio que los más jóvenes, excepto en los casos de Chile y Argentina en 1999 y en las ciudades, lo que demuestra una difusión más antigua de la formación académica, aunque de forma general en todos los países estos promedios urbanos son similares. Por otro lado, el número medio de años de estudio en las zonas rurales se encuentra muy por debajo de lo que es habitual en las áreas metropolitanas pese a la existencia de amplias bolsas urbanas de pobreza y marginación, circunstancia que indica la pauperización de la vida rural y sus mínimos niveles de bienestar. En 1999, el promedio de años de estudio de las personas que tienen entre 25 y 59 años en las zonas rurales brasileñas, bolivianas y paraguayas es sólo de 3'3, 3'6 y 4'8, respectivamente.

El cuadro 47 refleja la tasa de crecimiento económico que se precisa en los países latinoamericanos para reducir a la mitad el porcentaje de la población en situación de pobreza extrema durante los próximos quince años. El atisbo de esperanza que

representó el crecimiento del PIB en buena parte de los años noventa se difuminó hacia el final de la década con el advenimiento de una nueva recesión económica que convierte la erradicación de la pobreza en una tarea poco menos que imposible. Mientras en las zonas urbanas del conjunto de América Latina se requiere un promedio anual de crecimiento del PIB por habitante de 1'8, de 1'4 en los países con menor pobreza y de 1'9 en los más pobres, estas cifras requeridas implican en las zonas rurales unos promedios anuales de 4'1, 2'5 y 3'1, respectivamente, durante quince años.

Se trata, por lo tanto, de objetivos inalcanzables mientras persista el modelo económico vigente, pues no se puede concebir un crecimiento duradero y constante en unos países volcados en el neoliberalismo, que excluyen a gran parte del territorio y la población de la producción y el consumo y donde no se incentivan las inversiones productivas ni se atiende al mercado interno. Además, sus políticas se reducen al fomento del comercio exterior y a la captación de inversiones extranjeras especulativas, todo se confía a las fuerzas del mercado y el Estado hace dejación de lo que deberían ser sus funciones primordiales para erradicar la pobreza y la inseguridad laboral y, en definitiva, conseguir el bienestar de la población.

Como corolario de este epígrafe sobre la desigualdad social y territorial en el MERCOSUR pueden observarse la figura 16 y el cuadro 48, donde figuran, respectivamente, el gasto público social como porcentaje del PIB y el gasto público social por habitante en los países del bloque. Es evidente que la superación de la pobreza y de la falta de equidad en la distribución de la riqueza en la región requiere que se conceda la máxima prioridad al gasto social.

Aunque hay diferencias sustanciales en las diferentes naciones, los fondos públicos con fines sociales aumentan por regla general como consecuencia de la recuperación de las tasas de crecimiento económico en la mayor parte de la década de los años noventa. Argentina va en cabeza en cuanto al gasto por habitante en 1998-1999, tras una década de crecimiento continuo (cuadro 48), pero habrá que comprobar a corto plazo los efectos que sobre el gasto público va a tener la grave recesión actual. La misma evolución positiva es seguida por Uruguay. A continuación figura Brasil rebasando la frontera de los 1.000 dólares por habitante, aunque retrocedió en los primeros años del decenio, mientras que Chile y sobre todo Paraguay quedan atrás.

Por lo que respecta al gasto público social como porcentaje del PIB (figura 16), es Uruguay el país que figura actualmente en primer lugar, cuando en 1990-91 estaba después de Brasil y Argentina, naciones que en 1998-99 superan el 20% del PIB. Bolivia y Chile, caso este último absolutamente disonante con su nivel económico, se encuentran en una situación similar, en torno al 16%. Paraguay, a su vez, sólo alcanza el 7'4% y retrocede incluso respecto al bienio 1996-97.

En cualquier caso, el nivel de gasto público social de estos países latinoamericanos todavía está muy lejos de lo que es común en el mundo industrializado, pues, por ejemplo, el gasto público social por habitante se acerca en Canadá a 3.500 dólares, o supera 2.500 dólares en España. Asimismo, si a pesar del aumento de las exportaciones y del crecimiento económico en la mayor parte de la década de los años noventa estos Estados no han sido capaces de incrementar con más amplitud y profundidad el gasto social para superar definitivamente la arraigada pobreza y marginación de la población, ello no es más que el reflejo inequívoco de la debilidad creciente de los poderes públicos para garantizar un mínimo bienestar a sus ciudadanos, o dicho de otro modo, según indica F. García Pascual (1999), el Estado es “ocupado” por las élites económicas y políticas y se convierte de hecho en el garante de la reproducción de sus beneficios y de que continúe el proceso de acumulación del capital y su hegemonía social.

CAPÍTULO V

LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA EN EL MERCOSUR

En los capítulos precedentes, además de establecer el marco teórico-conceptual que permite encuadrar el análisis del tema tratado, se ha intentado clarificar el contexto mundial y regional de tipo geopolítico, territorial, institucional, económico, comercial y social en el que se desenvuelve la actividad agropecuaria actual del MERCOSUR, ya que la agricultura, lógicamente, no es un sector aislado, encerrado en sí mismo e inmune a las influencias externas, sino que forma parte de un TODO interrelacionado e interdependiente. De ahí que el Laboratório de Geografia Política e Planejamento Territorial e Ambiental (Laboplan, 2000) del Departamento de Geografía de la Universidad de São Paulo, que se nutre de las ideas del geógrafo brasileño Milton Santos (1976, 1978, 1979, 1985, 1994, 1995, 1996), insista en la conveniencia de considerar y utilizar el concepto de *territorio usado*, es decir, aquel que se constituye como un TODO complejo donde se teje una trama de relaciones complementarias, conflictivas, mutuamente dependientes y en continuo movimiento.

En esta misma línea, G. Escudero (1998) invita a la aplicación de un enfoque sistémico en el tratamiento de las cuestiones relacionadas con la agricultura, la alimentación, los recursos naturales, la pobreza y el desarrollo rural, pues ello permite aprehender con mayor eficacia las múltiples dimensiones de esta actividad y las interdependencias de sus vinculaciones con el resto de la economía y la sociedad. En efecto, el sector agropecuario del MERCOSUR influye y es influido, dada la relevancia que posee en los países de la región (aunque los Gobiernos se obstinen en ignorarla siguiendo la estela neoliberal), por toda una serie de factores políticos, ideológicos, culturales, socio-económicos, ambientales y mercantiles que lo convierten en un elemento clave del proceso de integración regional y de la inserción del área en el comercio internacional. No en vano, según los datos del Banco Mundial, este sector todavía ofrece un valor añadido que representa el 12% del PIB regional. Y todo ello a

pesar del avance liberalizador y de la ausencia de inversiones y de políticas agropecuarias específicas que terminan por dejar a la agricultura al albur de las fuerzas del mercado.

En cualquier caso, la agricultura de los países del MERCOSUR dista mucho de ser un sector anquilosado y estático, pues en términos generales, y con las consabidas diferencias existentes entre las naciones que configuran el bloque y entre los distintos tipos de unidades de producción en el seno de cada país, ha habido durante las últimas décadas un aumento claro de la producción, la productividad, los rendimientos y las exportaciones. Del mismo modo, el MERCOSUR, junto con Bolivia y Chile, representa una situación hasta ahora inédita en la esfera internacional, que se concreta en la integración en un mismo espacio económico-comercial de diferentes ámbitos agroecológicos que cubren toda la gama de posibilidades productivas, es decir, desde áreas ecuatoriales y tropicales húmedas hasta climas fríos de influencia marítima, pasando por zonas templadas e incluso espacios semiáridos. Ello constituye la base generadora de una situación excedentaria en casi todas las ramas agropecuarias y agroindustriales y el origen de saldos exportables crecientes.

El conjunto del MERCOSUR es excedentario actualmente en la producción de cereales, excepto trigo. También se producen excedentes significativos en las principales oleaginosas, frutas y hortalizas de clima templado, vino, café, azúcar, algodón, yerba mate, cacao, madera y tabaco, así como en todas las producciones ganaderas, salvo los lácteos. Incluso existen voces (Sawaya y Meloni, 1997) que abogan por el necesario aprovechamiento sinérgico entre los países integrantes del MERCOSUR y las naciones asociadas a él para construir ventajas competitivas de índole supranacional, utilizando para ello la suma de las producciones agropecuarias más eficientes del bloque, como por ejemplo la producción de granos en la Pampa húmeda argentina, la agroindustria porcina y avícola de Brasil y la fruticultura y los productos forestales de Chile. Según estos autores, la posibilidad, todavía lejana, de producir sinérgicamente cereales, carnes, lácteos y frutas mediante cadenas agroalimentarias integradas constituye un desafío que sitúa al MERCOSUR entre las mejores regiones del mundo para obtener y exportar con eficacia estos productos.

Todo ello permite que los países del MERCOSUR sean exportadores netos de muchos productos agropecuarios y que mantengan una disponibilidad media de alimentos por habitante satisfactoria y creciente. Sin embargo, como afirma M. Buxedas (1998), junto a todas estas condiciones favorables todavía persisten en la región amplios grupos humanos empobrecidos y con riesgo de desnutrición. Dicho contraste evidencia que el origen de la inseguridad alimentaria no estriba en la insuficiencia de la producción, sino en la injusticia social y la desequilibrada distribución de los ingresos y de los alimentos, situación que tiende a agravarse por la difusión del neoliberalismo y la aplicación de la política de “todo para la exportación” en detrimento de la producción de alimentos para el consumo interno.

La difusión del modelo agroexportador, impuesto por el neoliberalismo y potenciado por la inhibición gubernamental de las acciones de gestión productiva, tiene además otras consecuencias indicadas por B. Rubio (1995): la agricultura, que posee más importancia real de la que estiman los Gobiernos, se convierte en una rama marginal en las estrategias de crecimiento económico, donde ante todo se apoya a los grandes complejos agroindustriales en detrimento de los pequeños y medianos agricultores. Asimismo, la puesta en marcha de este modelo agroexportador obliga a la constitución de una estructura productiva orientada a la exportación de productos que complementan la demanda de los países ricos, requiere para su desarrollo la presencia de inversiones extranjeras directas, precisa como condición previa la liberalización de los mercados de tierras y de trabajo, lo que profundiza el proceso de contrarreforma agraria y una mayor concentración de la propiedad de la tierra, y deja fuera del esquema a un campesinado al que se considera inútil, sobre todo en los países en los que existe una importante población agraria indígena.

1. LA UTILIZACIÓN DE LA TIERRA

Con los datos de la FAO se han elaborado los cuadros 49 y 50, que muestran la distribución y uso de las tierras en el MERCOSUR en los años 1988 y 1998, respectivamente. Los conceptos y términos empleados por dicho organismo internacional bien merecen una explicación previa a cualquier análisis.

Las *tierras arables o de labranza* comprenden las superficies ocupadas con cultivos temporales (los que proporcionan dos cosechas sólo se consideran una vez), las praderas temporales para corte o pastoreo, las tierras dedicadas a huertas comerciales y las que se encuentran temporalmente en barbecho durante menos de cinco años. No se consideran los terrenos abandonados como resultado del cultivo migratorio.

Las *tierras con cultivos permanentes* se refieren a aquellas superficies dedicadas a cultivos que ocupan el terreno durante largos periodos y no necesitan ser replantados después de cada cosecha, como sucede con el café, el cacao o el caucho. Asimismo, incluyen las tierras ocupadas por arbustos destinados a la producción de flores, los árboles frutales, los nogales y las vides, pero excluyen las tierras plantadas con árboles dedicados a la producción de leña o madera.

Las *praderas y pastos permanentes* hacen alusión a las tierras utilizadas de forma permanente (cinco o más años) para forrajes herbáceos, ya sean cultivados o silvestres. La línea divisoria entre esta categoría y la de *tierras forestales y montes abiertos* es imprecisa, sobre todo en el caso de las superficies de sabana o cubiertas de maleza, que según los países pueden incluirse en cualquiera de los dos conceptos.

La categoría denominada por la FAO *superficie agrícola* resulta de la suma de la superficie ocupada por las tierras arables, los terrenos con cultivos permanentes y las praderas y pastos permanentes, es decir, lo que en otros lugares del mundo, como la UE, se conoce como Superficie Agraria Útil (SAU).

La *superficie de regadío* se refiere a las tierras equipadas con infraestructura hidráulica para el abastecimiento hídrico de los cultivos. De forma específica se incluyen aquí las áreas con control total o parcial de la distribución del agua, las zonas regadas por derivación de crecidas y los terrenos bajos e inundables en los que se regula el agua disponible.

Las *tierras forestales y montes abiertos* aluden a las áreas con masas de árboles naturales o plantados, sean o no productivos. Se incluyen los terrenos talados, pero que serán repoblados con árboles en un previsible futuro, aunque se excluyen los bosques utilizados con fines recreativos.

Las *tierras no arables y sin cultivos permanentes* agrupan a todas aquellas superficies no incluidas expresamente en la categoría de terrenos arables y bajo cultivos permanentes, es decir, no sólo reflejan las praderas y pastos permanentes y las tierras forestales y montes abiertos, sino también las superficies edificadas, las carreteras y los eriales y baldíos, entre otras.

De las cifras mostradas en los cuadros 49 y 50 se desprende el enorme potencial agropecuario y forestal del MERCOSUR, por lo menos por lo que respecta a su base física, que incluye una amplia diversidad de climas, suelos y relieves que propician la existencia de aprovechamientos variados. Así, los países del MERCOSUR, Bolivia y Chile concentran en 1998 el 64'2% de las tierras arables de América Latina y el Caribe, el 58'0% de las superficies ocupadas con cultivos permanentes, el 68'0% de las praderas y pastos permanentes, el 66'9% de la superficie agrícola, el 34'9% de las tierras irrigadas y el 69'0% de los terrenos forestales y montes abiertos.

Aun dentro de lo lentos que suelen ser los cambios en la utilización de la tierra, entre 1988 y 1998 se perciben transformaciones significativas en varios países de la región que denotan su adaptación a la mundialización y a las medidas liberalizadoras del comercio mediante la reconversión de las superficies agropecuarias hacia las producciones por las que cada uno de ellos ha optado para mejorar su competitividad en los mercados internacionales.

Aunque los datos referidos a las superficies agrarias deben tomarse con cautela debido a las fuertes distorsiones que aparecen en las diferentes fuentes al uso y en los distintos años de su elaboración, Brasil, por ejemplo, según los datos que proporciona la FAO, ha aumentado su superficie agrícola en las tres categorías que la componen (labranza, cultivos permanentes y praderas) a costa de las tierras forestales, mientras que el cambio más relevante de Chile es la notable reducción de las tierras arables y el aumento de las superficies con cultivos permanentes, fundamentalmente dedicadas a la arboricultura de frutales y a la vid. No obstante, como el crecimiento de las tierras con cultivos permanentes y las praderas no compensan la pérdida de más de un millón de hectáreas de superficie arable, es lógico deducir que estos terrenos privados de la

labranza han pasado a engrosar las tierras forestales, aprovechamiento que constituye uno de los principales rubros exportadores del país (Muñoz, 2001).

Paraguay, de forma similar a Brasil, disminuye la superficie forestal en más de dos millones de hectáreas, que en la actualidad se dedican a las praderas y pastos permanentes y a las tierras arables, es decir, la base de los capítulos más importantes de su comercio de exportación: la soja y las carnes.

Por su parte, según los datos proporcionados por la FAO, Argentina y Uruguay son los países de la región que muestran una mayor estabilidad en la utilización de la tierra. A este respecto se debe tener en cuenta que el último censo agropecuario argentino, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), data del año 1988. Como la información agropecuaria de Argentina procede del INDEC, es lógico que en la base de datos de la FAO el uso de la tierra en este país no experimente modificaciones estadísticas.

Aun con todas las reservas, Argentina sólo aumenta algo la superficie de praderas y pastos permanentes, mientras que Uruguay mantiene las tierras de labranza e incrementa ligeramente los terrenos con cultivos permanentes, sobre todo frutales, y las praderas. Aunque Uruguay también permanece estable entre 1988 y 1994 en cuanto a la superficie forestal (930.000 hectáreas), pero igual que Argentina más por imperativo estadístico que por una situación real, lo cierto es que el país ha aumentado de forma notable las repoblaciones forestales con pinos y eucaliptos. Según la Dirección Forestal del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay, entre 1975 y 1991 se plantaron 60.560 nuevas hectáreas con este aprovechamiento, cifra que alcanzó 343.190 hectáreas entre 1992 y 1998, el 83'6% de ellas con eucaliptos.

Respecto a las tierras de regadío, todos los países de la región incrementaron las superficies irrigadas, aunque unos de forma modesta en términos absolutos, como Bolivia y Paraguay, y otros con más intensidad, como Uruguay (71.000 hectáreas), Brasil (206.000 hectáreas) y Chile (300.000 hectáreas), lo que de nuevo indica las estrategias seguidas por estos países para aumentar la productividad y los rendimientos de aquellos sectores que gozan de ventajas comparativas en los mercados mundiales, fundamentalmente los cítricos y los frutales.

Más que con las cifras absolutas, un modo de comprender con mayor precisión la distinta forma de utilizar la tierra en el MERCOSUR es el recurso a unos índices de caracterización agraria en los que se combinan las diferentes categorías de superficies agropecuarias y forestales (Juárez, 1978), tal como se recoge en el cuadro 51. La base de dichos índices es la *superficie productiva*, esto es, aquélla que es susceptible de tener algún tipo de producción, por contraposición a la *superficie improductiva*, que estaría representada por las ciudades, pueblos y edificaciones, carreteras, vías férreas, desiertos, pedregales, eriales, baldíos o masas de agua continentales.

Es así como se puede obtener el *índice agrícola* (superficie arable o de labranza + superficie con cultivos permanentes x 100/superficie productiva), el *índice ganadero* (superficie de praderas + superficie forestal x 100/superficie productiva), el *índice de praderas y pastos* (superficie de praderas y pastos permanentes x 100/superficie productiva), el *índice forestal* (superficie forestal y montes abiertos x 100/superficie productiva) y el *índice de regadío* (superficie irrigada x 100/superficie arable y superficie con cultivos permanentes). No obstante, habría que aclarar que el índice agrícola hace referencia exclusivamente a las tierras que albergan cultivos, tanto temporales como permanentes, mientras que el índice ganadero, denominado así por C. Juárez (1978), alude a aquellas superficies no de cultivo que serían susceptibles de aprovechamiento por parte del ganado, extremo que resulta cierto en el caso de las praderas y pastos, y tal vez en el del monte abierto, pero no en el de las tierras forestales, sobre todo cuando se trata de masas selváticas o de bosques madereros. De ahí que este índice pecuario deba tomarse con prudencia y utilizar el de praderas y pastos permanentes como referencia del mayor o menor peso que en un país determinado puedan tener las tierras ganaderas.

El cuadro 51 demuestra la preponderancia del índice ganadero en todos los países del MERCOSUR y naciones asociadas, lo que se encuentra en consonancia con la situación del conjunto de América Latina y el Caribe, pero ello se debe, como ya se ha indicado, a la distorsión que introducen las grandes extensiones de bosques y montes abiertos que existen en la región, fundamentalmente en Brasil, cuyo índice forestal arroja un valor de 68'9% respecto a la superficie productiva, y en Bolivia, con el 61'7%. El de Chile también es muy significativo, pero con la diferencia de que aquí aumenta la

participación de los terrenos forestales entre 1988 y 1994, hecho que no sucede en los casos boliviano, brasileño y paraguayo, donde se producen diversos procesos de deforestación para ganar tierras de cultivo y praderas y pastos para la ganadería.

Desde un punto de vista estrictamente agropecuario se puede afirmar que a la luz de los índices de praderas y pastos permanentes que ofrece la mayoría de la región, el aprovechamiento pecuario es dominante en Uruguay, Argentina, Paraguay, Chile y Bolivia. Sólo Brasil tiene un índice de praderas inferior al del MERCOSUR y al del conjunto de América Latina y el Caribe. Uruguay, por su parte, con el 85'8%, ofrece el índice regional más elevado, pues su territorio forma parte de una única región natural que constituye el solar ideal para el aprovechamiento pecuario extensivo como consecuencia de su relieve uniforme, con suaves ondulaciones, clima templado y precipitaciones distribuidas de forma regular durante todo el año. Estas características, unidas a la excelente calidad de los suelos, favorecen la existencia de vastas praderas de gramíneas. Más de las tres cuartas partes de estos herbazales son naturales, sin intervención antrópica de ningún tipo; el cuarto restante está formado por praderas artificiales, campos mejorados o campos fertilizados, según la nomenclatura utilizada por la Dirección de Contralor de Semovientes, Frutos del País, Marcas y Señales (DICOSE), dependiente del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Dichas características orográficas, térmicas, pluviométricas y edáficas de Uruguay también se encuentran en Argentina, sobre todo en el área de la Pampa húmeda, pero dada su mayor extensión territorial el índice de praderas no es tan alto como el uruguayo, aunque suficiente como para figurar en el segundo lugar de la región (64'5%). El tercer puesto lo ocupa Paraguay con un índice del 58'9% y un crecimiento de más de cuatro puntos sobre cien respecto al año 1988, lo que también denota la importancia de su actividad pecuaria.

En cuanto a las tierras propiamente agrícolas, esto es, utilizadas para los cultivos permanentes y temporales, sólo Argentina ofrece un índice superior al del MERCOSUR y al de América Latina, ya que la amplitud de su territorio y la existencia de extensas áreas de clima templado permiten que además de las praderas encontremos vastas superficies consagradas a cultivos diversos, entre los que destacan los cereales y las oleaginosas. Los demás países tienen comportamientos diferenciados. Uruguay

permanece estable entre 1988 y 1998. Chile disminuye de forma notable el índice agrícola influido por el categórico descenso de las tierras de labranza y pese al importante aumento de la superficie de cultivos permanentes. Por el contrario, Brasil y Paraguay lo aumentan, igual que sucede con el índice de praderas, como consecuencia de la nueva orientación agrícola que se le da a los terrenos deforestados. Ambos países todavía se encuentran en 1998 por debajo de la media del MERCOSUR y de América Latina, pero el avance de las tierras destinadas a la agricultura es relevante respecto a la situación de una década atrás.

Los índices de regadío disminuyen en América Latina y el Caribe entre 1988 y 1998, lo mismo que en el MERCOSUR, aunque este último permanece estable si se añade la participación de Bolivia y Chile. Los contrastes entre países son manifiestos, ya que mientras Paraguay y Brasil reducen la participación de las tierras irrigadas respecto a las superficies arables y con cultivos permanentes, Bolivia, Chile y Uruguay aumentan dicho índice de manera rotunda. El primero de ellos, Bolivia, aun dentro de una superficie absoluta modesta, pasa de un irrelevante 0'5% en 1988 al 5'8% en 1998, Uruguay ocupa el segundo lugar de la región (13'8%) en 1998, cuando en la anterior fecha de referencia estaba muy por debajo de la media latinoamericana, y Chile ofrece un crecimiento espectacular que lo sitúa actualmente en el 78'5%, es decir, irriga más de las tres cuartas partes de sus tierras agrícolas. Este hecho va unido, según B. Portilla (2000), a variados cambios en la institucionalidad pública vinculada al riego por los que se genera un desequilibrio manifiesto en la asignaciones de los derechos hídricos que beneficia a las grandes empresas agrarias, así como a ciertos intereses especulativos, en detrimento de los sectores y productores económicamente más pobres de la agricultura.

Estos tres casos, sobre todo el chileno, son un fiel reflejo de la búsqueda de mayores rendimientos con el objeto de aumentar las exportaciones e incrementar la competitividad de sus producciones para insertarse mejor en las redes del comercio internacional, toda vez que si se tiene en cuenta el descenso o estancamiento de sus índices agrícolas y de la superficie absoluta ocupada por los terrenos arables, es fácil inferir que el riego se concentra en las tierras destinadas a los cultivos permanentes, cuya presencia en el campo durante largos periodos de tiempo y la penetración eficaz de los productos obtenidos en los mercados foráneos facilita la implantación de las infraestructuras necesarias y justifica el esfuerzo inversor. No obstante, una parte

importante de las tierras irrigadas se consagran a las hortalizas frescas, que si bien han reducido la superficie cultivada en los últimos años, los rendimientos han aumentado considerablemente.

Es obvio que estas inversiones hídricas coinciden con la acción de los grandes complejos agroexportadores que controlan la producción, el empaquetado, la refrigeración, el transporte y la exportación. Esto resulta especialmente visible en el caso de las uvas y frutas chilenas, donde el total dominio de estas empresas ha llevado a que los productores integrados en las grandes cadenas agroindustriales (cerca de mil por cada exportadora) hayan perdido su capacidad empresarial y de inversión tecnológica, como sucede con la introducción del riego por goteo, que es muy limitada en las pequeñas explotaciones (Falabella, 2001).

De todo ello se deduce que el crecimiento de la productividad y los rendimientos en la agricultura chilena, que se apoyan en la expansión del riego, la mecanización y la fertilización de las tierras, no afecta a todos los agricultores por igual, pues la apertura comercial de la región y los cambios que introduce el neoliberalismo generan en el campo un proceso claro de concentración y exclusión. En las nuevas estructuras se insertan con éxito las firmas exportadoras de productos no tradicionales, como por ejemplo las frutas, las cadenas agroindustriales de ciertas producciones (azúcar, cebada, arroz, leche), la industria forestal y las empresas con integración vertical (avicultura y porcino), así como las grandes, y algunas medianas, propiedades que se localizan en áreas con posibilidades de riego y han alcanzado un buen nivel de capitalización, gestión y tecnología. Esto provoca la existencia de desequilibrios sociales, sectoriales y territoriales, ya que los pequeños productores encuentran dificultades crecientes para hacer frente a los mecanismos del mercado, quedando marginados los minifundistas de las áreas de secano interior y del litoral y las comunidades indígenas del norte y de la Araucanía, que se caracterizan por desarrollar una agricultura tradicional de subsistencia (cereales, leguminosas, ganadería extensiva) y albergar situaciones generalizadas de extrema pobreza.

Según los datos ofrecidos por B. Portilla (2000), estos campesinos marginados, que él denomina “pequeños productores sin potencial agropecuario”, suman entre 120.000 y 140.000 individuos, es decir, alrededor del 50% de todos los productores del país. Si a

ellos se añaden los “pequeños productores con capital agropecuario”, cuyos rasgos principales son los bajos ingresos monetarios, la pobre tecnología, la mala articulación con el mercado, la débil capacidad de gestión y la baja productividad en los aprovechamientos tradicionales, el porcentaje de agricultores en situación precaria y al margen de los nuevos sistemas productivos asciende al 74%.

Una situación de desequilibrio agrario, social y territorial de características similares se encuentra en Argentina, pues junto a los cambios tecnológicos y al aumento de la productividad, los rendimientos y las producciones que acontecen en algunas áreas, como la Pampa, y que interesa a unidades de producción más capitalizadas, existen sectores campesinos que siguen practicando una agricultura de subsistencia al margen del mercado y habitan en algunos sectores aislados de la Patagonia, los valles andinos más recónditos, el área del altiplano e incluso el Chaco boreal, donde moran comunidades agrícolas amerindias (Reboratti, 1998).

2. LA ESTRUCTURA DE LAS EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS

La estructura de las explotaciones agropecuarias hace referencia al número y tamaño de los establecimientos rurales, así como a su clasificación según las categorías dimensionales, o lo que es lo mismo, refleja la forma como está distribuida la propiedad de la tierra.

Un avance de esta cuestión se encuentra en el capítulo III, donde al exponer las consecuencias de la *revolución verde* en el agro latinoamericano se decía que una de las más negativas era precisamente la creciente concentración de la propiedad de la tierra en pocas manos y el desarraigo de miles de pequeños y medianos productores que no podían competir en un mercado libre ante las nuevas exigencias productivas y comerciales. El desarrollo del capitalismo en el campo incentivó la reproducción de la propiedad capitalista por parte de los Gobiernos, privilegiando a las grandes empresas, por medio de ventajas fiscales y financieras, en detrimento del pequeño agricultor.

No obstante, el injusto desequilibrio en la propiedad de la tierra es una característica secular de los países de América Latina que la *revolución verde* contribuyó a

profundizar. Respecto al caso concreto de Brasil, pero extensible al resto del MERCOSUR, A. P. Guimarães (1979) decía que el futuro de la agricultura del país dependería de la capacidad que tuvieran las fuerzas sociales mayoritarias en el campo para exigir y obtener una transformación sin paliativos de la tradicional política de concentración de la propiedad, la producción y la renta, que venía, y todavía viene, siendo aplicada secularmente en el agro brasileño.

Baste señalar sobre esta cuestión que el reciente crecimiento de la liberalización de la agricultura en Brasil ha supuesto un agravamiento de los conflictos rurales tradicionales, ya que la apertura del mercado nacional representa un aumento notable de las importaciones de productos agroalimentarios, hecho que intensifica las presiones económicas sobre los pequeños campesinos (Villela, 2000). Al mismo tiempo, el crédito se ha ido concentrando, igual que la propiedad de la tierra, en los grandes hacendados y complejos agroindustriales, de forma que, según G. Teixeira y R. Hackbart (2000), nada más tuvieron acceso a él el 0'9% de las explotaciones menores de cinco hectáreas, que representan actualmente el 36'6% de todos los predios del país y absorben el 9'8% de las tierras. Esta falta de apoyo del Estado al sector agropecuario sin duda tiene su origen en la crisis sufrida a finales de la década de los años noventa, pues a cambio de un préstamo de varias decenas de miles de millones de dólares el FMI instó a las autoridades brasileñas para que profundizaran las medidas neoliberales que ya se estaban llevando a cabo desde varios lustros atrás.

Por lo tanto, la situación mostrada en los cuadros 9 y 10 sobre la estructura de la propiedad agraria en Brasil y el índice de Gini de la concentración de la tierra en varios países del mundo para ilustrar el proceso de capitalización del sector agropecuario durante la *revolución verde*, no sólo continúa en vigor hoy día, sino que se agudiza constantemente como consecuencia de las políticas neoliberales aplicadas y de las crecientes contradicciones imperantes en el campo entre el capital y el trabajo. Según el índice de Gini, la concentración de la propiedad de la tierra es absoluta en Paraguay, muy fuerte en Brasil y fuerte en Argentina, Chile y Uruguay.

Aparte de la inhibición de los Gobiernos en materia agropecuaria, la búsqueda de economías de escala por parte de los complejos agroindustriales mediante el aumento de la productividad, los rendimientos y el tamaño físico de las explotaciones, así como las

necesidades dimensionales de la base agraria del modelo agroexportador, en esta situación propia del MERCOSUR, por la que unos pocos acumulan mucha tierra y una legión de agricultores pequeños apenas tiene superficie para sobrevivir, no es ajena la “megalomanía rural” de las oligarquías (Stédile, 1997), que desde siempre han identificado la proyección social y el prestigio político con la posesión de grandes extensiones de tierra, aunque ésta no sea su principal fuente de ingresos ni les inquiete demasiado su explotación económica. Es de una lógica cruel que aquellos que poseen mucha tierra, y no dependen de ella para sobrevivir, se preocupen muy poco de hacerla producir, utilizándola fundamentalmente para la especulación, como reserva de valor o como simple instrumento de poder. Esto, sin duda, resulta anacrónico, paradójico y contradictorio en estos países donde además existen importantes contingentes de agricultores sin tierras, trabajadores rurales desempleados e incluso pequeños productores subempleados en sus propios minifundios, que al final se verán empujados a ocupar tierras marginales u obligados a emigrar, bien a las áreas metropolitanas, bien al extranjero.

La fuerte concentración de la propiedad de la tierra que impera en América Latina, en general, y en el MERCOSUR, en particular, queda demostrada a la perfección en los cuadros 52, 53 y 54, donde se plasma, respectivamente, la estructura de las explotaciones agropecuarias de Argentina, Brasil y Uruguay. Aunque sólo se dispone de los datos estadísticos de estos tres países, su análisis es suficientemente representativo de una situación agraria muy común en el MERCOSUR, pues Bolivia, Chile y Paraguay responden a idénticos parámetros.

En Argentina (cuadro 52), un contingente de 186.940 pequeños propietarios, que poseen menos de 10 hectáreas, representan el 49'40% del total, pero sólo les corresponde el 1'72% de la superficie ocupada por los predios agropecuarios. Por el contrario, los latifundistas con extensiones mayores de 1.000 hectáreas únicamente suponen el 7'26% de todos los propietarios y absorben el 75'32% de las tierras disponibles. Dicha concentración revela niveles sorprendentes si se considera que 2.862 personas (0'76% del total) acumulan más de 63 millones de hectáreas (37'75% de la superficie total), con propiedades que suelen superar 10.000 hectáreas de extensión.

En el caso argentino, al margen de la compra de tierras que pudiera realizar cualquier gran propietario a los pequeños y medianos productores endeudados y con problemas económicos, durante los últimos tiempos han aparecido fenómenos de concentración más importantes, muchas veces mediante inversiones extranjeras directas, como sucede por ejemplo, según las Naciones Unidas (1997), con la firma textil italiana Benetton, que ha comprado grandes extensiones de terreno en la Patagonia para la producción de lana con el objeto de exportarla después a sus fábricas de confección localizadas en otros países. Algo similar ha llevado a cabo el inversor internacional G. Soros al adquirir y expandir el grupo CRESUD, *holding* de varias decenas de establecimientos agropecuarios pampeanos que incluso cotiza actualmente en el mercado de valores.

Por su parte, en Brasil (cuadro 53), la mayor parte de los propietarios son pequeños (80'62%) porque tienen menos de 10 hectáreas y sólo poseen el 12'19% de las tierras, mientras que el 0'12%, en predios mayores de 5.000 hectáreas, tiene en su poder el 21'58% de la superficie, situación de concentración agropecuaria que cobra una dimensión exagerada si se tiene en cuenta que el 45'10% de las tierras del país (más de 51 millones de hectáreas) está en manos del 1'01% de los propietarios, cada uno de ellos con latifundios superiores a 10.000 hectáreas, es decir, una media de 23.499'4 hectáreas por propietario. Esta desmesurada acumulación de tierras por parte de unos pocos propietarios destaca todavía más al observar que la nueva Ley Agraria n° 8.629, sancionada en 1993 por el entonces presidente brasileño I. Franco, considera que una gran propiedad es aquella que tiene más de 150 hectáreas.

Pese a su escasa dimensión territorial, Uruguay reproduce los esquemas de propiedad de la tierra que presentan sus vecinos (cuadro 54), ya que la mitad de los agricultores (50'03%) posee menos de 10 hectáreas y concentran sólo el 2'85% de las tierras. Por el contrario, el 0'39% de los terratenientes dispone de propiedades superiores a 5.000 hectáreas, lo que representa el 10'21% del total, es decir, 216 individuos absorben casi 1'6 millones de hectáreas. No obstante, la concentración de la tierra alcanza valores quizás más significativos, dado el pequeño tamaño físico del país, en la categoría dimensional de 1.000 y más hectáreas, donde el 7'27% de los propietarios posee el 57'18% de la superficie agraria.

La desequilibrada distribución de la propiedad de la tierra constituye un fenómeno tradicional ya enquistado en la vida rural de los países del MERCOSUR y que no cesa de agravarse con la aplicación de las recientes políticas neoliberales. Al amparo de la debilidad del Estado, casi siempre rehén de las potencias centrales y de los organismos financieros internacionales, las grandes propiedades continúan ampliando su extensión por medio de la absorción de los predios menores, fenómeno que en su día J. Graziano da Silva (1978) denominó “fagocitosis rural”.

El instrumento utilizado en mayor medida por los Gobiernos neoliberales para aplicar sus políticas discriminatorias en el agro es el de la financiación selectiva, ya que la extendida idea de que se deja el campo a su suerte, sin protección y sometido a los vaivenes del mercado es cierta a medias. El abandono se produce respecto a la agricultura campesina y a la ausencia de unas políticas que intenten conservar el contenido social del medio rural, pero no por lo que atañe a las grandes empresas agroindustriales, competitivas y vinculadas al comercio de exportación, que reciben muchos recursos estatales de tipo financiero y tecnológico. Todo ello provoca un evidente proceso de “descampesinización” porque el pequeño productor, objeto de presiones políticas y económicas continuas, no puede competir con las grandes estructuras agroindustriales en un mercado libre y abandona el cultivo de la tierra y su propiedad agraria.

La injusticia del proceso neoliberal en la agricultura, que excluye al pequeño productor, no sólo tiene una raíz social, sino también económica, ya que numerosos estudios recientes, según indica S. Fernández Castillo (2001), rompen con ciertas ideas productivistas neoclásicas muy arraigadas y demuestran que las pequeñas propiedades agropecuarias pueden ser tan productivas como las grandes empresas capitalistas del sector, siempre y cuando cuenten con las condiciones adecuadas de comercialización, precios y adquisición de insumos, hecho que por desgracia no suele ser habitual en estos momentos de acumulación, reproducción y expansión de la nueva fase mundializada del capitalismo internacional.

Si a todo esto se añade el despojo sistemático de las tierras de los pequeños productores que ha tenido lugar con más o menos intensidad en todos los países del MERCOSUR, es fácil comprender la existencia y lucha de varios movimientos

campesinos que llevan mucho tiempo reivindicando la reforma agraria en sus países y una vida digna. Tal vez el caso más emblemático sea el del Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierras (MST) de Brasil (Mançano, 1996, 2000; Mançano y Montenegro, 2002), al que ya se ha hecho referencia en el capítulo III. No obstante, las reivindicaciones campesinas organizadas constituyen una constante en la totalidad de América Latina durante las últimas décadas (Zamosc, Martínez y Chiriboga, 1997).

3. LA OCUPACIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD AGRARIAS

La utilización de la tierra y la estructura de su propiedad están muy relacionadas, como no podría ser de otra forma, con la población activa agraria y su productividad, aunque en el fondo todo ello se encuentra mediatizado por las condiciones que impone el sistema capitalista en su nueva faceta mundializada y neoliberal, que en realidad es la que determina cómo se usa la tierra, cómo se distribuye su propiedad y qué papel representan los trabajadores del campo en el esquema socio-productivo imperante.

Según la opinión de M. Piña (2001), las economías latinoamericanas que han tenido mayor éxito en la aplicación de políticas neoliberales en la agricultura están representadas por Argentina, Chile y Uruguay, países donde existe un extendido dominio del capital en el sector agrario como consecuencia de la debilidad relativa de las unidades campesinas de producción, mientras que por el contrario, en las naciones en las que hay una fuerte presencia campesina, la modernización del agro ha sido limitada y, por consiguiente, las políticas neoliberales acentúan en el campo las contradicciones entre el capital, sea nacional o internacional, y el trabajo.

3.1. La población activa agraria

En el cuadro 55 se puede observar el número de activos agrarios que presentan los países del MERCOSUR en 1980 y 2000, así como la proyección que la FAO realiza para el año 2010. Del mismo modo, figura la proporción que representa la población activa agraria respecto a los activos totales y sus incrementos absolutos, reales en 2000 y previsibles en 2010.

En cifras absolutas, el MERCOSUR y los países a él asociados reducen la población activa agraria en varios millones de individuos durante las dos últimas décadas del siglo XX, disminución que continuará durante el presente decenio. Sin embargo, esta reducción general de los activos agrarios de la región se debe a la influencia de Brasil, que perdió 4.255.000 de activos en el campo entre 1980 y 2000, precisamente el periodo en el que se inician y consolidan los ajustes neoliberales en el sector agropecuario. La proyección para el año 2010 prevé que la reducción de la población activa agraria brasileña alcance a 2.721.000 personas más. A pesar de esta disminución, Brasil ha sido, es y será en la próxima década la gran reserva de población agraria del MERCOSUR. No en vano, en 1980, concentraba el 81'6% del total, porcentaje que en 2000 es del 73'2% y en 2010 se cifrará en el 66'5% si las predicciones de la FAO son correctas.

El resto de los países ofrecen tendencias contrapuestas, ya que mientras Uruguay también reduce su población activa agraria en el mismo lapso de tiempo, aunque con cifras irrelevantes (sólo 2.000 individuos), Argentina, Bolivia, Chile y Paraguay la aumentan. Incluso en las previsiones para el año 2010 seguirá creciendo esta población en dichos países, excepto en el caso argentino, cuyo descenso se estima en 26.000 personas pese a que los valores de 2010 aumenten respecto al año 1980.

En cualquier caso, a simple vista podría parecer un contrasentido el crecimiento en términos absolutos de la población ocupada en la agricultura en la mayoría de los países del MERCOSUR, cuando lo lógico sería que disminuyera como consecuencia de las políticas y ajustes neoliberales, que como es sabido expulsan a la gente del campo al potenciar en exclusiva a las grandes y capitalizadas explotaciones y a los complejos agroindustriales. Este hecho, es decir, el aumento generalizado de la población activa agraria entre 1980 y 2000, está relacionado con el propio proceso de concentración de la propiedad de la tierra que se produce en todos los países del MERCOSUR, Bolivia y Chile porque la desaparición de muchas explotaciones pequeñas agrícolas, ganaderas y forestales, posteriormente absorbidas por las grandes empresas agroexportadoras, no implica necesariamente el éxodo rural de la población, sino que los antiguos propietarios minifundistas pasan a convertirse en trabajadores asalariados de dichas firmas.

Del mismo modo, también se debe considerar el fenómeno del trabajador temporero, especialmente ligado a los nuevos aprovechamientos agropecuarios intensivos, sobre todo a las actividades agroindustriales asociadas a los cultivos frutícolas y hortícolas, que no sólo demandan abundante mano de obra en la producción, sino también en las tareas de recolección, selección y empaquetado. Estos trabajadores no permanentes, estacionales, suelen reclutarse en las áreas de campesinado empobrecido, en los núcleos rurales e incluso en las ciudades, aunque también puede tratarse de migrantes interrurales o de productores minifundistas que complementan sus escasos ingresos con el trabajo asalariado en las grandes propiedades. Por supuesto, los temporeros rurales y urbanos son un producto del desempleo generado por las políticas neoliberales o de los trabajos precarios en otros sectores económicos que obligan a la obtención de ingresos complementarios en el campo. Sea como fuere, los empleos temporales agrarios no sólo implican una precariedad notable para la mano de obra, sino también la reducción de los tiempos de ocupación, los derechos laborales y la seguridad en el trabajo.

Sin embargo, el porcentaje de activos agrarios respecto a la población activa total (cuadro 55) muestra una situación bien distinta a la descrita con anterioridad. Tanto en el conjunto del MERCOSUR como en cada país por separado se reduce de forma significativa la proporción de activos en el sector agropecuario, evolucionando a la baja conforme disminuye el PIB agrario.

Los porcentajes más bajos en los años 1980 y 2000, así como en la proyección para el 2010, son los de Argentina (9'8% en 2000) y Uruguay (12'6% en 2000), lo que se relaciona con la escasa mano de obra que demanda la ganadería extensiva, actividad muy extendida en estos países y que tradicionalmente ha repelido al hombre (López, 1997), sobre todo desde el proceso decimonónico de alambrado de las propiedades rurales (Jacob, 1969).

El empleo agrario de los demás países de la región también disminuye con relación al total como consecuencia de los cambios habidos en las estructuras productivas, las legislaciones laborales aplicadas y las transformaciones de las relaciones de trabajo que llevan consigo los procesos de mundialización, liberalización comercial e integración regional. Así, el descenso más acusado es el de Brasil, que pasa del 36'7% en 1980 al

16'7% en 2000. Se estima que en 2010 quede casi a la par que Uruguay. A su vez, los porcentajes más elevados, acordes con su menor desarrollo industrial y terciario, son los de Bolivia (44'2% en 2000) y Paraguay (34'4% en 2000) a pesar de sus importantes reducciones respecto a 1980. Es decir, en el MERCOSUR, incluso en los países donde la economía campesina sigue siendo una de las principales fuentes de producción y ocupación, como Paraguay, Bolivia y Brasil, durante los últimos años se observa una fuerte disminución de su participación en la economía y el empleo nacionales.

No obstante, la proporción de activos agrarios en la población activa total en todos los países del MERCOSUR sigue siendo muy elevada si se compara con lo que es habitual en el mundo industrializado. Este porcentaje, en 2000, es del 7'4% en España y del 3'3 en Francia, mientras que en 1980 era del 18'4% y del 8'3%, respectivamente. Se estima que en 2010 España sólo alcance el 4'5% y Francia un reducido 2'0%. En definitiva, con más o menos retraso histórico, la pérdida de relevancia económica y laboral de la agricultura, considerada como un sector productivo primario, constituye un fenómeno universal, pues sus antiguas funciones en el desarrollo económico y social de los países (suministro de alimentos y materias primas, generación de empleo, reserva de mano de obra industrial, obtención de ahorros, recursos y divisas, demanda y consumo de bienes y servicios no agrarios) han cambiado de forma notable.

3.2. La productividad agropecuaria y el abastecimiento alimentario

En cuanto a la productividad agraria, cuyo aumento sostenido en los países del MERCOSUR se considera imprescindible (Buxedas, 1998), es obvia su relación directa no sólo con la mayor o menor eficacia de la agricultura, sino también con la generación de empleos con ingresos monetarios suficientes y con el abastecimiento alimentario de la población, pues constituye un verdadero reto para el inmediato futuro que la región consiga hacer compatible el necesario crecimiento de la productividad agropecuaria con la eliminación definitiva de la pobreza rural por medio de la existencia de empleos agropecuarios suficientes y dignamente remunerados.

Sin embargo, esta pretensión resulta poco menos que imposible a la luz de la experiencia obtenida, ya que el aumento de la productividad agraria en el pasado no ha

contribuido a resolver los tradicionales problemas de empleo con suficientes ingresos en las poblaciones rurales de la mayor parte del MERCOSUR, situación difícil de subvertir si tenemos en cuenta la esencia de las políticas neoliberales que han desarrollado los países en la región, cuyo objetivo primordial no es precisamente el de destruir las desigualdades y los desequilibrios socio-económicos y territoriales. Tal como se ha comprobado hasta ahora, la agricultura del MERCOSUR no empleará más mano de obra aunque crezca la productividad del sector, ni siquiera será fácil garantizar un suministro alimentario suficiente y eficaz a los ciudadanos.

Los países ricos, a partir de la Revolución Industrial, solucionaron el conflicto entre el aumento de la productividad agraria y la pérdida de empleos desviando el excedente laboral agropecuario a las manufacturas urbanas (García Bellido y González Tamarit, 1979), incluso remitiendo grandes contingentes de población hacia la emigración exterior. Después de la Segunda Guerra Mundial, la modernización de la agricultura se desarrolló al mismo tiempo que el aumento y diversificación de la demanda laboral en las ciudades y que la puesta en marcha de políticas impulsoras y protectoras de la agricultura. Un buen ejemplo de ellos es la PAC de la UE, que se sustentaba en tres principios básicos (unidad de mercado, solidaridad financiera y preferencia comunitaria) con el fin de cumplir cinco objetivos elementales: incremento de la productividad en las explotaciones agropecuarias, garantía de sostenimiento para la renta de los agricultores, estabilización de los mercados, mantenimiento de precios razonables para los consumidores y seguridad en el abastecimiento alimentario (Segrelles, 2000 b).

Ninguna de estas dos opciones adoptadas por los países desarrollados en etapas y contextos históricos diferentes es posible que puedan ser aplicadas en la actualidad en el MERCOSUR, pues las tendencias globalizadoras y los Gobiernos neoliberales no dejan otras posibilidades. M. Buxedas (1998) sostiene que para contribuir a la equidad rural es necesario que aumente la productividad media de la mano de obra ocupada en el sector agropecuario y que se reduzcan las diferencias de productividad dentro del propio sector. Para ello, el mismo autor indica que se deberían eliminar los sesgos antiagrícolas de las políticas desarrolladas hasta ahora por los países de la región, así como llevar a cabo transferencias de eficacia a la agricultura desde los sectores conexos, un aumento de los precios reales en el mercado internacional y una redistribución de los ingresos a favor de las zonas más desfavorecidas. En esta misma línea indica que el crecimiento de

la productividad agropecuaria tendría que ir acompañado de una serie de políticas diferenciadas dirigidas a los pequeños productores para estimular el proceso de transición de una parte de ellos hacia una agricultura productiva y generadora de ingresos suficientes. Dichas políticas incluyen la adaptación de tecnología, asistencia técnica, crédito, capacitación, información y apoyo para que siguieran experiencias productivas y comerciales novedosas y con futuro. Por supuesto, también habría que modernizar las relaciones laborales en el campo, con la actualización de las normas que las regulan, así como los salarios y las condiciones de trabajo de los jornaleros.

Aunque todo ello se convirtiera en un objetivo prioritario, que hoy día no lo es, ni mucho menos, cabe preguntarse qué sucedería entonces con la multitud de campesinos sin tierra, con los pequeños productores de áreas marginales sin acceso posible a la modernización debido a su escaso potencial productivo o con las comunidades rurales indígenas excluidas, sobre todo en ciertas zonas de Brasil, Chile, Bolivia, Paraguay e incluso Argentina. Además, como ya se ha mencionado, las tendencias neoliberales caminan en una dirección muy distinta a la de intentar lograr la equidad rural y la compatibilidad entre el aumento de la productividad agraria y la permanencia de empleos con suficientes ingresos. Lo contrario sería actuar contra su propia naturaleza, contra su esencia inmanente.

En cualquier caso, en el cuadro 56 se muestra la relación existente, en 1988 y 1998, entre las producciones agrícola, ganadera y agropecuaria (agrícola+ganadera) y la población activa agraria de los países del MERCOSUR. De estas relaciones, lo primero que se infiere es que el importante aumento de las producciones por activo agrario obtenidas en la última década refleja un notable crecimiento de la productividad agrícola y pecuaria en la región, que siempre supera a la media sudamericana.

Paraguay es el único país que experimenta un descenso de la productividad agropecuaria entre 1988 y 1998, mediatizado por la reducción de la productividad agrícola, que no puede ser compensada por el crecimiento de la ganadera. Los demás países aumentan los tres índices utilizados, destacando sobre todo el crecimiento de la productividad agropecuaria conseguido por Argentina y Brasil, países que figuran a la cabeza regional seguidos por Uruguay, Chile y Bolivia. Pese a este aumento generalizado de la productividad en el MERCOSUR, todavía se encuentra lejos de los

valores alcanzados por otras zonas del planeta más desarrolladas. En 1998, España, con 62'70 kilogramos de producción agropecuaria por activo agrario, es superada sólo por Argentina, pero las cifras de la UE (94'00 kilogramos) y sobre todo de Estados Unidos (242'95 kilogramos) indican de forma manifiesta sus logros productivos y la vocación exportadora de productos agroalimentarios.

Sin embargo, lo más llamativo de la situación de la productividad agropecuaria en el MERCOSUR, aparte del carácter excedentario de muchas producciones en algunos países de la región, como Argentina, es lo paradójico que resulta que el aumento de la productividad conseguida en el agro brasileño, como consecuencia del proceso de modernización desarrollado durante las últimas décadas, no vaya acompañado de un suministro de alimentos más eficiente para la población, evitando el colapso del abastecimiento alimentario gracias a las masivas y sistemáticas importaciones de alimentos, sobre todo de cereales, lo que sitúa a este país en una posición de dependencia alimentaria (véase el cuadro 14).

Este hecho se revela más incomprensible todavía si se ponderan de forma correcta sus enormes extensiones de tierras cultivables (aunque ocupadas por cultivos destinados a los mercados internacionales), el gran contingente de mano de obra disponible, la existencia de millones de brasileños desnutridos, el importante desempleo y la abundancia de propiedades suntuarias e improductivas, cuestiones todas ellas a las que ya se ha hecho alusión en diferentes lugares de este estudio.

El crecimiento de la productividad agropecuaria en el MERCOSUR y el consiguiente aumento de la disponibilidad alimentaria teórica por parte de la población se refleja en el cuadro 57, donde se observa la relación de la producción agropecuaria con el número total de habitantes en 1988 y 1998, y en el cuadro 58, que muestra la evolución de los índices de la cantidad de alimentos por habitante que se produce en la región entre 1980 y 1999.

Igual que sucedía con la relación de la producción agropecuaria con la población activa agraria, también ahora, si tenemos en cuenta el total de habitantes (cuadro 57), el MERCOSUR ofrece una disponibilidad de alimentos per cápita mayor que la del conjunto sudamericano gracias a la influencia de las grandes producciones de Argentina

y Brasil, que nuevamente figuran en primer lugar de la región. Sólo Paraguay reduce dicho índice entre ambas fechas.

Sin embargo, en el cuadro 58 se ofrece una serie más larga que permite observar mejor las oscilaciones anuales de la década de los años noventa y la situación que había a comienzos de la de los ochenta. A pesar de las diferencias evidentes que existen en los distintos países de la región, todos ellos coinciden, salvo Argentina, en tener un índice inferior a 100 en 1980 y 1985. En los primeros años de la década de los noventa, conforme se profundiza el proceso de integración regional, crece la economía, aumenta la productividad agraria y se incrementan las exportaciones agroalimentarias, cada vez más países superan el índice 100, que como se indica en el cuadro 58 refleja el valor del promedio anual del trienio 1989-1991, el cual se toma como año base.

En este contexto, Bolivia alcanza el índice 100 en 1990, pero luego desciende y no vuelve a recuperarlo hasta 1994. Chile y Paraguay también consiguen este índice en 1990, pero mientras el primero de ellos ya no baja de este valor durante toda la década, el segundo, igual que Bolivia, vuelve a caer en 1992 y no se recupera, con altibajos más o menos acusados, hasta 1997. Uruguay, por su parte, supera el valor del año base en 1992, desciende en 1993 y a partir de 1994 va aumentando sin retrocesos la producción de alimentos por habitante hasta conseguir en 1999 el valor más alto de la región. Brasil también supera el índice 100 en 1992 y aunque con más oscilaciones que Uruguay llega al último año de la serie en el segundo lugar del MERCOSUR, superando incluso a Argentina.

La cantidad de alimentos producida por el MERCOSUR con relación a su población total, y la incompatibilidad que ello representa con la existencia de marginación, exclusión, desnutrición y hambre en amplias capas del campesinado regional, destaca todavía más al comparar sus valores con los de España, que en 1998 ofrece una producción agropecuaria de 2'20 kilogramos por habitante, Estados Unidos, con 2'75 kilogramos, o la UE, con 2'05. Tanto el conjunto del MERCOSUR (3'33 kilogramos por habitante) como con la adición de Bolivia y Chile (3'13 kilogramos por habitante) superan a España, Estados Unidos y la UE, igual que lo hacen Argentina y Brasil aisladamente. Incluso Paraguay, pese a descender respecto a 1988, aún supera a España y a la UE una década después.

Todo ello indica que estos países albergan tal potencial productivo en el sector agropecuario que con mayor justicia social, equidad y equilibrio podrían ser capaces de alimentar a su población sin demasiados problemas y al mismo tiempo disponer de excedentes que permitieran desarrollar sus exportaciones e insertarse en los mercados internacionales de forma óptima.

4. LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

El primer contacto a gran escala que tuvieron los países del MERCOSUR con la moderna tecnología agropecuaria se produce a partir de la década de los años cincuenta del siglo XX con la denominada *revolución verde* (véase al respecto el epígrafe 1 del capítulo III). El proceso de irrigación, la mecanización, el uso de fertilizantes, el empleo de pesticidas y la expansión de la bioingeniería genética, que proporciona semillas certificadas de alto rendimiento, representó de hecho un aumento de la intensificación e industrialización de la agricultura de la región y del mundo subdesarrollado en general, lo que en definitiva se insertaba en las estrategias de los países centrales de conceder un nuevo impulso al sistema capitalista en el planeta. Como es sabido, la adopción de las nuevas técnicas llevó consigo el crecimiento de las producciones, la productividad y los rendimientos, pero los países pobres tuvieron que pagar por ello un precio demasiado elevado: exclusión de los pequeños productores del proceso de intensificación agropecuaria, aumento del precio de la tierra y de los arrendamientos, incremento de los costes de producción, endeudamiento de los agricultores, crecimiento de la concentración de la propiedad de la tierra en pocas manos, mayor dependencia externa y acusado deterioro ambiental.

Este proceso tecnológico continuó durante las décadas siguientes porque se percibía que era la única forma de acabar con el hambre y la desnutrición en la región, aunque aquí dichas lacras no fueran tan acusadas como en otras áreas del globo (v. gr. India). Sin embargo, es evidente que esto no se consiguió de manera satisfactoria, pues la tecnología por sí misma sirve de poco si no va acompañada por unas eficaces políticas de equidad y equilibrio. Pese a ello, los centros de poder y sus empresas transnacionales retoman en la actualidad aquellos manidos argumentos para difundir el cultivo de

especies transgénicas en estos países, cuestión sobre la que se insistirá más adelante al analizar las repercusiones ambientales del reciente crecimiento de las producciones y exportaciones agropecuarias en el MERCOSUR.

Con la expansión del neoliberalismo a partir de mediados de la década de los años ochenta, donde los criterios mercantiles priman sobre cualquier otra consideración, los países del MERCOSUR se encuentran en una nueva fase, más profunda y excluyente si cabe que la anterior, en la que de forma masiva se emplean insumos para aumentar la producción y la productividad y, por ende, las exportaciones de productos agroalimentarios. De este modo, como consecuencia de la progresiva liberalización comercial, se impulsa la incorporación de tecnología en las líneas tradicionales de producción de algunos países con claras ventajas comparativas en determinados productos agropecuarios, como sucede en Chile con las frutas o en Argentina con los cereales y las carnes. El fin último de la creciente aplicación de tecnología agropecuaria es la consolidación o ampliación de las exportaciones de estos productos en un periodo de tiempo relativamente breve.

La fruticultura chilena ya existía décadas atrás como rama productiva, pero durante los años ochenta y noventa se produce un crecimiento notable de sus producciones y exportaciones que se apoyan en la mejora tecnológica y de calidad en toda la cadena de mercado, tanto en los aspectos de producción primaria como en los de comercialización. En Argentina, debido a su alto potencial para la producción de granos y carnes, el sector agropecuario está incorporando tecnologías cuya demora constituyó un obstáculo para expandir sus ventas en el exterior, es decir, la eliminación de la fiebre aftosa en la cabaña vacuna y el empleo masivo de fertilizantes en los cereales.

Sin embargo, el éxito productivo del sector agropecuario argentino, logrado durante la década de los años noventa gracias al empleo de métodos de producción avanzados y alta tecnología, se encuentra ahora en una situación de endeudamiento generalizado entre los agricultores, quienes incluso ya se plantean si con la irrupción de la última crisis será posible mantener el ritmo de aplicación tecnológica y de crecimiento de las producciones. Según M. Lifsher (Diario *Cinco Días*, Madrid, 16 de enero de 2002), la agricultura debería ser, en teoría, el sector más beneficiado por la devaluación del peso a la que ha conducido la reciente crisis económica del país, ya que sus producciones de

cereales, oleaginosas y carnes se vuelven mucho más rentables porque un peso más barato rebaja los costes de la mano de obra, la tierra y el transporte. Este hecho, que puede llenar de júbilo al Gobierno y a las empresas exportadoras, no despierta el mismo entusiasmo en los agricultores, sumidos en deudas y luchando por sobrevivir en medio de la crisis monetario-financiera.

4.1. La mecanización agraria

En el cuadro 59 figura el censo de tractores y cosechadoras-trilladoras del MERCOSUR en 1988 y 1999. Los primeros incluyen todos los tractores de ruedas y de oruga que se emplean en la agricultura, con la exclusión de los motocultores y motomáquinas que suelen utilizarse en el cultivo de la huerta, mientras que las segundas hacen alusión a todas aquellas máquinas autopropulsadas que cosechan y trillan en una sola operación.

Salvo Uruguay, que en el periodo establecido reduce su parque de tractores, ingenios básicos de la mecanización del campo, los demás países del MERCOSUR, Bolivia y Chile lo aumentan, aunque con una intensidad diferente. Brasil concentra en 1999 el 67'4% de todos los tractores de la región y el 50'7% de los de América Latina, pero sólo aumenta el censo el 15'1% entre 1988 y 1999. Argentina figura en segundo lugar en términos absolutos (23'4% regional), con un crecimiento mínimo comparado con el de sus vecinos: el 4'6%. Chile, por su parte, es el país que más aumenta el censo de tractores (44'2%), lo que demuestra el decidido proceso de mecanización que se ha llevado a cabo en sus campos durante los últimos años. También en Paraguay crece el parque de tractores de manera notable, el 22'2%, es decir, el segundo mayor incremento de la región, aunque en este caso se parte de cifras realmente bajas para las dimensiones del país y la importancia de la agricultura en la economía nacional. Lo mismo se puede decir de Bolivia, que crece el 11'8% pero se encuentra débilmente mecanizada.

Respecto a las cosechadoras-trilladoras resaltan todavía más las diferencias entre los países de la región. Se trata de máquinas costosas, complejas y difíciles de amortizar, salvo que sean adquiridas y utilizadas por grandes empresas capitalistas. Argentina, país cerealero por excelencia, con 47.500 unidades en 1988 concentraba el

45'3% del total del MERCOSUR, pero en 1999 es superada por Brasil, que representa el 45'9% regional en 1999, crece el 22'7% respecto a 1988 y alberga el 33'6% del parque latinoamericano. En tercer lugar figura Chile (7'6% regional en 1999), después Uruguay (4'0%) y a continuación Bolivia, con un censo irrelevante en comparación con el resto de países mencionados.

La alusión al censo de tractores y cosechadoras-trilladoras del MERCOSUR es relevante como nota introductoria para conocer el peso absoluto de las máquinas agrícolas existentes, pero se manifiesta insuficiente para aprehender con más precisión el grado real de mecanización agraria del bloque y de cada uno de los países que lo conforman. Por ello, en los cuadros 60 y 61 se han representado sendos índices de mecanización, donde se relacionan, respectivamente, el número de tractores con la SAU y el número de tractores con la población activa agraria.

Normalmente, estos índices suelen referirse, como se ha indicado, al número de máquinas por hectárea de SAU (o por cada 100 hectáreas de SAU), o bien, de forma menos frecuente, a la cantidad de tractores por activo agrario (o por cada 100 personas ocupadas en la agricultura). Sin embargo, la combinación de escasos tractores y mucha superficie agraria, situación típica de estos países, arroja valores inferiores a la unidad en todos los casos, es decir, menos de una máquina por cada 100 hectáreas de SAU. Así, por ejemplo, Chile ofrece en 1999 un índice de mecanización de 0'35 tractores/Ha.SAU y Brasil de 0'32, aunque lo más llamativo son los ínfimos valores de Paraguay (0'07) y Bolivia (0'02) que no permiten realizar comparaciones demasiado visibles y precisas.

Por este motivo se ha optado por invertir los factores del cociente, de forma que pueda conocerse cuántas hectáreas debería cultivar en teoría cada tractor existente, tanto de SAU, que incluye los prados y praderas permanentes, como de superficie arable y cultivos permanentes, que los excluye y se ajusta más a la estricta actividad agrícola. De este modo, el grado de mecanización es mayor conforme el índice es más reducido, al contrario de lo que sucede con los índices de mecanización clásicos.

La media del MERCOSUR en 1999 es de 403'5 hectáreas de SAU por tractor y de 426'3 con la incorporación de Bolivia y Chile, valores de 84'5 y 84'1 si se

consideran sólo las superficies arables y con cultivos permanentes. En ambos casos, la agricultura del bloque está más mecanizada que el conjunto de Latinoamérica. Aunque todos los países aumentan su nivel de mecanización entre 1988 y 1999, salvo Uruguay en el índice que interviene la SAU, lo cierto es que los contrastes entre ellos son fuertes, ya que mientras en Chile, ejemplo de intensa mecanización agraria reciente, a cada tractor le corresponden 281'8 hectáreas de SAU, 310'4 en Brasil y 449'3 en Uruguay, Paraguay y sobre todo Bolivia demuestran el escaso equipo mecánico de sus campos, donde cada tractor debe cultivar en teoría 1.453'6 y 6.321'8 hectáreas de SAU, respectivamente.

Esta situación se repite al considerar las superficies arable y con cultivos permanentes, aunque en este caso Uruguay, según dicho índice, sería el país más mecanizado del bloque debido a la distorsión que introducen sus amplias extensiones de praderas. Argentina sigue ofreciendo un nivel de mecanización agraria menor que Brasil, Chile y Uruguay, pero no existe tanta diferencia como al considerar la SAU.

Por otro lado, es conveniente anotar que los índices utilizados constituyen una media nacional, hecho que enmascara en ocasiones fuertes contrastes en el interior de cada uno de los países del MERCOSUR. En Uruguay, por su dimensión física, la distorsión es mínima, lo que no sucede en Brasil. Aunque no se dispone de datos más recientes, valgan como ejemplo las conclusiones de J. Graziano da Silva (1997), autor que sostiene que algunas áreas agrícolas brasileñas pueden compararse a las más modernas del mundo, como sucede con el Estado de São Paulo, donde en 1985 existía un tractor para cada 41 hectáreas de cultivo, el mismo número que la FAO registró en 1984 para Estados Unidos. La zona meridional del país no estaba muy lejos de las cifras paulistas: 52 hectáreas por tractor. Por el contrario, el norte y el nordeste del país mostraban el lado excluyente de la tecnificación agraria brasileña con valores superiores a 300 hectáreas por tractor, hecho que genera otro tipo de contraste interno en cuanto a la mecanización agraria de los países, es decir, el que se establece entre las modernas empresas agropecuarias capitalistas orientadas a los mercados externos y la excluida agricultura campesina, que apenas cuenta con animales de labor o aperos adecuados y debe continuar usando las técnicas tradicionales de cultivo del suelo.

A este respecto, el cuadro 61 muestra el cociente entre la población activa agraria y el número de tractores censados para comprender mejor cuántas personas ocupadas en la agricultura existen por cada tractor en los países del MERCOSUR. De los índices obtenidos se deduce la abundancia de agricultores sin mecanizar que existe en la región, bien por ser asalariados agrícolas, bien por tratarse de pequeños propietarios descapitalizados, pero en cualquier caso siempre al margen del proceso de modernización de la agricultura que ya incorporó en el pasado reciente a los más aptos, o lo que es lo mismo, a las empresas agrarias capitalistas, cuya intensa y extendida mecanización hace elevar la media de los países.

En Argentina y Uruguay, donde el campesinado tradicional es menos importante que en el resto de la región, corresponde en 1999 un tractor por cada 5'2 y 5'8 activos agrarios, respectivamente. Estos son los únicos países en los que el índice es inferior a la media del MERCOSUR. Brasil y Chile, pese al aumento de su mecanización agraria experimentado entre 1988 y 1999, todavía ofrecen en la actualidad muchos ocupados en la agricultura por cada tractor, aunque sus valores quedan bajos al compararlos con los índices de Paraguay (41'8 activos por tractor) y sobre todo de Bolivia (253'0 activos por tractor).

A pesar del esfuerzo que durante la última década han realizado los países del MERCOSUR para mecanizar las labores agrícolas, al socaire del las necesidades productivas y exportadoras impuestas por el neoliberalismo, sus índices de mecanización agraria todavía no alcanzan los valores habituales de los países desarrollados. Obsérvese al respecto el caso de España, cuyos índices de mecanización, elaborados con los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2000), reflejan una utilización más amplia de máquinas en el campo. En 1988, cada tractor (862.1000 unidades de cadenas y de orugas) debía trabajar una superficie media de 29'7 hectáreas de SAU, valor que se reduce a 22'4 hectáreas de SAU por tractor si se contabilizan además los motocultores y motomáquinas (282.700 unidades). Asimismo, en la misma fecha corresponde un tractor por cada 1'6 activos agrarios, o 1'2 si se incluyen las máquinas menores, es decir, no se alcanzan los dos agricultores por tractor en el primer caso o casi se dispone de una máquina por cada activo agrario en el segundo.

Como es lógico, la modernización del campo en el MERCOSUR implica un activo comercio exterior de tractores (cuadro 62), sobre todo por lo que respecta a las importaciones, hecho que demuestra la fuerte dependencia externa de la región en cuanto a la disponibilidad de máquinas que permitan el crecimiento de la producción y la productividad. Tanto en 1988 como en 1999 los países que importan más tractores son Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, o sea, los que muestran mayor dinamismo agropecuario durante la última década y los que albergan una mayor presencia de grandes explotaciones capitalistas muy mecanizadas.

En cuanto a las exportaciones de tractores, Brasil es el líder indiscutible de la región, puesto que en 1988 representan el 97'9% de las ventas en el exterior del MERCOSUR y el 93'2% de las del conjunto de América Latina y el Caribe. En 1999, estas exportaciones suponen el 99'8% del total del bloque y el 67'3% de las latinoamericanas. Aunque disminuye su participación en el total de Latinoamérica, fundamentalmente por los aportes de otros países, como México, continúa en un lugar privilegiado respecto al MERCOSUR a pesar de la incorporación de los demás países miembros y asociados al comercio de exportación, si bien con cifras irrelevantes que denotan la existencia de algunas ventas en el exterior, pero que en modo alguno significan que exista una industria de maquinaria agrícola potente y eficaz.

Respecto al valor de las importaciones también existen diferencias en la región. Calculando el valor medio de cada tractor resulta que en 1999 Brasil y Paraguay importan máquinas más baratas y, por ende, menos potentes y complejas, mientras que Chile y Argentina adquieren tractores más grandes y de mayor precio. Ello se debe al tipo de actividad agropecuaria dominante en cada país y al hecho de que Brasil dispone de fábricas de maquinaria agrícola cuyos productos son adquiridos por sus vecinos.

El liderazgo brasileño en el comercio de exportación de tractores, y de maquinaria agrícola en general, se relaciona con la industrialización sin precedentes que tuvo lugar en el país a partir de la segunda mitad de la década de los años cincuenta, lo que supuso la internacionalización de su economía, la instalación del capital extranjero y el aumento de la dependencia externa del sector agropecuario. Este modelo de industrialización continuó a partir de 1964 con los sucesivos Gobiernos militares y se dejó sentir, por supuesto, también en el campo con la implantación de industrias

orientadas a la agricultura. De este modo se produce una mayor integración y dependencia entre ambos sectores, pero con el dominio de las empresas transnacionales que son atraídas por las facilidades gubernamentales y por las ventajas comparativas del país: amplios espacios, grandes posibilidades agropecuarias, reducidos salarios, permisividad ambiental y existencia de un enorme mercado interno. Es así como se conforma una estructura de mercado oligopolista que en el caso de la fabricación de tractores, según P. Ramos y B. P. Reydon (1995), se encuentra altamente concentrada. Además, hoy día, con la entrada en vigor del MERCOSUR y la libre circulación de mercancías, estas empresas de maquinaria agrícola, igual que las que producen otros insumos, pueden acceder sin problemas a todos los mercados del bloque desde su base de producción brasileña.

4.2. El uso de fertilizantes y productos fitosanitarios

Con el objeto de conservar y aumentar la fertilidad edáfica, y por consiguiente incrementar las producciones y los rendimientos, es necesario añadir ciertas cantidades de nitrógeno, fósforo y potasio a los suelos. Por lo general, un elevado contenido de sustancias orgánicas en el suelo significa un adecuado contenido de nitrógeno, pero cuando los análisis indican la carencia de alguno de dichos elementos es obligatorio entonces recurrir a los abonos minerales, insumos que forman parte esencial del paquete tecnológico que sirvió de base a la *revolución verde*. Es por ello que los abonos minerales sirven tanto para aumentar la fertilidad del suelo y los rendimientos como para corregir cualquier tipo de carencia edáfica.

La producción y sobre todo el consumo de fertilizantes también ha experimentado un sensible incremento en el MERCOSUR durante la última década (cuadros 63 y 64). Entre 1988 y 1999 la producción regional sólo pasa de 2'2 millones a 2'6 millones de toneladas, mientras que el conjunto del bloque, Bolivia y Chile pasan en las mismas fechas de casi 2'4 millones a 3 millones de toneladas. El aumento del consumo de fertilizantes es, sin embargo, mucho más acusado, ya que en 1988 los cuatro países del MERCOSUR consumieron casi 4 millones de toneladas, que se convirtieron en 6'9 millones en 1999. Con la adición de Bolivia y Chile también aumenta dicho consumo entre las mismas fechas: de 4'3 millones a más de 7'4 millones de toneladas.

En términos generales, dada la extensión de sus superficies agrarias, el país que más fertilizantes consume es Brasil, pues en 1999 representa el 85'1% del consumo total del MERCOSUR, el 79'6% del bloque, Bolivia y Chile y el 51'2% de América Latina. Sin embargo, aunque respecto a 1988 ha aumentado la participación brasileña en el total latinoamericano, que en esa fecha era del 42'7%, ésta ha disminuido de forma sensible en el MERCOSUR, tanto en los cuatro Estados miembros como en los países asociados.

La relativa pérdida del peso de Brasil en la región demuestra, en primer lugar, que el proceso de modernización agraria brasileño se produjo en fechas más tempranas que las de sus vecinos y, en segundo término, que los demás países han comenzado más tarde a fertilizar sus campos de forma masiva pero con una intensidad sin precedentes durante la última década. Sólo Bolivia ha reducido en las fechas de referencia el consumo de fertilizantes.

Si tenemos en cuenta el consumo de abonos por hectárea de SAU y por hectárea de superficie arable y con cultivos permanentes, Chile ocupa el primer lugar de la región, tanto en 1988 como en 1999 (cuadro 65). Según la SAU, ha pasado de un aporte de 18'09 kilogramos por hectárea a otro de 31'18 kilogramos; según la superficie estrictamente agrícola, dicha fertilización es de 88'5 y 206'8 kilogramos por hectárea. Esto se halla en consonancia con la existencia de una agricultura intensiva y muy dinámica.

Casi la mitad del consumo total chileno se centra en los abonos nitrogenados, ya que estos fertilizantes representan un papel fundamental en la agricultura moderna. Su uso está muy generalizado porque existen pocos suelos que posean tanto nitrógeno que hagan innecesario el uso de abonos (Campos, 1981). Por ello son los más utilizados, aunque también destacan los fertilizantes fosfatados y potásicos por los excelentes resultados que proporcionan en los cultivos intensivos hortícolas y frutícolas. En Paraguay y Uruguay son los abonos fosfatados los más empleados, mientras que en Brasil hay un mayor consumo de fertilizantes potásicos. En ello es determinante el tipo de cultivo y las características edáficas de cada zona agropecuaria.

Por lo que respecta a Argentina destaca el rotundo aumento del consumo de fertilizantes durante la última década, dado que este insumo no se utilizaba en el país de forma generalizada. Todo se confiaba a la fertilidad natural y excelente calidad de sus suelos, fundamentalmente en la Pampa. Según las Naciones Unidas (1997), hasta mediados de la década de los años ochenta Argentina sólo incorpora un promedio de 4 kilogramos de abonos por hectárea cultivada, es decir, muy poco frente al promedio mundial de 100 kilogramos y a la media de 50 a 70 kilogramos de otros países de la región. En 1988 ya se aportaban 6 kilogramos por hectárea de cultivo y 30'3 kilogramos en 1999 (cuadro 65), lo que refleja una clara tendencia a seguir aumentando a corto y medio plazo, sobre todo porque la combinación de fertilizantes y regadío en los cereales cultivados de la Pampa potencia el efecto de los abonos minerales y propicia la obtención de grandes cosechas de grano para la exportación. No obstante, la media todavía se encuentra alejada de los promedios del MERCOSUR y de Latinoamérica.

También es importante el aumento de la fertilización de las tierras en Uruguay y Paraguay, fundamentalmente en este último caso porque en 1988 los aportes por hectárea agrícola y por hectárea de SAU aún eran muy bajos y en poco tiempo se percibe un manifiesto intento de potenciar los resultados de la agricultura mediante la incorporación creciente de abonos. Uruguay, por su parte, se encuentra en 1999 por debajo de Brasil y Chile en el consumo de fertilizantes por hectárea de SAU, aunque si se consideran sólo las tierras de cultivo ocupa el segundo lugar regional debido al peso de las praderas y pastos, omnipresentes en el país, en el cociente donde se considera la SAU.

En los cuadros 63 y 64 también se muestra la producción de fertilizantes, cuyos valores en todos los países son menores que el consumo, fenómeno que evidencia que la producción nacional, nula en los casos de Bolivia y Paraguay, es insuficiente para cubrir la demanda creciente de la agricultura. La consecuencia de esta situación se traduce en un activo comercio de importación (cuadro 66). En este punto es conveniente señalar que la producción basada en amoníaco, ácido fosfórico o fosforita importados es considerada como una producción nacional por la FAO, mientras que la basada en productos terminados de importación (fosfato amónico, cloruro potásico...) se excluye de la producción nacional.

Aparte de Bolivia y Paraguay, que importan la totalidad de su consumo, los países menos dependientes del exterior en 1988 eran Uruguay y Argentina, ya que la diferencia entre los fertilizantes consumidos y producidos era menor que en el resto de la región. Sin embargo, en 1999 es Chile el país que ocupa el primer lugar porque el aumento del uso de fertilizantes en el campo ha ido acompañado de un incremento de la producción nacional cifrado en el 191'3%.

De todos modos, la necesidad de importar abonos minerales no es obstáculo para que algunos países puedan exportar cantidades importantes de fertilizantes. Sin duda, el liderazgo exportador de la región lo ostenta de nuevo Chile. En 1988 representaba más del 65% de las ventas de todos los países, tanto en cantidad como en valor, mientras que en 1999 aumenta su participación en el total regional en cuanto a la cantidad de abonos exportados (81'2%), pero disminuye por lo que respecta al valor (50'8%). En cualquier caso, la relevancia exportadora de Chile hunde sus raíces en épocas pasadas con su famoso nitrato natural. Hasta comienzos del siglo XX, cuando los químicos alemanes F. Haber y K. Bosch sintetizaron en 1913 el amoníaco a partir del nitrógeno atmosférico, la fertilización de las tierras de cultivo de prácticamente todo el mundo dependía del nitrato de Chile. La fabricación de abonos nitrogenados en factorías desplazó poco a poco al producto chileno por sus producciones masivas y precios competitivos.

Pese a ello, Chile también importa grandes cantidades de fertilizantes, ya que la variedad existente en estos insumos y las diferentes necesidades según el tipo de cultivo y de suelos obligan a importar cantidades crecientes de abonos. Por su parte, Brasil presenta, como ya se ha indicado, un elevado consumo que no es cubierto por la producción nacional a pesar de albergar en su territorio potentes corporaciones transnacionales, firmas privadas autóctonas de grandes dimensiones y empresas públicas que fabrican fertilizantes, formando una estructura de mercado de oligopolio competitivo, aunque, eso sí, con un nivel moderado de concentración (Ramos e Reydon, 1995). Por supuesto, no todos los abonos que produce la industria agraria brasileña se consumen en el mercado interno, sino que ciertas cantidades (84.035 toneladas en 1999) son exportadas, fundamentalmente a los países de la región. Sin embargo, estas cifras resultan irrelevantes al compararlas con las que ofrecen en la actualidad las importaciones, que se cifran en más de 3'3 millones de toneladas por un valor superior a 212 millones de dólares.

El fuerte aumento reciente de la producción, productividad y rendimientos de la agricultura en el MERCOSUR se relaciona, asimismo, con el empleo cada vez más generalizado de productos fitosanitarios. Como es sabido, su misión es luchar contra las plagas de todo tipo que reducen o arruinan las cosechas: hongos (fungicidas), bacterias (bactericidas), malas hierbas (herbicidas) o insectos (insecticidas).

Aunque la FAO no ofrece datos de algunos países, sobre todo en 1999, en el cuadro 67 puede observarse el consumo cada vez más generalizado de plaguicidas en el MERCOSUR, como corresponde a unas agriculturas que luchan por aumentar las exportaciones e insertarse con eficacia en las redes del comercio internacional. Además, el acceso a los mercados más exigentes impone la venta de productos en perfecto estado sanitario y con una calidad, selección, presentación y empaquetado impecables.

No olvidemos al respecto los problemas comerciales que han derivado de la reciente detección de la glosopeda (fiebre aftosa) en las cabañas ganaderas de Argentina y Uruguay, lo que supone la veda para acceder a los mejores mercados mundiales. En el caso uruguayo la situación reviste caracteres trágicos porque hasta hace poco gozaba de un *status* zoonosanitario privilegiado al ser reconocido, después de varias décadas, como país libre de glosopeda sin vacunación por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) en noviembre de 1995 y por la Organización Internacional de Epizootias (OIE) en mayo de 1996. Ello suponía una enorme ventaja comparativa, frente a Brasil y Argentina, para un sector vital en la economía uruguaya, lo que alentaba las exportaciones hacia los mercados del circuito no aftósico (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda).

Argentina, por su parte, reconoció la existencia en el mes de marzo de 2001 de un foco de glosopeda en la provincia de Buenos Aires, que en pocas semanas se multiplicó por todo el país. Este brote se produjo menos de un año después de obtener la condición de país libre de la enfermedad sin vacunación por la OIE. Las tres naciones, Argentina, Brasil y Uruguay, restablecieron la vacunación masiva de los animales, al mismo tiempo que afrontaba una aguda crisis por el cierre inmediato de los mercados, especialmente los de la UE. No obstante, en junio de 2002, los 158 países que forman la OIE acordaron reconocer a la zona patagónica argentina, situada al sur del paralelo 42,

como área libre de glosopeda sin vacunación, habilitándola para exportar carnes ovinas, caprinas y bovinas (*Nuestra Cabaña Digital*, 769, 5 de junio de 2002).

En cuanto a la cuestión concreta de los pesticidas, y aun con el carácter incompleto de los datos ofrecidos, destaca el consumo absoluto de Argentina, fundamentalmente de herbicidas, Brasil y Chile, aunque en los dos primeros casos se encuentren mediatizados por sus dimensiones territoriales.

Conclusiones similares a las obtenidas en la cuestión de los fertilizantes se desprenden del cuadro 68, donde figura el comercio exterior de productos fitosanitarios, ya que Brasil, debido a la existencia en su territorio de dinámicas empresas transnacionales dedicadas al suministro de insumos agrarios, es el principal exportador de plaguicidas de la región, aunque Argentina también ha aumentado sensiblemente sus exportaciones en la última década. No obstante, ambos países también se ven obligados a importar este tipo de productos, generalmente por un valor superior al de las ventas, situación que se repite, aunque con cantidades menores, en Paraguay y Uruguay.

Por último, el papel dependiente que se les adjudica a los países del MERCOSUR, y en general a todas las naciones periféricas, no sólo se observa en la presencia de empresas transnacionales (o de firmas autóctonas vinculadas al capital extranjero) que proporcionan los medios de producción que requiere la agricultura o en la necesidad de importar insumos para desarrollar el modelo productivo agropecuario impuesto por el sistema capitalista y consolidado por el actual neoliberalismo, sino también en la utilización que en ocasiones se hace de fertilizantes y pesticidas prohibidos por su elevada toxicidad en los países ricos productores y exportadores. Asimismo, la utilización indiscriminada de estos insumos, a veces en tierras y cultivos poco apropiados, supone un inmenso riesgo para las personas, bien por inhalación directa en el caso de los agricultores, bien mediante la ingestión de productos agrarios excesivamente tratados en el caso de los consumidores, así como una fuente intolerable de deterioro ambiental provocado por la erosión y la contaminación de la atmósfera, las aguas subterráneas y superficiales y los suelos.

5. LOS APROVECHAMIENTOS AGRÍCOLAS Y GANADEROS

Una vez que ya se han analizado diversas cuestiones referentes a la actividad agropecuaria del MERCOSUR, como el uso de la tierra, la estructura de las explotaciones, la población activa agraria y su productividad y los medios de producción, es conveniente plasmar algunas ideas sobre la superficie ocupada, producción y rendimientos de los principales cultivos de la región, así como sobre las diversas especies pecuarias que componen la cabaña ganadera de estos países.

Como ya ha quedado dicho al comienzo del presente capítulo, el territorio conformado por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay constituye un espacio privilegiado para la producción agropecuaria en las mejores condiciones de competitividad, pues la diversidad biológica, orográfica, climática y edáfica provoca que aquí se pueda encontrar prácticamente cualquier tipo de cultivo y de ganado. En varios de estos aprovechamientos, aunque no en tantos como cabría esperar por su potencial agropecuario, la región participa con porcentajes relevantes en la producción total mundial.

En efecto, el MERCOSUR, junto con Bolivia y Chile, y según los datos que proporcionan M. Sawaya, P. Garbarino y A. Meloni (1998), aporta a la producción agroalimentaria del mundo el 30% de la semilla y aceite de soja, el 28% de la harina de esta misma oleaginosa, el 27% de la caña de azúcar, más del 20% del café y de la semilla y aceite de girasol, más del 15% de la mandioca y la carne bovina, supera el 10% en patatas, azúcar, frutas y aves y se encuentra entre el 10% y el 5% en cacao, tabaco, maíz, leche y raíces y tubérculos. Por debajo del 5% existe una amplia gama de productos, desde trigo, sorgo, arroz, algodón o tomates hasta carne de cerdo, huevos y queso. Es decir, en esta relación aparecen productos clásicos de los climas tropicales (café, cacao, caña de azúcar), gracias fundamentalmente a los aportes de Brasil, producciones características de áreas templadas continentales (cereales, lácteos, carnes vacunas), donde destaca Argentina, e incluso productos que son típicos de climas mediterráneos (frutas, hortalizas), en cuyo cultivo sobresale Chile. Por otro lado, también se encuentran otras producciones vinculadas a los complejos agroindustriales, como es el caso de la soja, o a los procesos de integración vertical, como sucede con las carnes de ave y porcino. Por lo que respecta a la localización concreta de los

aprovechamientos agropecuarios del MERCOSUR, Bolivia y Chile puede observarse la figura 17.

De todos modos, las áreas agropecuarias en el MERCOSUR no son inmutables, pues en poco tiempo pueden experimentar importantes transformaciones, sobre todo en épocas de crisis, ya que los cambios macroeconómicos y las políticas neoliberales acaban por definir la localización de las actividades económicas. Un caso de relevancia reciente es el de Argentina, donde los sectores más beneficiados y con mejores perspectivas son los que disponen de mayor capacidad para autofinanciarse y de vender en los mercados externos, lo que va unido a la penetración de empresas internacionales muy capitalizadas y de orientación exportadora. Esto ofrece una grave contrapartida: el desplazamiento de los pequeños y medianos productores, que recalcan en el trabajo informal y la marginación económica y social.

Dicho fenómeno se está produciendo en Argentina con la soja, cultivo que no sólo ha avanzado recientemente por áreas en las que ha desplazado al maíz, sino que también ha entrado en algunas zonas marginales del norte del país como las provincias de Salta, Chaco, Formosa y Tucumán sustituyendo al algodón y a los frijoles. Asimismo, su avance es tan rotundo que incluso muchas explotaciones lecheras de la Pampa húmeda se han reconvertido durante los últimos meses y han dejado paso a este cultivo, lo que conlleva un mayor dinamismo para algunos sectores vinculados a él, como sucede con los fertilizantes, pesticidas y maquinaria agrícola. No obstante, la difusión del nuevo aprovechamiento repercute de forma notable en el empleo, ya que las granjas lecheras ocupan cuatro veces más mano de obra que la soja.

Como hacer referencia a todos los cultivos y ganados que se dan en el MERCOSUR sería una tarea prolija y poco clarificadora se hará hincapié ante todo en las principales producciones desde los puntos de vista productivo y comercial. A este respecto sirve como modelo la publicación de S. M. Verheijden y M. W. Verheijden (1997), donde sólo se analizan cuatro grandes grupos de productos con algunas subdivisiones: granos (trigo, maíz, arroz y semillas oleaginosas, fundamentalmente la soja), carnes (vacuno, porcino y pollo), lácteos (leche líquida, leche en polvo y queso) y frutas y hortalizas frescas. Estos autores, además de estudiar las producciones más dinámicas y extendidas del MERCOSUR, se centran en ellas porque constituyen, o pueden constituir a medio

plazo, los sectores que ofrecen mayores ventajas comparativas y que podrían competir con muchos productos de la UE, concretamente de los Países Bajos. No olvidemos que esta investigación está financiada y editada por el Rabobank, poderosa organización cooperativa de bancos que se encarga del 90% de los créditos concedidos al sector agropecuario en las condiciones más ventajosas para los agricultores (Maas and Segrelles, 1997). Asimismo, por lo que respecta a la soja el interés viene porque se trata de una materia prima vital para la potente ganadería intensiva holandesa, y en general europea, cuya dependencia de las importaciones de ultramar es absoluta (Maas y Segrelles, 1996).

En cualquier caso, es conveniente centrar la investigación en los aprovechamientos agrícolas y pecuarios más relevantes y en los que estén relacionados con la orientación del discurso y sirvan para confirmar las hipótesis formuladas, excluyendo los cultivos poco significativos y el ganado con escasa participación en el suministro de carne, leche, lana o cueros.

5.1. Los cultivos agrícolas: superficie cultivada, producción y rendimientos

Una tendencia bastante generalizada que se advierte en los cultivos del MERCOSUR es que si bien durante la última década la superficie ocupada por ellos puede aumentar o disminuir según los países y la preferente orientación agrícola más reciente de cada uno de ellos, la producción y los rendimientos suelen ser siempre más elevados debido a la extendida utilización de insumos y a la aplicación de tecnologías agrarias modernas. Y todo ello, por supuesto, con el objeto de obtener abundantes cosechas para la exportación.

5.1.1. Cereales

Se trata de cultivos tradicionales que actualmente son los más extendidos en el MERCOSUR, Bolivia y Chile (cuadro 69). Aunque el área cultivada ha disminuido entre 1988 (34'3 millones de hectáreas) y 2001 (32'3 millones de hectáreas), todavía en la actualidad es el primer aprovechamiento agrícola de la región en términos

superficiales, pues representa casi el 38% de las tierras arables o de labranza, o lo que es lo mismo, la destinada a cultivos temporales. Este porcentaje era del 44% en 1988. El retroceso de la superficie cultivada, sin embargo, ha sido compensado por un importante aumento de las producciones obtenidas al pasar de más de 71 millones de toneladas a una cifra próxima a los 103 millones, con un incremento del 44'6%. La producción cerealera representó en 1988 el 14% de toda la producción vegetal de la región; hoy día supone el 16%, debido en gran medida al categórico aumento de los rendimientos, pues de 20.708'6 hectogramos por hectárea estos cultivos han pasado a 31.796'6 en algo más de una década.

Al mismo tiempo, respecto al conjunto de América Latina, entre 1988 y 2001 el MERCOSUR ha disminuido la participación de las superficies cultivadas con cereales (66'5% y 64'5%) y se ha mantenido prácticamente estable en cuanto a la producción (65'8% y 65'9%), pero en los rendimientos supera las cifras latinoamericanas en casi 2.000 hectogramos por hectárea, cuando en 1988 se encontraba ligeramente por debajo.

Los países de la región muestran diferencias notables entre sí por lo que atañe al cultivo cerealístico. La superficie cultivada aumenta en Uruguay, Paraguay y Bolivia, aunque sobre ellos destaca Argentina con un crecimiento del 28'3%. Brasil y Chile, por el contrario, disminuyen los terrenos con cereales: el 19'7% en el primero de ellos y el 20'4% en el segundo, destinando las tierras liberadas a otros cultivos con más ventajas comparativas y mejores perspectivas en los mercados internacionales. Sin embargo, tanto los países que aumentan la superficie cultivada como los que la reducen incrementan de modo rotundo sus producciones y rendimientos. Entre estos últimos destaca en primer lugar Chile, con 49.357 hectogramos por hectárea, seguido de Uruguay, Argentina y Brasil, aunque como es sabido, la agricultura brasileña muestra fuertes contrastes internos, no sólo entre las diferentes regiones, sino también entre los distintos tipos de explotación o empresa agraria.

Los cereales más relevantes en el MERCOSUR, Bolivia y Chile son el maíz, el trigo y el arroz, por orden decreciente de superficie cultivada en 2001, es decir, 16'4 millones de hectáreas, 9'4 millones y 3'7 millones, respectivamente. Por lo tanto, el maíz representa en esta fecha la mitad de la superficie cerealera de la región, valor relativo que supera el 90% si se añade el trigo y el arroz. Respecto al conjunto

latinoamericano, el arroz supone en la actualidad el 64'8% del total, el maíz el 58'4% y el trigo el 91'6%. Los demás cereales, aunque se dan también en distintos países del MERCOSUR, sobre todo en Argentina, tienen menor influencia superficial y productiva. Este país es el primero de la región en el cultivo de cebada (246.210 hectáreas y 719.500 toneladas), centeno (85.850 hectáreas y 125.140 toneladas) y sorgo (613.000 hectáreas y 2.905.000 toneladas), así como el único donde se cosecha mijo (18.000 hectáreas y 32.000 toneladas), según los datos de la FAO.

El *maíz* (cuadro 70), aunque está bastante extendido en la región, se concentra sobre todo en Brasil y Argentina, pero los mayores rendimientos, debido a la generalización del riego, los consigue Chile con mucha diferencia (94.306 hectogramos por hectárea) respecto a los valores argentinos (55.000 hectogramos por hectárea) y brasileños (32.371 hectogramos por hectárea). Sin embargo, Brasil, Chile y Uruguay han reducido la superficie consagrada a dicho cultivo, mientras que Argentina, Bolivia y Paraguay la han incrementado en 362.500 hectáreas, 12.758 y 187.000, respectivamente, entre 1988 y 2001. Resulta especialmente llamativo el caso paraguayo por ser un país menos extenso que Argentina y ofrecer una menor variedad ambiental y agropecuaria. No obstante, los rendimientos logrados por ambas naciones difieren mucho todavía.

Una diferencia sustancial entre Argentina y Brasil, que explica los diferentes rendimientos obtenidos en la producción de maíz, estriba en que las producciones argentinas se realizan a gran escala, en explotaciones grandes, mientras que las brasileñas se obtienen en la mayoría de los casos en pequeñas propiedades agrícolas, localizadas con preferencia en el sur y sudeste del país, con el propósito de alimentar a sus animales domésticos. Además, los elevados costes de producción en Brasil, como consecuencia del alto precio de la maquinaria agrícola, los fertilizantes y las semillas, las dificultades para conseguir créditos y la escasa capitalización de los agricultores, retraen las inversiones y alejan las posibilidades de aumentar los rendimientos. De ahí que muchos cultivadores de maíz intenten recortar sus gastos de producción trasladándose hacia la región centro-oeste, al dominio vegetal del denominado *cerrado* (Adas e Adas, 1999), donde la tierra es más barata.

Sin embargo, la producción maicera del centro-oeste también se está viendo afectada por la libertad de acceso al mercado brasileño que tienen los competitivos granos argentinos en el marco del MERCOSUR. Como la región tradicionalmente deficitaria de maíz es el nordeste, y el transporte hasta allá desde el centro-oeste duplica el coste en origen del producto, es más barato para aquélla importar el producto directamente por vía marítima desde Argentina y Estados Unidos (Naciones Unidas, 1997).

El *trigo* (cuadro 71) es un cultivo eminentemente argentino por la superficie que se le dedica, que aumenta el 49'4% entre 1988 y 2001, y por la producción conseguida, con un incremento del 109'4%. En la actualidad, dada la asociación de este cultivo con los climas templados, este país concentra el 74'2% de la superficie triguera del MERCOSUR y el 75'9% de la producción, porcentajes que también son elevados respecto a América Latina (68% y 66%).

Sin embargo, Chile obtiene de nuevo los mayores rendimientos trigueros de la región, seguido de Argentina y Uruguay. Este último ofrece cifras similares a las de su vecino rioplatense aun con la superficie cultivada menos importante del área si se exceptúa a Bolivia.

Con todo, lo más llamativo es la situación de Brasil, pues entre 1988 y 2001 pierde 1'8 millones de hectáreas dedicadas a este cereal, reduce su producción en 2'5 millones de toneladas y aumenta ligeramente los rendimientos: 3.347 hectogramos por hectárea, sólo por encima de Bolivia y Paraguay, países en los que la moderna tecnología agraria apenas se ha difundido.

El importante aumento de los rendimientos y la producción de trigo en Argentina durante la última década está relacionado con la existencia de ventajas comparativas estables y con el aprovechamiento de coyunturas favorables. La caída de suficientes lluvias, la reducción de los subsidios a este cultivo en Estados Unidos y la UE y el incremento de la demanda en los países de Asia y Europa Oriental, con el consiguiente aumento de los precios mundiales, fueron circunstancias muy bien aprovechadas por los productores argentinos. Sin embargo, la combinación de un clima adecuado con uno de los suelos más fértiles del mundo, junto a la existencia de tierra,

mano de obra y fletes baratos, propician la producción de este cereal a un coste muy bajo, alrededor de 100 dólares por tonelada hacia mediados de la década de los años noventa, según afirman S. M. Verheijden y M. W. Verheijden (1997), es decir, más o menos la mitad de los costes de producción brasileños y chilenos.

La competitividad del trigo argentino no se apoya en ningún tipo de subsidio o protección por parte del Estado, pues recuérdese que el denominado Plan Cavallo de 1991 supuso la desaparición de las intervenciones gubernamentales en materia agropecuaria y de la Junta Nacional de Granos (JNG), organismo estatal que hasta ese momento había controlado los precios, la mercadotecnia y las exportaciones de trigo, puesto que era el único agente que podía intervenir en la compra-venta de cereales.

Aunque el uso masivo de fertilizantes y la introducción de nuevas variedades trigueras han supuesto un aumento sustancial de los rendimientos, es difícil que éstos continúen incrementándose a corto plazo, ya que, por un lado, en ciertas áreas el suelo muestra signos de agotamiento y, por otro, sería necesario realizar más inversiones en tecnología, lo que parece poco probable hasta que los créditos agrarios no sean más ventajosos para los agricultores y se supere el actual endeudamiento agravado por la recesión en la que está sumido el país. Los productores de trigo argentinos han perdido rentabilidad debido a la última devaluación monetaria, ya que en este cultivo (y también en la soja) se incrementan los costes de producción porque utiliza mayor proporción de fertilizantes y plaguicidas importados que otras cosechas, como el maíz o el girasol.

Chile es prácticamente autosuficiente en trigo, al contrario de lo que sucede en Brasil, donde la retirada del apoyo estatal desde comienzos de la década de los años noventa supuso la caída de los precios, el encarecimiento y escasez de los créditos y el retroceso de este cultivo. No obstante, la producción chilena de trigo, pese a la aplicación de políticas neoliberales en el sector agropecuario, cuenta de momento con la protección del Estado, puesto que de no ser así los agricultores sufrirían las consecuencias de las importaciones más competitivas de trigo argentino. Los costes de producción son más elevados en Chile debido al pequeño tamaño medio de las explotaciones, a la escasez de tierras adecuadas y al alto precio de las mismas, lo que obliga a desarrollar sistemas de producción más intensivos que en Argentina, fenómeno que conlleva la obtención de rendimientos notables.

Por lo que respecta al *arroz* (cuadro 72), si se obvia a Brasil, el líder indiscutible es Uruguay, ya que ha experimentado una notable expansión de este cultivo durante el último decenio. En 1988, la superficie cultivada era menor que en Brasil, Argentina y Bolivia, pero en 2001 ya ocupa el segundo lugar regional, lo que resulta relevante en una nación de pequeñas dimensiones físicas. Sus rendimientos, si bien ya eran los más elevados en 1988, en la actualidad han crecido de forma significativa, cifrándose en 63.000 hectogramos por hectárea y superando con creces las medias del MERCOSUR y de América Latina. Los bajos costes de producción del arroz irrigado uruguayo no sólo le han llevado a competir con ventaja dentro del bloque, sino también en los mercados mundiales.

Brasil, Chile y Paraguay han reducido la superficie arrocera, pero mientras los dos últimos han aumentado las producciones gracias a la consecución de mejores rendimientos, el caso brasileño vuelve a ser llamativo porque el notable crecimiento de las cantidades conseguidas por hectárea no ha sido suficiente para compensar unas pérdidas de casi 2'8 millones de hectáreas cultivadas y de 1'5 millones de toneladas de producción.

De este modo, Brasil, principal consumidor de arroz de América, se ve obligado a importar este producto de Argentina y Uruguay porque sus costes de producción son más bajos que los de los ricultores brasileños del sur, donde se concentra su producción arrocera. La producción uruguaya (Rocha, Treinta y Tres, Artigas, Cerro Largo, Rivera) y argentina (Entre Ríos, Corrientes) es toda ella de regadío, mientras que la de Brasil es mixta, de forma que las cosechas irrigadas de los Estados meridionales de Río Grande do Sul y Santa Catarina ofrecen rendimientos similares a los de sus vecinos, pero la media nacional queda reducida al contabilizar los aportes de las zonas en las que el arroz depende exclusivamente del agua de lluvia. Los ricultores de secano suelen desarrollar la producción en explotaciones pequeñas, con métodos más tradicionales y empleo reducido de insumos. Asimismo, esta producción debe competir con otras cosechas, como la soja y el maíz, que se ven favorecidas por la caída del precio del arroz. Todo ello, junto con la potenciación gubernamental de las explotaciones que irrigan el cultivo y consiguen economías de escala, no actúa a favor

de una elevación de los rendimientos del arroz de secano, lo que reduce el promedio nacional.

Así y todo, como a pesar de obtener elevados rendimientos la producción arrocería irrigada del área meridional de Brasil no ofrece costes de producción tan competitivos como los de Argentina y Uruguay, muchos agricultores brasileños se han trasladado a estos países vecinos durante los últimos años buscando tierras adecuadas para el cultivo riego que permitan producir con costes más reducidos.

5.1.2. Cultivos oleaginosos: la soja

Otro gran grupo agrícola del MERCOSUR es el formado por los cultivos oleaginosos, cuya intervención en la cadena alimentaria desde el final de la Segunda Guerra Mundial no ha dejado de ganar importancia, aunque lo cierto es que los valores proteínicos de sus productos derivados ya se descubrieron hacia la década de los años treinta del siglo XX. En efecto, las semillas de estos cultivos se procesan para obtener aceites, que se utilizan habitualmente para el consumo humano, y harinas, que constituyen un ingrediente básico en la formulación de los piensos compuestos con los que se alimenta a la ganadería industrializada en todo el mundo.

La *soja* (cuadro 73) es sin duda el cultivo oleaginoso más importante en los países del MERCOSUR. En 1988 representaba el 68'5% de toda la superficie ocupada por este tipo de cultivos; en 2001 supone el 83'9%. Entre ambas fechas, la superficie cultivada de soja en el MERCOSUR, Bolivia y Chile ha aumentado más de 9'9 millones de hectáreas, la producción 37'1 millones de toneladas y los rendimientos 7.219'9 hectogramos por hectárea. Respecto al conjunto de América Latina, el MERCOSUR concentraba en 1988 el 98'6% de toda la superficie y el 98'2% de la producción total, valores que en 2001 son, respectivamente, del 99'2% y 99'4%, aunque los rendimientos son similares en los dos años de referencia.

El cultivo de la soja se concentra en Brasil, Argentina y Paraguay, y aunque es originaria del sudeste asiático y se introdujo en América a comienzos del siglo XX, los dos primeros países citados y Estados Unidos absorben las tres cuartas partes de la

producción mundial (Verheijden and Verheijden, 1997), aunque la soja sudamericana es de mejor calidad que la estadounidense porque contiene un mayor contenido oleico.

Brasil cuenta con el 53'3% de la superficie cultivada del MERCOSUR en 2001. Esta participación era del 66'4% en 1988, lo que demuestra el avance de Paraguay y sobre todo de Argentina durante los últimos años, ya que este último país incrementa la superficie cultivada en 5'8 millones de hectáreas. En las dos naciones también se producen aumentos categóricos de la producción y los rendimientos. La soja, en cultivo alterno con el algodón, es la cosecha más importante de Paraguay. La superficie cultivada se incrementa el 56'8%, la producción el 130'9% y los rendimientos el 14'7% entre 1988 y 2001. Sin embargo, el modesto tamaño físico del país hace que las cantidades producidas de soja sean pequeñas en comparación con las argentinas y brasileñas.

Por otro lado, lo habitual es que los cultivadores de soja del MERCOSUR no tengan ningún apoyo estatal. Los pequeños productores brasileños son los únicos que pueden obtener créditos gubernamentales para la adquisición de insumos a precios subsidiados, pero este colectivo apenas produce el 10% de la soja del país. Además, como es sabido, las políticas neoliberales aplicadas por el Gobierno del ex presidente F. H. Cardoso y la búsqueda del menor gasto público posible provocan la eliminación del Estado como principal fuente de crédito agropecuario.

Como consecuencia de todo ello, los agricultores brasileños, así como los argentinos, que tampoco disponen de ningún tipo de subsidio, deben estar pendientes de los precios internacionales de las semillas oleaginosas. Y esto precisamente es lo que determina en realidad la superficie que en estos países se destina a la soja. Durante la década de los años noventa la superficie cultivada, según los datos de la FAO, creció a razón del 4% anual debido a la existencia de elevados precios mundiales.

En la medida en que la soja es una materia prima básica e indiferenciada (*commoditie*), la existencia de bajos costes de producción es algo de suma importancia para los agricultores. Dichos costes proceden tanto de la tierra, el trabajo y el capital como del precio de los insumos. Los países del MERCOSUR son más competitivos que Estados Unidos en la producción de esta oleaginosa porque la tierra y la mano de obra

son más baratas, pero Argentina ofrece costes más bajos que Brasil porque emplea menos fertilizantes que los agricultores del área meridional brasileña. Esta es la razón que explica el creciente traslado de la producción de soja hacia regiones en las que la tierra y el trabajo resultan mucho más baratos, como sucede en el centro-oeste y nordeste del país. Aquí se puede ser tan competitivo como en Argentina antes de la crisis actual.

Es muy probable que a corto plazo esta diversificación de las zonas de cultivo, debido a la búsqueda de mano de obra y tierras más baratas, y las inversiones en la adquisición de tecnología moderna, lleven consigo una reducción de los costes de producción y la eliminación de los pequeños productores brasileños considerados ineficientes por no poder adaptarse a las nuevas exigencias tecnológicas y productivas.

En cualquier caso, siempre se debe tener en cuenta que la expansión de la soja en los países del MERCOSUR se encuentra ligada a los intereses de las empresas transnacionales del sector (Bertrand, Laurent et Leclercq, 1983), pues su cultivo exige grandes inversiones en insumos y maquinaria que también son producidos por estas mismas corporaciones, la mayoría de ellas estadounidenses (Cargill, Continental Grain, Stanley, Anderson Clayton, Archer Daniel Midlands), aunque también existen otras que son argentinas, pero ligadas a intereses foráneos (Bunge & Born), o francesas (Louis Dreyfus). No obstante, la decisiva influencia del capital transnacional no proviene sólo del control sobre el cultivo de la soja, sino de la circunstancia de que este producto fue el vehículo que condujo a la creación de un nuevo modelo ganadero para la obtención de carne en todo el mundo: la ganadería intensiva. Este sistema productivo implica el abandono de la cría tradicional y la desvinculación del animal de la tierra y del medio natural para estabularlo y alimentarlo con piensos compuestos, que se elaboran con diversos productos entre los que la soja resulta fundamental, convirtiendo así las granjas en “fábricas de proteínas” (Segrelles, 1993).

Por ello, no es casualidad que en 1978 la revista francesa *Le Point* titulara uno de sus artículos con una frase muy sugerente: “Los amos de la soja gobernarán el mundo” (Tió, 1978), ya que el suministro de carne a la población de los países desarrollados depende en definitiva de las importaciones de esta materia prima. En este sentido, la detección de la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB) en la cabaña

bovina británica en la primavera de 1996, y su posterior difusión por varios países europeos, ha provocado un aumento de la demanda de soja para sustituir a las harinas óseas y cárnicas en los piensos compuestos, pues se sabe que en ellas radica el origen de dicha enfermedad animal. Esto supone, sin duda, un estímulo importante para expandir aún más este cultivo en el MERCOSUR, pero no se debe olvidar que la región sólo aporta la tierra, el clima y la mano de obra, pues los verdaderos amos de la soja que gobiernan el mundo son las empresas transnacionales que controlan la totalidad del complejo agroindustrial de la soja desde un papel preponderante, sobre todo la comercialización del producto.

5.1.3. Frutas

La producción de frutas (cuadro 74) en el MERCOSUR, Bolivia y Chile es importante, pues representa el 10% de la producción mundial (Verheijden and Verheijden, 1997) y el 48'2% de la latinoamericana. El desarrollo reciente de este sector se centra en las especies orientadas a los mercados exteriores, como sucede con las peras, manzanas, naranjas o uvas de mesa, mientras que las que están destinadas al mercado interno apenas han evolucionado en su nivel tecnológico y productivo. La vertiente comercial del sector frutícola es muy dinámica porque siempre intenta adaptarse a la demanda y preferencias de los consumidores de los países industrializados, que son los destinatarios de la mayor parte de la cosecha. De ahí los constantes cambios introducidos que trascienden la mera producción para incorporar mejoras y eficiencia en la normalización, selección, refrigerado y empaquetado de los productos.

Los principales países productores son Brasil, Argentina y Chile, pues juntos concentran en 2001 el 93'5% de la superficie cultivada de la región y el 94'8% de su producción frutera. También son los que ofrecen los rendimientos más elevados. Sin embargo, lo más destacable es el espectacular crecimiento de Chile, ya que la superficie cultivada se incrementa el 37'5% entre 1998 y 2001 y la producción el 86'6%, gracias al notable aumento de los rendimientos, que se ven estimulados por las excelentes perspectivas con las que cuenta la fruta chilena en los mercados mundiales.

Debido a la amplia variedad de suelos y climas que se dan en la región, es posible cultivar todo tipo de frutas, aunque las variedades *tropicales* (papaya, mango, guayaba, piña, aguacate) se producen principalmente en las áreas cálidas del norte de Brasil (valle del río San Francisco, entre los Estados de Pernambuco y Bahía) y de forma mucho más modesta en Paraguay (cuadro 75). A pesar de sus excelentes condiciones climáticas, las frutas tropicales de muchas áreas brasileñas no pueden competir con eficacia en los mercados mundiales por las insuficiencias tecnológicas relacionadas con los equipos de refrigeración. No obstante, en la zona mencionada del valle del río San Francisco existe alrededor de medio centenar de empresas que producen con una rentabilidad cada vez mayor.

Las frutas de clima templado, como manzanas, peras, melocotones, ciruelas o uvas de mesa, se concentran en Argentina y Chile. Brasil también es relevante en este aprovechamiento, pero con rendimientos más modestos que los argentinos y chilenos. En el conjunto del MERCOSUR, Bolivia y Chile, las manzanas y las peras son las frutas que actualmente ocupan mayor superficie de cultivo y las que proporcionan cosechas más abundantes. La región concentra el 84'3% del área de cultivo de peras de toda América Latina, participación que es del 59'8% en el caso de las manzanas. Por lo que respecta a la producción, aquí se obtiene el 95'0% de la cosecha latinoamericana de peras y el 83'4% de la de manzanas.

Sin embargo, existen grandes diferencias en la competitividad de las frutas de clima templado de Argentina, Chile y Brasil como consecuencia de la acción de varios factores: suelos, clima, escala de producción, inversiones en nuevas variedades, selección y empaquetado de los productos, equipos y maquinaria de refrigeración, adaptación de tecnologías de punta, entre otros. En los rendimientos conseguidos en el cultivo de peras el líder regional es Chile (323.810 hectogramos por hectárea), mientras que Argentina va a la cabeza en el de las manzanas (297.576 hectogramos por hectárea). Brasil figura en tercer lugar en cuanto a las manzanas, pero en las peras se aleja mucho de los primeros lugares (90.000 hectogramos por hectárea) y es superado incluso por Uruguay (176.820 hectogramos por hectárea).

Los suelos arcillosos aluviales del valle argentino del río Negro son muy aptos para el cultivo de manzanas y más fértiles que las tierras que albergan los huertos de

frutales brasileños. Además, la combinación de irrigación, gracias a la proximidad fluvial, con la presencia de aire cálido reduce en esta zona argentina la invasión de las plagas, lo que hace disminuir el empleo de pesticidas y, consecuentemente, los costes de producción. Un fenómeno de similares consecuencias se produce en Chile, ya que su localización geográfica entre la barrera montañosa de los Andes y el océano Pacífico aísla al país y protege su agricultura de plagas y enfermedades. Las condiciones fitosanitarias de los frutales chilenos son excelentes, ventaja comparativa que permite el acceso a los mercados más exigentes, como Japón. No en vano, en 1995, el país fue declarado libre de la plaga conocida como mosca de la fruta del Mediterráneo.

La disponibilidad de tierra también actúa como factor que influye en la competitividad del sector frutícola. En Chile es más escasa que en Argentina y por ello aquél se ve obligado a incrementar los rendimientos y la productividad mediante la utilización de marcos de plantación más densos y un mayor empleo de fertilizantes. A su vez, en Argentina, una buena parte de la producción frutera se desarrolla en explotaciones de pequeño tamaño, que sufren las consecuencias de la dificultad para disponer de créditos (caros y escasos) con los que adquirir insumos y tecnología, renovar los árboles o desarrollar nuevas variedades, dado que no existen, igual que en los demás países de la región, subsidios gubernamentales. Este problema se “solventa” en Chile por medio de la integración del pequeño productor en las cadenas agroindustriales de las grandes empresas exportadoras de frutas, quienes suministran no sólo el crédito, sino también la asistencia técnica, las instalaciones de refrigeración, la selección y el empaquetado del producto. Llega un momento en que el agricultor sólo se limita a proporcionar la tierra y la mano de obra, pero pierde el carácter de empresario autónomo e independiente, la propiedad de los medios de producción y el control sobre las características de los productos cosechados y la forma de producirlos. Experimenta así un sutil proceso de creciente “proletarización”, término utilizado en otro contexto espacial por A. Gámiz (1976).

A título ilustrativo, dentro de las frutas frescas producidas en los países del MERCOSUR se pueden destacar las *uvas* (cuadro 76) y las *naranjas* (cuadro 77). La superficie cultivada de *uvas* ha disminuido en el MERCOSUR como conjunto entre 1988 y 2001 debido al retroceso de Argentina, Paraguay y Uruguay que no ha podido ser compensado por el crecimiento experimentado por Bolivia, Brasil y Chile. Con todo,

la superficie ocupada por las uvas en el MERCOSUR, Bolivia y Chile suponía en 1988 el 87'8% del total de América Latina, valor relativo que en 2001 representa el 89'1%.

La producción y los rendimientos de la cosecha de uvas ha disminuido también en Argentina, pero Paraguay y Uruguay han experimentado un aumento de ambos conceptos, pues el mayor empleo de insumos posibilita que se obtengan producciones similares, o ligeramente más elevadas, con menos superficie, la cual se destina a otros usos agrarios.

Un sector relacionado con las frutas, o dicho con mayor precisión, con las uvas, es el del vino. En el caso de Chile ha tenido lugar durante las últimas décadas la reducción a la mitad de la superficie plantada con viñedos de transformación. Según las Naciones Unidas (1997), ello se debe, igual que en Argentina, a diversos factores: fuerte impulso de las exportaciones, menor consumo de vinos comunes en el mercado interno, sustitución de algunos viñedos de vinificación por la producción de uva de mesa y aumento manifiesto de los rendimientos. Además, se verifica una mayor concentración del sector en las unidades productivas más grandes y tecnificadas, proceso que es común a otros países de la región, como Uruguay. En estos países, las grandes empresas vitivinícolas adquieren cada vez más tierras para plantar viñedos en un proceso de integración hacia “arriba” que les asegure el suministro de materia prima propia como parte de la cadena productiva.

El cultivo de la *naranja* (cuadro 77), y en general de los cítricos, ha experimentado desde la década de los años sesenta un desarrollo muy importante en el MERCOSUR, sobre todo en los países con mejores condiciones climáticas, como Brasil, Argentina y Uruguay, aunque es el primero de ellos el líder indiscutible de un fenómeno agrícola que tiene como base la exportación de zumos (Gómez López, 1999).

La mayor parte de la superficie y la producción cítricos están representadas por las naranjas, pues su participación en el total se ha mantenido prácticamente constante entre 1988 y 2001: alrededor del 82% en el caso de las tierras ocupadas y del 86% por lo que atañe a su cosecha. La presencia de mandarinas, clementinas, tangerinas, limones o limas es menos relevante. A su vez, los rendimientos globales de la región también son, en ambas fechas, superiores en las naranjas que en el conjunto de los cítricos.

M. Adas y S. Adas (1999) afirman que la superficie cultivada de naranjas en Brasil era de 218.000 hectáreas en 1970. Por lo tanto, la máxima expansión de este cultivo tuvo lugar durante las décadas de los años setenta y ochenta hasta llegar a 800.305 hectáreas en 1988. Así y todo, el incremento experimentado en 2001 respecto a 1988 ha sido del 6'9%, hecho que indica el mantenimiento de un dinamismo notable en este sector. La producción aumenta, al mismo tiempo, 6'5 millones de toneladas (43'7%) y los rendimientos 64.439 hectogramos por hectárea (34'4%). No obstante, recientemente ha aparecido una nueva enfermedad, aún desconocida, en los cítricos brasileños que amenaza el dinamismo del sector. Durante los tres últimos años ha causado la muerte de más de 300.000 árboles, casi todos localizados en el Estado de São Paulo, pero existe el temor de que se extienda por el resto del país y destruya esta actividad agrícola (Diario *El País*, Madrid, 11 de marzo de 2002).

Como afirma J. D. Gómez López (1999), las empresas brasileñas cosechero-industriales y exportadoras de zumos han representado un papel fundamental en los procesos de innovación tecnológica, introducción de nuevas variedades y transformación espacial acontecidos fundamentalmente en São Paulo, principal Estado productor del país, ya que ha habido cambios sustanciales en la propiedad de la tierra y en las relaciones sociales de producción. Aquí también se produce, del mismo modo que en Chile con las frutas de clima templado, un proceso de integración contractual de los pequeños citricultores en la cadena agroindustrial dominada por las grandes corporaciones, muchas de ellas transnacionales. El dilema al que se enfrentan las pequeñas y medianas explotaciones, ante sus problemas financieros y la presión a la que se ven sometidos por parte de los grandes grupos del sector, es integrarse o abandonar la actividad agraria.

5.1.4. Hortalizas

Las principales hortalizas frescas (cuadro 78) producidas en el MERCOSUR son las patatas, las judías, los tomates y las cebollas. La superficie cultivada, la producción y los rendimientos no han aumentado demasiado entre 1988 y 2001 si se comparan con la evolución de otros cultivos de la región. De todos modos, la superficie cultivada en la

actualidad con hortalizas representa el 40'2% del total latinoamericano y el 43'3% de la producción. Los rendimientos también son superiores: 11.104 hectogramos por hectárea.

Brasil es el principal productor de la región, pero la ventaja que obtiene respecto a las cosechas de Argentina y Chile queda difuminada un tanto por su enorme población. Ello indica la escasa tradición que el consumo de hortalizas frescas tiene en este país, situación que puede cambiar si la economía se estabilizara de forma definitiva. Durante la última década, la superficie cultivada con hortalizas se ha incrementado el 6'0% y la producción el 24'8%, gracias al aumento de los rendimientos, que sitúan al país en segundo lugar regional, tras Chile (249.666 hectogramos por hectárea) y por delante de Argentina (167.421 hectogramos por hectárea).

Aunque en la totalidad del MERCOSUR se producen los mismos tipos de hortalizas, los costes de producción varían bastante de un país a otro. Los costes más bajos los tiene Argentina, seguido de Brasil y a continuación de Chile. El mayor rigor de los inviernos argentinos respecto a los brasileños protege sus cosechas de la invasión de plagas y, por lo tanto, las hortalizas exigen un empleo menor de pesticidas. Asimismo, la fertilidad natural de los suelos no precisa de la utilización de tantos abonos como en Brasil y Chile. También el precio de la tierra es más bajo en Argentina que en los otros dos países. Todo ello eleva la rentabilidad de la producción hortícola y la hace más competitiva.

Por el contrario, toda vez que la mayor parte de las hortalizas se producen en explotaciones de pequeñas dimensiones (unas 10 hectáreas por término medio) en todos los países del MERCOSUR, la mayor desventaja de Argentina respecto a Brasil se encuentra en el coste de la mano de obra. No obstante, la estabilización monetario-financiera brasileña lograda durante gran parte de la década de los años noventa supuso la reducción de las diferencias del precio del trabajo en los dos países.

Asimismo, la mencionada estabilidad económica de Brasil también provoca cambios en la demanda de hortalizas del mercado interno, ya que tradicionalmente el consumo de estos productos por parte de la población ha sido muy bajo y ahora puede incrementarse. Esta situación llevaría a una ampliación de la superficie cultivada y al

aumento de la producción, así como a la eliminación de los pequeños productores “inadaptados” y a una mayor concentración de la tierra y las cosechas.

5.1.5. Cultivos tropicales tradicionales: café, cacao y caña de azúcar

Estos cultivos son típicos de los climas húmedos tropicales, cultivándose de forma tradicional en ciertas áreas apropiadas y muy concretas del MERCOSUR. Sobre todo el café y el cacao tuvieron en el pasado etapas de esplendor que ya no son más que un recuerdo como consecuencia de la creciente competencia de otras zonas del planeta y la caída continuada de los precios internacionales.

El *café* (cuadro 79) se concentra en Brasil, fundamentalmente en los Estados de São Paulo y Minas Gerais, y aunque en la última década la superficie cultivada se ha reducido, la producción y los rendimientos han tenido un aumento sensible. De todos modos, las perspectivas del mercado mundial del café no son nada halagüeñas, toda vez que presenta hoy día los precios más bajos de los últimos treinta años. De ahí que Brasil esté intentando estimular la industrialización de este producto para aumentar las exportaciones de café tostado, molido y soluble, todos ellos con mayor valor añadido. No obstante, la batalla se presenta ardua, puesto que Brasil ofrece las mismas desventajas que la mayoría de los países productores subdesarrollados, es decir, exporta casi la totalidad de su café en bruto, siendo procesado después en los países ricos, que luego reexportan parte de la producción. Pese a ello, la industria brasileña del café soluble es importante y ya ha conquistado mercados significativos en Japón y Europa Oriental (Kouzmine, 2000).

El principal problema que afronta el café brasileño es idéntico al de otros productos básicos, cuyos precios no han dejado de caer en los mercados internacionales desde la década de los años setenta, mientras que el precio que abona el consumidor en los países ricos mantiene una clara tendencia al alza. Según la CEPAL (2000), entre 1975 y 1993 el precio del café descendió el 18% en los mercados mundiales, pero su precio final en Estados Unidos creció el 240%, asimetría que no se debe a cambios en las políticas comerciales o impositivas en los diversos mercados consumidores, ni tampoco a otros factores como los costes de transporte, elaboración y comercialización,

sino al papel nuclear entre compradores y vendedores que tienen las grandes empresas transnacionales del sector y que les permite influir de forma decisiva en la conformación de los precios. Hay que tener en cuenta que el hecho de que estas grandes firmas estén organizadas según una integración vertical posibilita que puedan realizar sus compras directamente a los países productores-exportadores, lo que aumenta su poder de negociación con los pequeños y medianos agricultores, cuya localización es muy dispersa, y al mismo tiempo mantener elevados los precios que paga el consumidor final en los países desarrollados.

En 2001, el café brasileño representa el 98'6% de la superficie cultivada en el MERCOSUR, Bolivia y Chile y el 98'4% de la cosecha obtenida, pero la región sólo supone el 38'8% de la superficie ocupada por este cultivo en toda Latinoamérica y el 43'8% de la producción, porcentajes más bajos de lo que es común en otros cultivos, pues aunque estos valores demuestran la alta productividad brasileña, la superficie cultivada denota la notable difusión cafetalera por otras áreas latinoamericanas ajenas al MERCOSUR (Colombia, Ecuador, Centroamérica).

Por su parte, Bolivia y Paraguay no encuentran grandes estímulos para este cultivo como consecuencia de los bajos precios internacionales y la ausencia de tecnología para mejorar y hacer más eficiente la producción. De ahí que entre 1988 y 2001 hayan reducido tanto la superficie cultivada como la producción de café.

Del *cacao* (cuadro 80) se pueden extraer conclusiones similares a las del caso anterior, pues la concurrencia de otros países, sobre todo africanos (Ghana, Camerún, Costa de Marfil, Guinea, Nigeria), en los mercados mundiales y el descenso de los precios reales no contribuyen precisamente al auge de su cultivo. En el MERCOSUR se concentra ante todo en Brasil (Bahía, Espírito Santo), que durante la última década, según los datos de la FAO, aumenta la superficie cultivada y disminuye la producción, pero este cultivo también se encuentra en Bolivia, si bien de forma modesta pese a haber aumentado el área de cultivo, la producción y los rendimientos.

Respecto al conjunto de América Latina, la superficie cultivada de cacao en el MERCOSUR representa en 2001 el 49'6% del total, porcentaje que es del 41'2% en el caso de la producción obtenida. Los rendimientos, además, también son más bajos en el

MERCOSUR. No obstante, este cultivo debería tener un mejor futuro en las zonas productoras de la región porque posee un elevado potencial de conservación de los ecosistemas, ya que protege la diversidad biológica, previene la erosión de los suelos y ayuda a preservar los bosques tropicales, como la *mata* atlántica de Brasil.

La *caña de azúcar* (cuadro 81), al contrario que el café y el cacao, debido a sus diferentes exigencias climáticas y edáficas se encuentra más extendida en los países del MERCOSUR, experimentando importantes incrementos superficiales y productivos que superan el promedio del conjunto latinoamericano. El MERCOSUR, Bolivia y Chile incrementan la superficie cultivada el 17'4% en la última década y la producción el 29'7%, mientras que en América Latina estos aumentos son, respectivamente, del 9'9% y del 15'2%.

Por otro lado, aunque en menor medida que otros cultivos, la región concentra en 2001 el 57'8% de toda la superficie latinoamericana consagrada a la caña de azúcar, así como el 65'1% de la cosecha obtenida. Respecto al año 1988, hay una participación menor del MERCOSUR por lo que atañe a las tierras ocupadas por este cultivo, pero absorbe un porcentaje de producción mayor, lo que refleja la eficacia productiva de los países de la región.

Pese a ello, existen sensibles contrastes entre estas naciones, pues Brasil ha incrementado en la última década la superficie cultivada (19'3%), la producción (30'9%) y los rendimientos (9'8%), mientras que Argentina consigue cosechas mayores con menos superficie gracias a la elevación de los rendimientos. La principal concentración de caña de azúcar del MERCOSUR se localiza en Brasil, que en 2001 representaba el 92'2% de la superficie cultivada de la región y el 93'9% de la producción. A continuación figura Argentina, con el 5'0% del área de cultivo y el 4'2% de la cosecha, de forma que el resto de países participan en el total con porcentajes meramente testimoniales.

La expansión del cultivo de la caña de azúcar en Brasil, principalmente en el Estado de São Paulo, está muy relacionada con la producción de alcohol para sustituir a los carburantes habituales en los vehículos de motor. Casi el 55% de la caña brasileña se destina a esta producción. El *Programa Nacional do Álcool (Proálcool)* se creó en 1975

para disponer de una fuente de energía alternativa ante la profundidad de la crisis del petróleo que tuvo lugar en la primera mitad de la década de los años setenta y la fuerte dependencia brasileña de la importación de crudo (Tamer, 1980; Moura, 1986). Dicho Programa, que al principio contaba con fuertes subsidios, se implantó en las zonas agrícolas que ya poseían plantaciones de caña y fábricas de azúcar, es decir, el área del Planalto Occidental Paulista y algunos sectores del nordeste, ya que no había recursos económicos ni tiempo para instalar nuevas plantaciones e instalaciones procesadoras en otras zonas de suelos menos fértiles.

Respecto al cultivo de la caña de azúcar, el *Proálcool* estimuló el desarrollo de nuevas tecnologías relacionadas con el mejor aprovechamiento de las cosechas cañeras y sus subproductos, pero tuvo además dos importantes contrapartidas. En primer lugar, se reafirmó el típico sistema agrario de las plantaciones, es decir, grandes propiedades de monocultivo que constituyen un instrumento de presión sobre los pequeños y medianos agricultores, quienes acaban vendiendo o arrendando sus tierras a las fábricas de azúcar. De este modo se potencia la concentración de la propiedad de la tierra. En segundo lugar, y quizás sea esto lo más importante, la caña de azúcar desplazó a los cultivos alimentarios en las zonas donde se incentivaron las plantaciones cañeras, lo que supone una estrategia irracional en un país con millones de pobres y desnutridos (Homem, 1983).

5.1.6. El retroceso de los cultivos alimentarios en Brasil

La tendencia brasileña hacia el retroceso de los cultivos denominados alimentarios en favor de las producciones comerciales, ya denunciada durante las últimas cuatro décadas (De Castro, 1960; George, 1978; Homem, 1983; Adas, 1994), no ha sido solucionada todavía en la actualidad. Más bien ha sucedido lo contrario, pues los requerimientos de la deuda externa y la expansión del neoliberalismo con sus políticas de mercantilismo a ultranza han desembocado en el retraimiento claro de los cultivos destinados al consumo interno y el auge de aquéllos cuyo objetivo es la exportación y la competitividad en los mercados mundiales.

A esta situación en la que los cultivos comerciales sustituyen a los alimentarios no se llega sólo por medio de la consagración de la agricultura al comercio exterior, sino que en ello también tiene una influencia decisiva el proceso neoliberal de potenciación y estímulo de las grandes empresas agrarias capitalistas y de enajenación y expulsión de los pequeños agricultores familiares, cuyas producciones están orientadas básicamente a la obtención de alimentos para el abastecimiento del mercado interno.

En otras ocasiones es la propia supervivencia del pequeño agricultor como tal la que impone una reconversión de cultivos orientada al logro de una mayor eficacia con la que poder competir con éxito en los mercados nacionales e internacionales, como sucede de hecho, por ejemplo, con las numerosas explotaciones familiares agrupadas en torno a la cooperativa Cocamar, localizada en el municipio brasileño de Maringá (Estado de Paraná). Esta cooperativa, modelo de gestión y eficacia económico-productiva, ha impulsado el cambio de cultivos en sus asociados, de forma que la cosecha de café, que era mayoritaria en el momento de su fundación (1963), ha ido dejando paso en muchas explotaciones a la soja y al trigo, aunque especies como el arroz, las judías secas, la mandioca, la caña de azúcar o los frutales apenas tienen trascendencia entre los cooperativistas (Gómez López, 1993).

Como ejemplo del retroceso de ciertos cultivos tradicionales de tipo alimentario pueden observarse los cuadros 82 y 83, donde figuran la superficie cultivada, la producción y los rendimientos de dos cultivos fundamentales en el modelo alimentario brasileño, sobre todo en el medio rural: la mandioca y las judías secas (frijoles o *feijão*), aunque aquí también se pueden incluir otros productos ya analizados, como el arroz y el trigo.

La *mandioca*, o *yuca* (cuadro 82), disminuye mínimamente la superficie cultivada en Brasil entre 1988 y 2001 y aumenta la producción y los rendimientos, pero eso sí, sin comparación posible con el auge de los cultivos de exportación. No obstante, este fenómeno es similar en los demás países del MERCOSUR.

En el caso de las *judías secas* (cuadro 83) el proceso es mucho más acusado, ya que en Brasil experimenta un retroceso considerable el área de cultivo y algo menos la producción. El resto de los países de la región ofrecen comportamientos dispares,

puesto que mientras Chile disminuye la producción y la superficie de cultivo, Bolivia, Uruguay y sobre todo Argentina incrementan ambos conceptos. En Paraguay aumenta la superficie cultivada, pero descienden la producción y los rendimientos.

La contradicción existente en Brasil entre los cultivos comerciales y los alimentarios es más evidente al plasmar el porcentaje de variación entre los años 1988 y 2001 de la superficie cultivada y la producción de diversos cultivos que crecen en los campos brasileños, como puede observarse a continuación:

- *Superficie cultivada*

- Trigo: -53'0%
- Maíz: -2'8%
- Arroz: -46'4%
- Mandioca: -0'2%
- Judías secas: -34'5%%
- Soja: 30'6%
- Naranjas: 6'9%
- Caña de azúcar: 19'3%

- *Producción*

- Trigo: -43'5%
- Maíz: 67'7%
- Arroz: -12'8%
- Mandioca: 13'3%
- Judías secas: -5'1%
- Soja: 104'4%
- Naranjas: 43'7%
- Caña de azúcar: 30'9%

A la luz de estos datos resulta obvio el crecimiento de los cultivos de exportación representados por la soja, las naranjas y la caña de azúcar, cuya expansión se realiza a costa de los productos destinados a la alimentación. No obstante, el aumento del área ocupada por los cultivos comerciales ofrece una relativa moderación porque el mayor crecimiento superficial se produjo durante las décadas de los años setenta y

ochenta. Así y todo, todavía se percibe en la última década que este proceso de desarrollo territorial y productivo dista bastante de haber concluido, por lo menos mientras la demanda de los países ricos, que es el principal destino de estas exportaciones, no sufra grandes modificaciones.

Aunque se produce un aumento de la producción de mandioca, ello no puede ocultar su moderación respecto al notable crecimiento de los cultivos de exportación, o lo que es más grave, los fuertes retrocesos experimentados por las judías secas, el trigo y el arroz.

Por lo que respecta al maíz, cultivo susceptible de ser utilizado para el consumo humano, aumenta su producción de forma importante, pero su finalidad básica no es la alimentación de la población, ya que en buena medida, se exporte o no, se utiliza para el cebo de la ganadería intensiva de cerdos y aves mediante su inclusión en los piensos compuestos, bien en los países industrializados, bien en las granjas porcinas y avícolas con integración vertical localizadas en el área meridional del país (Río Grande do Sul, Santa Catarina), donde coinciden con las principales zonas maiceras brasileñas. Aun no siendo autosuficiente en la producción de maíz, es frecuente que las empresas del sector en Brasil, utilizando la libertad de mercado, exporten este producto a terceros países y al mismo tiempo compren grandes cantidades a Argentina.

En cualquier caso, esta realidad plantea incluso cuestiones éticas al considerar la prioridad de alimentar al ganado frente a las necesidades alimenticias de las personas, lo que cobra visos dramáticos al observar la extensa pobreza y carencias nutricionales de amplias capas de la población, así como la creciente dependencia alimentaria del país, hecho ya abordado en otras partes del presente estudio. Sin embargo, siempre se deben tener en cuenta algunos datos relacionados con este hecho: la producción de una caloría animal requiere cuatro calorías vegetales, para conseguir un kilogramo de carne de bovino es necesario aportar previamente dieciséis kilogramos de cereales, la producción de leche de vaca precisa de un kilogramo de pienso por litro, para cubrir con carne las 2.500 calorías diarias que necesita una persona es necesario disponer de 1'5 hectáreas destinadas al ganado, mientras que si las mismas calorías se cubren con cereales bastará con cultivar la octava parte de esa superficie, y así sucesivamente.

En 1992, J. Rifkin hablaba de la expansión de una *cultura de la carne* por la que gran parte de las tierras arables del mundo se utilizan para cultivar cereales-pienso en vez de dedicarlas al cultivo de cereales alimentarios para las personas. De este modo, por influencia de algunos países desarrollados, como Estados Unidos, y sus empresas transnacionales del sector agropecuario (Segrelles, 1993), se crea una cadena alimentaria artificial donde el eslabón principal está representado por la carne, sobre todo la de bovino. El ganado alimentado con cereales, en vez de con forrajes, se destina a satisfacer la demanda cárnica de los consumidores de las naciones ricas, mientras que en los países pobres, muchos de ellos con excedentes alimentarios, mucha gente muere literalmente de hambre.

En los países del MERCOSUR, y del mundo subdesarrollado en general, la cuestión de la propiedad y reparto de la tierra ha aglutinado periódicamente a las poblaciones campesinas provocando diversos movimientos reivindicativos, e incluso levantamientos populares de gran trascendencia pública, en aras de una reforma agraria. Sin embargo, el uso y dedicación de la tierra apenas se ha planteado en términos políticos cuando la difusión del complejo cereales-carne está teniendo una influencia decisiva no sólo en la reorganización de los espacios agropecuarios, sino también en la dependencia alimentaria de muchos países subdesarrollados y en las carencias nutricionales y el hambre de millones de seres humanos, como ya se ha mencionado.

5.2. La actividad pecuaria: cabaña y producciones

Las excelentes condiciones naturales de extensas zonas del MERCOSUR hacen de ellas un lugar privilegiado, tal vez de los mejores del mundo, para el desarrollo de la ganadería, como viene sucediendo desde los tiempos de la colonización española. En términos generales, esta actividad destaca en la Pampa argentina, la práctica totalidad de Uruguay, la mayor parte de Paraguay y las regiones sur, sureste y centro-oeste de Brasil.

Antes de las independencias de Argentina, Paraguay y Uruguay, que tuvieron lugar durante el primer tercio del siglo XIX, no existía un aprovechamiento pecuario en sentido estricto, sino más bien una simple caza de ganado cimarrón por parte de ciertos matarifes (*changadores*), que despreciaban la carne de los animales y obtenían el cuero,

producto que contaba con un notable mercado en Gran Bretaña y era objeto de intenso contrabando con Brasil. Posteriormente, ya se comenzó a aprovechar la carne ante la demanda que generaban las necesidades alimenticias de la abundante mano de obra de las minas peruanas, las haciendas brasileñas y las plantaciones azucareras de las Antillas. Es así como se perfeccionan los métodos de conservación de las carnes: secado (*charqui*) y salado (*tasajo*).

Después de la independencia, a lo largo del siglo XIX, el proceso de alambrado de las propiedades agropecuarias (Jacob, 1969) y la influencia de Gran Bretaña (Bulmer-Thomas, 1998) fueron factores decisivos para la transformación de la ganadería, sobre todo en Argentina y Uruguay, ya que deja de ser una cría a campo abierto, casi espontánea, para convertirse en una actividad más racional y eficiente, cuya primera medida es el cierre de las parcelas, seguido de la introducción de nuevas razas más productivas y de una auténtica “revolución” forrajera.

Este proceso de transformación pecuaria se encontró mediatizado por la creciente demanda de carnes que generó la Revolución Industrial en Gran Bretaña, país que exportó capitales a Argentina y Uruguay para realizar inversiones que facilitarían el aprovisionamiento cárnico de la metrópoli y, en general, de la cada vez más industrializada Europa. Los empresarios británicos construyeron ferrocarriles, que ponían en contacto las áreas de producción con los puertos de embarque de los productos, proporcionaron buques frigoríficos para el transporte de carne fresca y levantaron mataderos y fábricas de carne, como es el caso de la firma Liebig Meat Extract Company, que en 1864 abrió en la ciudad uruguaya de Fray Bentos lo que pronto se convirtió en el principal complejo industrial del país para elaborar los famosos cubitos de extracto de carne que se utilizaban en las sopas. En 1902 establecieron el primer matadero frigorífico uruguayo (Anglo), que empleaba el frío como método de conservación cárnica (Pereyra, 1986). Poco después, en Argentina, Brasil y Uruguay se instalaron varios frigoríficos de propiedad extranjera, normalmente con capital británico y estadounidense, como Swift, Armour o Wilson, además del ya mencionado Anglo (Pérez Arrarte, 1993). Asimismo, los ingleses introducen en el Río de la Plata nuevas razas ovinas (Lincoln, Corriedale) y vacunas (Hereford, Aberdeen Angus, Shorthorn) de aptitud cárnica, que progresivamente sustituyen a las poco productivas variedades criollas y se adaptan mejor a la demanda de los mercados extranjeros.

En este contexto histórico, el proceso de alambrado de los campos, con la consiguiente mejora técnica en la producción pecuaria, y la mecanización del trabajo agrícola tienen dos consecuencias lógicas: la implantación de métodos capitalistas de producción en el medio rural, que sustituyen a las antiguas prácticas, y la dependencia económica de estos países latinoamericanos respecto a los países centrales, pues el abastecimiento de las naciones industrializadas exigía la monoproducción, representando a la perfección el papel que se les había asignado. La vinculación económica de Argentina con Gran Bretaña fue tan estrecha y dependiente que, según A. Thompson (1992), hasta bien entrada la década de los años cuarenta del siglo XX el país solía ser catalogado como miembro informal del Imperio Británico.

En la actualidad, la ganadería sigue siendo una actividad dinámica y prácticamente omnipresente en varios países del MERCOSUR, pero a la tradicional cría extensiva de vacunos y ovinos, concentrada en Argentina, Uruguay y Paraguay, se ha unido durante las últimas décadas la explotación intensiva de cerdos y aves, con especial implantación en Brasil y en menor medida en Chile.

Esta complementariedad pecuaria en el seno del MERCOSUR y países asociados puede resultar beneficiosa para todos a corto plazo. Argentina y Uruguay son exportadores de carne bovina, pero su producción porcina y avícola es insuficiente. Brasil, por el contrario, exporta carne de pollo y en menor medida de cerdo, aunque necesita importar, pese a su abundante cabaña y grandes producciones, importantes cantidades de carne vacuna para abastecer sobre todo a su dinámica industria cárnica. Asimismo, para las exportaciones de carnes argentinas, paraguayas y uruguayas sería de capital importancia que Brasil pudiera tener un crecimiento económico sostenido de la economía, pues el aumento del nivel de ingresos de la población ampliaría la demanda de este producto. A este respecto, R. Vázquez y A. Picerno (1994) evaluaban a mediados de la década de los años noventa el efecto que podría tener en el sector cárnico del MERCOSUR el crecimiento de la demanda brasileña a la luz de lo que implica un mercado de 170 millones de consumidores, pues un aumento de un kilogramo de carne en el consumo per cápita de Brasil representa una demanda que es superior a la exportación total de carne uruguaya.

5.2.1. La ganadería extensiva

La ganadería extensiva, tanto por la importancia de sus censos y producciones obtenidas como por su tradición económica, es la modalidad pecuaria más relevante del conjunto del MERCOSUR, aunque su impronta varía mucho de unos países a otros y también entre las distintas regiones de cada país.

Este sistema de producción implica la ligazón del ganado con la tierra y los recursos naturales y se sustenta en la posibilidad de aprovechar las abundantes aguadas y praderas existentes en vastas zonas de la región. De ahí que sean los rumiantes (vacuno, ovino y caprino) las especies asociadas a este modelo productivo. Sin embargo, en aras de la eficacia productiva y debido también a la progresiva ocupación agrícola de antiguos pastos naturales, durante las últimas décadas se ha ido generalizando cada vez más la tendencia, como sucede en la Pampa argentina, hacia una cierta intensificación en la cría de este tipo de ganado, bien mediante una alimentación complementaria con granos, bien a través del aumento de los prados artificiales y la creciente inmovilización de los animales, cuyo forraje es suministrado en forma de hierba fresca en primavera y verano y de heno en invierno, cuando no se les alimenta con mezclas equilibradas de productos que a veces se parecen mucho a los piensos compuestos. Esto es particularmente frecuente en el ganado bovino de leche.

En el cuadro 84 puede observarse el censo pecuario del MERCOSUR y de los países asociados al mismo, con exclusiva referencia a los ganados vacuno, ovino, caprino, porcino y gallinas y pollos, es decir, las especies más significativas y numerosas en los campos de la región. El “vacuno de leche” está incluido en el “vacuno”. Asimismo, en el cuadro 85 se refleja la producción cárnica, en el 86 las producciones lácteas y en el 87 otros productos de origen ganadero, como los huevos, el cuero o la lana.

Actividad pecuaria y ganado *vacuno* pueden considerarse términos sinónimos en el MERCOSUR desde hace varios siglos, pues en muchos lugares de la región este aprovechamiento ha sido la base de la vida socio-económica del mundo rural y de las exportaciones de los países. Hoy día todavía mantiene una posición de privilegio en el

conjunto de las cabañas nacionales de la mayoría de las naciones de la región, que como bloque cuenta en 2001 con más de 306 millones de cabezas, incrementándose un 46% respecto al año 1988. Si se exceptúan las gallinas y pollos, el vacuno es la única especie que aumenta su censo en el MERCOSUR durante la última década, aunque la inclusión de Bolivia y Chile en el bloque provoca que también aumenten los ganados caprino y porcino.

El ganado vacuno, en los cuatro países del MERCOSUR, representaba en 1988 el 62'3% de la cabaña mayor (bovino, ovino, caprino y porcino), porcentaje que en 2001 asciende hasta el 76'7%, lo que indica una presencia más acusada de esta especie en la ganadería regional actual. En el MERCOSUR, Bolivia y Chile, la cabaña bovina también es mayoritaria, pero con un menor peso relativo que tiende a incrementarse, pues en 1988 representaba el 60'2% del ganado mayor y en 2001 el 73'4%. No obstante, el reparto más equilibrado entre las diferentes especies que se explotan en Bolivia y Chile reducen un tanto la participación del ganado vacuno en la cabaña de los seis países tomados en conjunto.

El creciente dinamismo de la ganadería bovina en el MERCOSUR, Bolivia y Chile es más evidente al comparar su número de cabezas con el de América Latina, ya que en 1988 concentraba el 69'2% del total, mientras que en 2001 esta participación se cifra en el 87'0%, es decir, de cada seis cabezas de ganado vacuno latinoamericano cinco de ellas se localizan en los países de la región. Respecto a la producción de carne vacuna (cuadro 85), ésta representa en 2001 el 49'2% de la producción cárnica total del MERCOSUR, Bolivia y Chile. Este elevado porcentaje era todavía más importante en 1988 (61'6%), pero la reciente expansión de otras carnes como la de cerdo y sobre todo la de pollo han contribuido al descenso de la participación relativa de la de bovino. Dentro del contexto latinoamericano, la producción de los seis países de la región supone el 76'3% del total, mientras que en 1988 era del 70'9%.

Como es lógico, a pesar de lo extendido que se encuentra el ganado vacuno, existen significativas diferencias en el seno del MERCOSUR. Las mayores concentraciones se producen en Brasil, con más de 171 millones de cabezas en 2001, y Argentina, con 57 millones. Después les siguen Uruguay y Paraguay en torno a los 10 millones cada uno de ellos, Bolivia con 6'7 millones y por último Chile, que sólo censa 4'1 millones de

animales. El incremento de la cabaña vacuna en la última década denota que pese al crecimiento observado, Uruguay (4'5%) y Argentina (9'1%) mantienen una cierta estabilización en sus cabañas bovinas que deriva del carácter tradicional de este aprovechamiento y de lo fundamental que resulta para las economías nacionales. Sin embargo, Paraguay (27'4%), Bolivia (24'5%) y Chile (19'7%) han experimentado una expansión más reciente de la cría vacuna.

Aun cuando la ganadería bovina está presente en la práctica totalidad del territorio argentino, el área pampeana, que incluye la provincia de Buenos Aires, el sureste de Córdoba, el sur de Santa Fe, el oeste de La Pampa y la zona meridional de Entre Ríos, concentra el 80% del valor de la producción vacuna nacional. Dentro de este amplio territorio destaca la provincia de Buenos Aires, cuya producción representa la mitad de la zona pampeana (Vázquez y Picerno, 1994).

Por su parte, la mayor parte de la ganadería vacuna de Brasil se localiza en las regiones centro-oeste (Mato Grosso do Sul, Mato Grosso y Goiás), sureste (Minas Gerais, Espírito Santo, Río de Janeiro y São Paulo) y sur (Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul), aunque estas dos últimas regiones son las tradicionalmente productoras. En el centro-oeste la ganadería bovina se asocia con el frente pionero económico que avanza en la frontera agropecuaria. Los principales Estados productores en la actualidad son Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso do Sul, São Paulo y Río Grande do Sul (Vázquez y Picerno, 1994).

Las diferencias entre los dos grandes productores del MERCOSUR, esto es, Argentina y Brasil, van más allá de la simple cuantía de sus censos bovinos. La producción argentina tiene una menor estacionalidad que la brasileña, e incluso que la uruguaya, aun en condiciones de cría extensiva con características similares, pero en ella influyen mucho los regímenes pluviométricos y la disponibilidad de pastos frescos. Los prados naturales donde se desarrolla esta ganadería en Brasil están compuestos por especies vegetales de crecimiento estival, con las consiguientes carencias cuantitativas y cualitativas en invierno. Sin embargo, las explotaciones bovinas en algunas zonas del sur y sudeste de Brasil se están modernizando intensamente porque cada vez es más importante el cebo de animales estabulados.

En el caso argentino no ha habido un aumento de la productividad similar al de otros sectores agropecuarios, aunque la tecnología disponible en la actualidad provoca que, por un lado, exista un gran potencial de crecimiento y, por otro, que se encuentren significativas diferencias entre las explotaciones que se dedican a la cría de vacuno de carne. No obstante, durante los últimos años tiene lugar en el sector un desarrollo tecnológico (alimentación complementaria con granos o forrajes, mejora sanitaria, estabulación, manejo de los animales, pastos rotativos, inseminación artificial, entre otros avances) que sin duda conducirá a una reestructuración sin precedentes en el sector, pues el endeudamiento de los productores y la imposibilidad de introducir nuevas tecnologías implicará la desaparición de muchos de ellos.

Con todo, la productividad argentina es más elevada que la brasileña, lo que en gran medida se explica por la doble orientación cárnica y lechera que en Brasil suele tener la ganadería vacuna. Pese a ello, la cuantiosa cabaña brasileña convierte a este país en el principal productor de carne vacuna de la región, con un incremento del 64'7% entre 1988 y 2001 en el que se advierten los efectos benéficos que los planes de estabilización económica tuvieron en el consumo durante varios años de la última década, toda vez que su inmenso mercado interno absorbe el 95% de la producción. En cualquier caso, el consumo por habitante y año de carne vacuna en Brasil es muy bajo (unos 32 kilogramos) y sólo superior al de Chile (20 kilogramos). El más elevado es el de Uruguay (62 kilogramos), seguido por el de Argentina (56 kilogramos) (Verheijden and Verheijden, 1997), aunque en este último caso el consumo está muy relacionado con las posibilidades exportadoras, puesto que cuando éstas se reducen el mercado interno absorbe la mayor parte de la producción, pudiendo alcanzar perfectamente el consumo por habitante y año un valor cercano a los 70 kilogramos.

El ganado *vacuno de leche* es menos tradicional y también menos abundante en el MERCOSUR que el de aptitud cárnica, pero durante los últimos tiempos ha experimentado cambios significativos, como por ejemplo el aumento del número de cabezas en Bolivia (86'7%), Chile (150'0%), Paraguay (31'0%) y Uruguay (32'6%), hecho que denota la reciente expansión del sector lácteo en la región. Dichos aumentos no han bastado para compensar el notable descenso que se produce en Argentina y sobre todo en Brasil, de modo que el total de la cabaña regional experimenta un retroceso cifrado en más de 1'1 millones de cabezas de animales lecheros entre 1988 y 2001. Esta

disminución afecta también a su participación en el total latinoamericano: 59'4% en 1988 y 53'0% en 2001.

Por otro lado, la preferente orientación cárnica de la ganadería vacuna del MERCOSUR resalta más al observar la proporción de vacas de leche respecto a la cabaña bovina total. En Argentina suponen el 4'3% en 2001 y en Brasil el 9'3%, aunque los porcentajes más bajos son los de Paraguay (1'4%) y Bolivia (2'1%) pese al aumento del vacuno lechero en cifras absolutas. En Uruguay este porcentaje es del 7'5%, pero ante todo destaca Chile con el 38'6%.

Aunque cada vez se están extendiendo más los sistemas de producción láctea que implican el confinamiento del ganado en lugares cerrados y su alimentación con forrajes preparados, estos países han practicado tradicionalmente la cría extensiva también en esta actividad por la consabida riqueza de sus prados naturales y la posibilidad de que los animales estén al aire libre la mayor parte del año, ventajas que conducen a unos costes de producción bajos en comparación con otras zonas del mundo con las que se compite en los mercados, como Europa y América del Norte. Pese a ello, la productividad y la calidad de la leche todavía están lejos de lo que es habitual en las áreas mencionadas, ya que el carácter extensivo de la producción en el MERCOSUR representa una sensible estacionalidad en la misma.

En el último decenio, no obstante, todos los países de la región han aumentado la producción de leche de vaca fresca (cuadro 86), sin duda influida por la entrada en vigor del MERCOSUR, que aboca a los productores a la necesidad de incrementar su productividad para poder competir con garantías de éxito, y por el crecimiento económico y la estabilidad monetario-financiera, que también hace posible la aplicación de inversiones en busca de mayores rendimientos, eficacia y calidad en los productos obtenidos. Este horizonte de modernización productiva puede alejarse como consecuencia de la actual recesión argentina y su influencia negativa en el resto del bloque.

El MERCOSUR, Bolivia y Chile aumentan la producción de leche de vaca el 62'2% entre 1988 y 2001, así como su participación en el total de América Latina, pues pasa de representar el 56'5% en 1988 al 60'3% en 2001. Los máximos incrementos se

producen en Bolivia (121'0%), porque parte de cifras absolutas muy bajas, Chile (96'4%), Paraguay (64'9%) y Brasil (63'5%), aunque los productores más competitivos de la región, Argentina (54'0%) y Uruguay (48'1%), no se quedan atrás. En los casos argentino y brasileño, el aumento de la producción láctea con menor número de vacas indica el notable nivel de productividad y rendimientos alcanzado en estos países, aunque en su interior existen acusados contrastes entre las explotaciones familiares y los grandes complejos lecheros.

Aunque la doble aptitud (carne y leche) del ganado vacuno brasileño representa una mejor adaptación a las condiciones del clima tropical, ello supone la obtención de rendimientos menores, que, según S. M. Verheijden y M. W. Verheijden (1997), se cifran únicamente entre uno y dos litros de leche por vaca y día. Por el contrario, la media obtenida por las explotaciones lecheras en Argentina es de unos 1.000 litros diarios, es decir, su productividad es muchísimo mayor, situación que es más o menos similar en Uruguay. Asimismo, la selección genética y la inseminación artificial constituyen adquisiciones tecnológicas, por lo general importadas, bastante comunes en Argentina y menos difundidas en Brasil. En este último país existen notables diferencias de productividad entre las granjas selectas, con tecnología moderna, y la media nacional, que disminuye por la influencia a la baja que ejerce una plétora de pequeñas explotaciones familiares sin acceso a los créditos y a los insumos.

La producción lechera argentina se concentra en las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, con el 30% del total nacional, mientras que en Brasil se localiza en el sur y sureste (Minas Gerais, São Paulo y Paraná), donde los pastos son de mejor calidad. Buenos Aires y São Paulo producen sobre todo leche líquida por la proximidad de importantes mercados consumidores.

En Chile, la producción láctea ha aumentado sensiblemente en la última década, concentrándose en las regiones húmedas meridionales, pero sus precios no son demasiado competitivos. De ahí su orientación prioritaria al mercado interno y la invasión de productos argentinos y uruguayos que podría producirse si el país acaba integrándose en el MERCOSUR.

Paraguay concentra la producción de leche en la cuenca de Asunción. A pesar del reciente crecimiento de la cabaña y de la producción, este país ofrece importantes carencias tecnológicas, muy bajos rendimientos y escaso consumo de productos lácteos por parte de la población (López Gallero, 1997).

La producción de leche en Uruguay, aunque con costes bajos y aceptable nivel de eficiencia, es pequeña si se compara con la de Argentina, Brasil o Chile, aunque su escasa población, aun con un elevado consumo por habitante, convierte al país en exportador neto de productos lácteos al resto del bloque. El empleo de técnicas que intentan reducir la marcada estacionalidad de la producción generada por la cría extensiva, como sucede con la implantación de praderas artificiales y la alimentación suplementaria, han ayudado a incrementar la productividad lechera uruguaya, que sigue siendo inferior a la argentina.

Pese a todo, Uruguay, el sur de Brasil, Argentina y algunos sectores de Paraguay y Chile estarían dentro, al menos en teoría, de lo que los expertos denominan “área de eficiencia” de la producción de leche, o sea, incluidos entre los países del mundo que disfrutan de mejores condiciones potenciales para desarrollar este aprovechamiento (COMISEC, 1994 a).

Las demás producciones lácteas, como es lógico, ofrecen cifras mucho menores porque albergan un valor añadido más elevado que se relaciona con la existencia de tecnología moderna, recurso que no se encuentra al alcance de muchos países, como Bolivia o Paraguay, o de algunas regiones productoras dentro de cada país. Por otro lado, sólo en los últimos tiempos la población ha comenzado a consumir cantidades crecientes de productos lácteos elaborados, demanda que va unida a la existencia de un mayor nivel de ingresos o a las actuales modas alimenticias, como sucede con el auge de la denominada “comida rápida” (hamburguesas, pizzas, sandwiches), que utiliza importantes cantidades de queso. De todos modos, las producciones de leche desnatada, condensada y mantequilla, aunque han aumentado entre 1988 y 2001, son todavía muy reducidas.

El ganado *ovino* ha experimentado durante la última década un retroceso categórico en el MERCOSUR, Bolivia y Chile que se cifra en más de 31 millones de cabezas. Esta

importante reducción se debe fundamentalmente a la caída del precio internacional de la lana, principal producto proporcionado por esta especie pecuaria en la región. El descenso del número de cabezas es generalizado, salvo en Bolivia, cuyo aumento de la cabaña ovina es de 1'2 millones de animales. Paraguay sólo disminuye el 4'5%, pero las reducciones de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay se sitúan, respectivamente, en el 50'3%, 25'3%, 20'8% y 47'2%, es decir, las pérdidas principales se producen en Argentina y Uruguay, donde la cabaña ovina se consagra a la producción lanera más que en los países vecinos, como puede comprobarse en el cuadro 87.

La producción de lana ha caído en Argentina el 60'0% y en Uruguay el 42'5%, aunque los descensos son generalizados en toda la región, pues el MERCOSUR, Bolivia y Chile en conjunto descienden el 50'7% entre 1988 y 2001. Lógicamente, las pieles de oveja frescas y las pieles con lana también experimentan una reducción similar de sus producción. Por el contrario, la obtención de cueros vacunos (cuadro 87) aumenta en todos los países en consonancia con el incremento de la cabaña bovina y la producción cárnica de esta especie.

La producción de carne ovina y caprina (cuadro 85), aparte de ser la menos importante de la región (sólo representa el 1'2% en 2001 respecto a la producción cárnica total), ha disminuido durante la última década, sobre todo en Argentina y Uruguay, mientras que en Bolivia, Brasil y Paraguay ha experimentado un ligero crecimiento. Chile también ha reducido su producción, pero de forma más moderada que en los casos argentino y uruguayo.

La mayor concentración ovina de Argentina se encuentra en la Patagonia, toda vez que su base territorial está separada de las zonas de preferente producción vacuna, pues además no es frecuente la existencia de explotaciones pecuarias mixtas, al contrario de lo que sucede en Uruguay, pues desde la introducción del ganado ovino en el país a finales del siglo XIX esta especie se crió junto con el vacuno en los mismos predios. De esta forma se intentaba disminuir los riesgos económicos y también climáticos, debido a la diferente respuesta de ambas especies a condiciones ambientales específicas. El hecho de compartir la tierra y de existir competencia por el uso del pasto entre ovinos y vacunos reduce a los primeros a un papel subalterno en el orden de atención, innovación e inversiones. Como el ganado ovino produce lana aun en condiciones de mera

subsistencia, se le asignan los peores pastos de la explotación y los territorios más desfavorecidos del país. De ahí que de los ingresos totales de los ganaderos uruguayos, el 55% corresponda a la producción de carne vacuna, el 30% a la de lana y sólo el 15% restante a la de carne de ovino (Muñoz, 1998).

Aun con la mencionada reducción censal, el MERCOSUR, Bolivia y Chile siguen siendo territorios adecuados para el ganado ovino, ya que esta especie ocupa un lugar importante dentro de la estructura pecuaria de la región. No en vano, en 2001 alberga el 66'9% de la cabaña total de América Latina, si bien en 1988 concentraba el 77'7%.

La llegada del frigorífico a la región a comienzos del siglo XX trajo con él un enorme potencial de incremento y diversificación de las exportaciones de carne. El sector ovino, que no podía permanecer ajeno a dicho fenómeno, comienza a cuestionarse la condición monoprodutora de lana que había desempeñado hasta ese momento. Como los animales de lana no producían demasiada carne se inicia un proceso de cruces raciales con el objeto de responder a este nuevo requerimiento productivo. Pese a ello, todavía hoy no se ha conseguido desarrollar todo el potencial cárnico que encierra esta especie, aprovechando las ventajas de unas condiciones ambientales y agropecuarias idóneas.

El bajo consumo de carne de ovino en la mayoría de los países de la región (2'2 kilogramos por habitante y año en Argentina y Chile y 0'1 kilogramos en Brasil) explicaría la reducida utilización cárnica de esta especie. Piénsese que en Uruguay, por ejemplo, se consumen unos 14 kilogramos de carne ovina por habitante y año, aunque la demanda es cuarenta veces menor en Montevideo que en las zonas rurales del interior, donde este consumo está muy extendido. Por el contrario, el consumo de carne de vacuno alcanza los 62 kilogramos. Décadas atrás se llegó a consumir en este país una media de 80 kilogramos por habitante y año.

El fomento de esquemas productivos ovinos orientados más a la producción de carne que a la obtención de lana llevaría consigo una reestructuración profunda de las condiciones productivas mediante la incorporación de tecnología y la utilización de diversos cruces raciales, la transformación de las superficies forrajeras, el aumento en

calidad y cantidad de los forrajes, la sustitución de ovejas por corderos, así como el cambio de las características reproductoras de las madres.

El ganado *caprino* es el menos cuantioso de la región en términos absolutos y relativos y el que menor participación tiene en el contexto latinoamericano aun representando en 2001 el 49'1% del total. Brasil es el país con más animales, pero ha perdido una cifra superior a 2'6 millones de cabezas entre 1988 y 2001, disminución que influye en la situación actual de este especie en el conjunto regional, pues enmascara el importante aumento de Argentina (40'6%), los crecimientos moderados, en comparación con los argentinos, de Chile (25'0%), Uruguay (9'6%) y Bolivia (1'4%) y la estabilidad de Paraguay.

Si el ganado ovino ya se concentra en las zonas y campos más pobres, en parte por su menor exigencia en cuanto a la calidad del pasto, el caprino ocupa las tierras más abruptas y raquílicas debido a su carácter frugal. De ahí que Bolivia sea el tercer productor de la región, tras Argentina y Brasil, al mismo tiempo que constituye el país donde el ganado caprino tiene mayor peso relativo dentro de la estructura pecuaria.

En general, el ganado caprino se asocia a las explotaciones campesinas y a un nivel muy bajo de productividad e incorporación tecnológica, ya que casi siempre cumple un papel de mera subsistencia, sin intenciones mercantiles, salvo las que puedan realizarse en mercados locales de escaso radio de acción.

5.2.2. La ganadería intensiva

La riqueza natural del MERCOSUR, concretada en la existencia de condiciones climáticas y edáficas óptimas y en la posibilidad de aprovechar abundantes aguadas y praderas naturales, junto con la ausencia de la tecnología apropiada, son factores que explicarían en gran medida la escasa importancia que en general han tenido los sistemas productivos intensivos en la región, sobre todo si se compara con la omnipresencia, valor productivo y obtención de divisas que representa la ganadería extensiva de rumiantes.

La actividad pecuaria industrializada, como es sabido, se basa en la cría y engorde de cerdos y pollos para la producción cárnica, puesto que estas especies monogástricas son las que mejor y con más eficacia transforman los piensos en carne. Este aprovechamiento utiliza un paquete tecnológico (genética, alimentación, sanidad, manejo, instalaciones) altamente dependiente y despilfarrador de energía, con aplicación intensiva de capital, cuyo origen radica en Estados Unidos, país que impuso este modelo en todo el mundo industrializado al concluir la Segunda Guerra Mundial (Gómez Manzanares, 1967; Velarde, 1967), ya que es aquí donde habitaban los potenciales consumidores de estas carnes.

Excepto en áreas muy concretas, sobre todo de Brasil y Chile, la difusión de los métodos intensivos de producción pecuaria ha sido tradicionalmente muy limitada. El aprovechamiento del ganado porcino y de las aves se centraba en el estricto límite de la explotación agraria como recurso complementario y de autoabastecimiento en el seno de la familia campesina o de la hacienda agropecuaria, alimentando a los animales con los desechos agrícolas disponibles o con los restos de la cocina doméstica, es decir, productos de escaso valor nutritivo. Todavía hoy día se encuentra esta forma de ganadería precaria en la región, ligada a la pobreza y a la subsistencia, a veces incluso en las zonas marginales de las grandes ciudades (Vitale *et al*, 1996).

Sin embargo, durante las últimas décadas se han expandido en el MERCOSUR los sistemas intensivos de producción de carne de cerdo y pollo, pero mientras en Argentina, Uruguay, Paraguay y Bolivia es un fenómeno limitado y secundario respecto a otros aprovechamientos agropecuarios, en Chile y sobre todo en Brasil se ha alcanzado un elevado nivel de eficiencia y productividad en la explotación intensiva de estas especies, conformando eficaces estructuras con integración vertical que controlan todos los eslabones de la cadena de producción, hacia “arriba” (programas genéticos e hibridaciones, materias primas, piensos compuestos, suministro del animal-base, es decir, lechones y pollitos, medicamentos, vacunas, instalaciones racionales con ventilación y alimentación automáticas) y hacia “abajo” (transporte, mataderos, industrias cárnicas y de elaborados, distribución mayorista y minorista).

Todo ello convierte a la producción porcina y avícola del MERCOSUR en una actividad dependiente de la tecnología adquirida a los países centrales, bien mediante

importaciones, bien a través de la instalación directa de sus empresas en la región. Esto es especialmente acusado en el caso de la genética y las hibridaciones.

El ganado *porcino* (cuadro 84) ha aumentado con más o menos intensidad en todos los países de la región, pero una vez más la reducción que entre 1988 y 2001 se produce en Brasil, cifrada en 2'7 millones de cabezas (8'4%), hace que el incremento del bloque sea más moderado de lo que es en realidad en la mayoría de los países. El descenso del número de cabezas en Brasil, compensado por el fuerte aumento de los rendimientos, influye incluso en la disminución de la participación regional en el contexto latinoamericano, si bien esta especie mantiene una cierta estabilidad respecto al censo global de América Latina: 55'9% en 1988 y 54'1% en 2001.

El mayor incremento tiene lugar en Chile (83'8%), aunque sigue ocupando el penúltimo lugar regional según el número de cabezas. Pese a ofrecer el segundo aumento proporcional más elevado (76'7%), Uruguay es el país en el que el ganado porcino tiene menor presencia: sólo representa el 15'2% de la cabaña chilena. En Bolivia, dicha especie crece el 38'7% y en Paraguay el 28'1%. El menor incremento es el de Argentina (25'7%), pero este país ocupa el segundo lugar regional tras Brasil.

La producción de carne de cerdo (cuadro 85) se ha incrementado el 70'5% durante la última década, pero sólo representa el 12'4% de toda la producción cárnica del MERCOSUR, Bolivia y Chile. Este porcentaje era del 13'3% en 1988. Respecto a América Latina, la región participaba con el 51'0% del total en 1988; en 2001 aporta el 59'3%, lo que significa que en este aprovechamiento ganadero, pese a ocupar un lugar secundario, también contribuye a que el MERCOSUR continúe siendo una potencia pecuaria respecto al conjunto latinoamericano.

No obstante, el crecimiento del número de animales y de la producción cárnica no consiguen borrar la tradicional mala imagen que tiene la carne de cerdo fresca en la mayor parte de la región, lo que se ha agudizado debido a los problemas sanitarios sufridos por esta especie en el pasado reciente. Además, esta carne se considera menos sabrosa que la de vaca. Por supuesto, también influye mucho que su precio es superior al de la carne de pollo. De ahí que el consumo por habitante sea todavía muy bajo para lo que es habitual en otros países del mundo. Según la revista brasileña *Escala Rural*

(São Paulo, nº 13), este consumo es de 12 kilogramos por habitante y año en Chile, 10 en Brasil, 8 en Uruguay, 7 en Argentina, 6 en Paraguay y 5 en Bolivia. En cualquier caso, se trata de consumos muy modestos si se tienen en cuenta los casi 60 kilogramos por habitante y año de Alemania o los 50 kilogramos de España. Sin embargo, los productos derivados del cerdo, como los embutidos, sí han ganado aceptación entre los consumidores de estos países del Cono Sur en los últimos tiempos.

Como es habitual en otros sectores agropecuarios, la producción porcina en Brasil presenta una gran heterogeneidad porque las pequeñas y familiares explotaciones coexisten con grandes, eficaces y capitalizadas granjas. La producción intensiva es predominante en los Estados meridionales de Río Grande do Sul y Santa Catarina, mientras que en el norte del país se trata en su mayor parte de una actividad extensiva, casi de subsistencia muchas veces.

La producción porcina también es extensiva en Argentina, estimándose en el 80% la proporción de animales que aprovechan los ricos pastos naturales. A. Ambrogi y M. Míguez (1997) apuntan que una serie de experiencias realizadas en Argentina demuestran que la cría porcina al aire libre ofrece índices productivos similares a los de las explotaciones en estabulación, costes de producción más bajos, inversiones menos onerosas y mayor integración con el medio natural.

Por su parte, y pese al carácter limitado de esta actividad, los sistemas de producción que han demostrado en Uruguay más continuidad son los semiextensivos porque utilizan pastos y subproductos baratos para la alimentación y requieren bajas inversiones en instalaciones (Ruiz, 1996).

En Brasil, los principales agentes que intervienen en el complejo agroindustrial del porcino se encuentran integrados verticalmente dentro de una cadena productiva que abarca desde la mera producción hasta la provisión de insumos y la ulterior transformación y distribución del producto. El cebo de los animales suele correr a cargo de productores independientes o semiindependientes, pero con un alto grado de coordinación entre todas las fases de la cadena implicadas en el proceso productivo. Esta estrategia es similar a la que se desarrolla en otros lugares del mundo, aunque también de forma idéntica a lo que acontece en otras latitudes, la independencia o

semiindependencia de esos productores integrados es más teórica que real, ya que en la práctica se ven sometidos por las decisiones técnicas, comerciales y de precios de las grandes empresas integradoras, sean nacionales o extranjeras (Segrelles, 1990).

La producción porcina chilena también es intensiva porque la tierra es escasa y, por lo tanto, no ofrece las ventajas que al respecto ofrece Argentina. Los sistemas aplicados son similares a los brasileños, de forma que a mediados de la década de los años noventa había ocho empresas integradoras que producían el 80% de la carne de cerdo del país (Verheijden and Verheijden, 1997).

Los costes de la producción porcina están determinados en gran medida por la alimentación del ganado. Por consiguiente, la proximidad de las granjas brasileñas a las áreas cultivadas con cereales y oleaginosas resulta vital para los productores, toda vez que los principales ingredientes de los piensos con los que se ceba a estos animales son el maíz y la soja. De ahí que tradicionalmente hayan coincidido en los mismos territorios las mayores concentraciones de granjas porcinas en régimen intensivo con las principales masas de cultivo de maíz y soja, esto es, en las regiones meridionales del país. Según se dice en la publicación *Nuestra Cabaña Digital* (nº 642, 19 de noviembre de 2001), los costes de la producción porcina brasileña son los más bajos del mundo con 0'62 dólares por kilogramo de peso vivo, mientras que otros países productores, como China (1'32 dólares), Dinamarca (1'21 dólares) o Estados Unidos (0'77 dólares), tienen unos costes superiores. En 1997, estos costes de producción eran de 1'05 dólares por kilogramo de peso vivo en Argentina y de 0'84 dólares en Chile (Ambrogi y Míguez, 1997).

Aunque en Argentina la producción porcina no tenga tanta importancia como en Brasil, lo cierto es que este país podría desarrollar una producción muy competitiva porque las cosechas de maíz y soja se obtienen con costes más bajos que en el caso brasileño y la tierra es, además, más barata. Ello está obligando a los agricultores de Brasil a trasladar estos cultivos hacia el área centro-occidental del *cerrado*, donde la tierra es abundante y barata y existen condiciones climáticas y edáficas favorables para el maíz y la soja. Lógicamente, el sector porcino intensivo también comienza a desplazarse hacia estos sectores del país. Argentina, a su vez, reúne excelentes condiciones para que su producción porcina fuera más competitiva, sobre todo por lo

que respecta al suministro de granos con bajos costes, pero se encuentra todavía lejos de Brasil en cuanto a la utilización eficaz de los adelantos tecnológicos y las economías de escala, lo que obliga a realizar fuertes inversiones si se desea aprovechar el potencial productivo del país. Sin embargo, el importante aumento del precio del maíz y la soja como consecuencia de la crisis argentina repercute negativamente en la rentabilidad de la ganadería intensiva del país, pues estos productos constituyen la base alimentaria de los aprovechamientos porcino y avícola.

La *avicultura* (cuadro 84) ha tenido recientemente una importante expansión en el MERCOSUR, Bolivia y Chile, pues el censo de gallinas y pollos se ha duplicado entre 1988 y 2001, al pasar de 620'8 millones de aves a 1.261 millones en poco más de un decenio. Este aprovechamiento también se ha extendido por el resto de América Latina, de forma que la participación del bloque en el total avícola latinoamericano es menor que en otros aprovechamientos. Así y todo, esta participación se ha incrementado durante la última década, aunque tanto en 1988 (50'5%) como en 2001 (52'1%) el MERCOSUR concentra algo más de la mitad de todas las gallinas y pollos censados en América Latina.

Los grandes incrementos que ofrecen todos los países de la región es una prueba más de la expansión reciente de la cría intensiva de gallinas de puesta y pollos de carne en estas tierras, donde no había tradición de aprovechamiento avícola a gran escala. Los máximos aumentos se dan en Bolivia (428'6%) y Chile (178'6%), pero los demás países también muestran crecimientos notables: 97'2% en Brasil, 75'7% en Uruguay, 53'1% en Paraguay y 44'4% en Argentina, es decir, se trata de una auténtica "revolución" avícola porque ningún otro aprovechamiento ganadero tiene un crecimiento censal tan profundo y generalizado en la totalidad de la región.

La producción de carne de pollo (cuadro 85) confirma el crecimiento de esta especie en la región como recurso cárnico, ya que el aumento del MERCOSUR, Bolivia y Chile es de 212'2% entre 1988 y 2001, o sea, mucho más acusado que el que se produce en el número de animales. La participación en el total latinoamericano también crece y se hace más importante: 53'2% en 1988 y 61'4% en 2001, lo que demuestra la mayor productividad y los mejores rendimientos obtenidos por la región.

Idéntico esquema cabe señalar en los distintos países, pues Bolivia (360'0%) y Chile (242'9%) experimentan los mayores incrementos, seguidos por Brasil (219'6%), Argentina (159'7%), Paraguay (148'3%) y Uruguay (102'3%), orden que indica la elevada productividad argentina y la más modesta del caso uruguayo, país este último en el que los incrementos censales y de producción cárnica no deben ocultar que es la nación con menor cantidad de aves. No obstante, los rendimientos más bajos son los de Bolivia y Paraguay, pues la cantidad de carne producida viene más del aumento censal que de la aplicación de tecnología para mejorar los resultados.

También la producción de huevos de gallina (cuadro 87) ha experimentado un incremento notable en la región, aunque más moderado que el de la carne de pollo. El bloque aumenta la producción de huevos el 29'6% durante la última década, pero aun así disminuye su participación en el total latinoamericano: 44'3% en 1988 y 41'5% en 2001. Los países con mayor crecimiento son Paraguay (98'3%) y Uruguay (47'4%). A continuación figuran Brasil (21'4%), Argentina (21'4%), Bolivia (19'4%) y Chile (11'8%), en último lugar.

Por lo que respecta a la participación de la carne de pollo en la estructura cárnica del MERCOSUR, Bolivia y Chile, tanto en 1988 como en 2001 ocupa el segundo lugar tras el vacuno, con porcentajes del 20'8% en la primera fecha y del 35'5% en la segunda. Estos datos confirman una vez más el enorme avance que ha experimentado la producción de carne de pollo en la región en muy poco tiempo. Todos los países siguen la misma tendencia general, excepto Paraguay, donde sus incrementos censales y de producción no han sido suficientes para desbancar a la carne de cerdo de la segunda posición.

En consonancia con todo ello, los países del MERCOSUR han incrementado mucho el consumo de carne de pollo per cápita. A mediados de la década de los años noventa, Brasil era el principal consumidor con 23 kilogramos por habitante y año, seguido de Argentina y Chile con 21 kilogramos cada uno de ellos y de Uruguay con 9 kilogramos, valores que destacan sobre los que había a finales de la década de los años ochenta: Brasil, 11'8 kilogramos por habitante y año; Argentina, 11'2 kilogramos; Chile, 8'3 kilogramos; y Uruguay, 7 kilogramos (COMISEC, 1994 b; Verheijden and Verheijden, 1997).

La carne de pollo ha conquistado significativas cuotas de mercado en los países del MERCOSUR porque ofrece un precio relativamente bajo, que es posible gracias a la generalización del engorde intensivo, y por su fácil preparación, valor nutricional y salubridad. Sin embargo, el factor decisivo es el precio, ya que el pollo resulta la más barata de todas las carnes. En los países del MERCOSUR existen millones de personas con rentas muy escasas, que lo primero que hacen cuando éstas crecen algo es incrementar el gasto en alimentación. Por lo tanto, en estas situaciones el consumo de carne de pollo aumenta respecto a los demás productos cárnicos.

El principal productor y exportador de la región es Brasil desde que en la década de los años setenta algunas grandes industrias del sector porcino desarrollaran un proyecto de diversificación productiva. Estas empresas, localizadas en los Estados meridionales de Santa Catarina y Río Grande do Sul, aprovecharon las ventajas que proporcionaban la abundancia de materias primas y la disponibilidad de tecnología eficaz. De este modo se minimizaron los costes de producción. Hoy día, igual que sucede con el porcino, estos costes son los más competitivos del mundo, pues cada kilogramo de peso vivo cuesta 74'9 centavos de dólar, mientras que en Estados Unidos asciende a 102'4 y en los países de Europa Occidental a 107'3, según los datos de *Nuestra Cabaña Digital* (nº 642, 19 de noviembre de 2001).

Un factor fundamental en el importante desarrollo y eficacia del sector avícola de carne brasileño ha sido el alto grado existente de integración vertical, donde unas pocas empresas controlan la totalidad de la cadena productiva: incubación, cría, engorde, sacrificio, procesado y distribución de los productos. No obstante, gran parte del engorde se realiza en las granjas de pequeños productores “independientes”, que se limitan a aportar las instalaciones y la mano de obra, pero la provisión de los insumos y la asistencia técnico-sanitaria corre a cargo de la empresa integradora, propietaria, en definitiva, de los animales y responsable de la producción y de las características del producto obtenido.

Del mismo modo que sucede con la producción industrializada de carne de cerdo en régimen de integración, en el caso de los pollos también se está produciendo un desplazamiento de la producción desde los sectores tradicionales del sur brasileño hacia

el área del *cerrado*, en el centro-oeste del país, donde el cultivo del maíz y la soja se puede llevar a cabo con costes más reducidos.

La producción de carne de pollo en Argentina todavía está en proceso de desarrollo y es menos eficiente que en Brasil, pero tiene un elevado potencial competitivo que deriva de la abundante disponibilidad de maíz y soja a bajo precio. Aquí, la producción también es llevada a cabo por pequeños e independientes productores que están vinculados a la industria cárnica. El nivel de eficacia del sector avícola de carne argentino ha mejorado sustancialmente en los últimos años gracias a las inversiones realizadas en equipos de refrigeración, incubadoras o sistemas de sacrificio. A largo plazo podría ser tan eficiente y competitivo como el brasileño, aunque también se ha dado recientemente una retracción importante de la rentabilidad y de las inversiones necesarias como consecuencia de la crisis actual por la que atraviesa el país.

6. EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

La orientación de las producciones agropecuarias del MERCOSUR hacia los mercados exteriores es una constante histórica que hunde sus raíces en los tiempos coloniales. Como ya se ha dicho en varios lugares de este trabajo, la integración de estos países, y en general todos los de América Latina, en la economía-mundo capitalista se encontraba determinada por las necesidades productivas y comerciales de la metrópoli. Ni siquiera la independencia política de estas naciones en el siglo XIX modificó sustancialmente este esquema de relaciones desiguales y dependientes entre el centro y la periferia por el que ésta última importaba productos manufacturados provenientes de los países ricos y exportaba materias primas y alimentos.

Con el paso del tiempo este modelo tendió a profundizarse con el creciente sometimiento de las economías regionales a los dictámenes de los países industrializados, que no sólo imponían sus condiciones mercantiles, sino que además exportaban capitales para invertir en tierras, minas, recursos energéticos, instalaciones productivas, servicios e infraestructuras de transporte, pero siempre con la vista puesta en el comercio de exportación con el que satisfacer la demanda de las naciones ricas.

Estas ventas en el exterior podían retroceder o incrementarse dependiendo de los avatares políticos, bélicos y económicos internacionales, como el *crack* de 1929 y la posterior depresión de la década siguiente o las dos guerras mundiales (1914-1918 y 1939-1945).

A partir de la década de los años treinta se inicia en varios países latinoamericanos una etapa de industrialización cuyo objetivo era la sustitución de las importaciones, prolongándose con más o menos altibajos hasta la crisis de la deuda de comienzos de la década de los años ochenta. Aunque en este periodo se reduce la compra de bienes de consumo (automóviles, televisores, electrodomésticos, juguetes, cosméticos), aumenta la adquisición de bienes de capital, maquinaria, medios de transporte y servicios comercializables (Sebastián, 1996). Por su parte, las exportaciones de materias primas y productos agroalimentarios siguieron desarrollándose.

Ya en los últimos tiempos, la creciente deuda externa de muchos países y los enormes intereses que había que satisfacer a los acreedores, así como la posterior expansión del neoliberalismo con su sacralización del mercado y la ausencia de regulaciones y controles estatales, influyen de manera decisiva para que el fomento de las exportaciones se convierta en el núcleo de la política económica de los países de la región, pues en dichas ventas reside la garantía de su crecimiento económico.

Según la opinión de J. Schatan y C. Lara (1990), la creciente apertura económica de los países latinoamericanos, en general, y del MERCOSUR, en particular, suele ser justificada en el marco de un enfoque neoclásico, que utiliza tanto los argumentos de los mercantilistas como los de Ricardo o los de los economistas suecos E. Heckscher y B. Ohlin. En efecto, para los mercantilistas el crecimiento económico se explica según el excedente exportador, considerando el comercio internacional desde el punto de vista de un solo país. Por el contrario, Ricardo desarrolló su teoría de los costos comparativos en su trabajo *Principles of Political Economy and Taxation*, donde demuestra que a cada país le interesa especializarse en los productos en los que tiene menores costes relativos, o ventajas comparativas, frente a los competidores. Por lo tanto, los intercambios internacionales existirán siempre y cuando haya diferencia de los costos comparativos entre los distintos países. Para ello, Ricardo empleó el conocido ejemplo del comercio

entre Portugal y Gran Bretaña por el que ésta exporta telas (manufactura) e importa vino (producto natural de raíz local).

Por su parte, E. Heckscher y B. Ohlin formularon en la década de los años veinte del siglo pasado la teoría neoclásica del comercio internacional, que corregía los planteamientos de Ricardo al insistir en que son los precios relativos del capital y del trabajo que se utilizan en la producción de un bien concreto los que determinan las mercancías comercializadas por los países. Dichos precios dependerán de la abundancia relativa de esos factores en cada nación. Por eso, los países tienden a exportar las mercancías más baratas en las que utilizan el factor más abundante: trabajo o capital. Es por este motivo por el que los países industrializados exportan la mercancía intensiva en capital más barata frente a otros países cuyo factor más abundante, en términos relativos, sea el trabajo, como sucede en el caso del MERCOSUR.

Sea como fuere, y por superadas que estén aparentemente algunas teorías, los países del MERCOSUR, o mejor, los Gobiernos de estas naciones y sus tecnócratas, las oligarquías locales, las empresas transnacionales y diversos intelectuales siguen argumentando, igual que los mercantilistas de antaño, que el crecimiento económico procederá de los excedentes exportadores, al mismo tiempo que piensan y difunden que las ventajas comparativas de estos países en la producción agropecuaria es suficiente para conseguir riqueza y bienestar por medio del comercio de exportación, pues así se observa en algunas colaboraciones de ciertas publicaciones oficiales, como las que edita el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Asimismo, en el comportamiento actual de las exportaciones de la región, aparte de la utilización de sus ventajas comparativas en varios rubros agroalimentarios, que derivan de la explotación de los recursos naturales y de la existencia de bajos salarios, se sigue percibiendo una tendencia clara hacia la venta de materias primas y alimentos básicos e indiferenciados, sin valor añadido (Kouzmine, 2001), y la compra de mercancías intensivas en capital, muy competitivas, producidas por los países centrales.

Como ya se ha comentado, la mundialización económica y la liberalización comercial han contribuido al crecimiento de las exportaciones agroalimentarias del MERCOSUR durante la mayor parte de la década de los años noventa, pero ello, junto con el aumento del PIB y el control de la inflación, no ha bastado para superar la

pobreza, desnutrición e injusto reparto de la riqueza tradicionales de la región, es decir, lacras enquistadas en estas sociedades que no pueden solucionarse por la simple acción de las fuerzas del mercado.

El necesario comercio de exportación y la ineludible inserción del MERCOSUR en las redes mercantiles globales no debe hacerse en detrimento de las producciones destinadas al consumo interno y a costa de la esquilmación de los recursos naturales autóctonos. Del mismo modo, resulta en extremo peligroso para la seguridad alimentaria de la población que exista una dependencia tan fuerte, como sucede en varios países de la región, del suministro externo de alimentos básicos. Ello significa que la liberalización comercial no sólo conduce a importar bienes intensivos en capital y a exportar materias primas, como si se tratara de una relación colonial sin más entre la metrópoli y sus subordinados, sino también a comprar productos alimentarios a bajo precio, muchas veces mediante una competencia desleal por los subsidios aplicados por los países ricos, que contribuyen a la desaparición de millones de pequeños productores rurales, descapitalizados, desprotegidos, sin acceso real a los créditos ni a la tecnología moderna. Este hecho, que acentúa el deterioro ambiental y multiplica la pobreza rural, perjudica a la mayoría de la población y beneficia a unos pocos, es decir, a las empresas transnacionales del complejo agroindustrial, a las grandes firmas autóctonas del sector, a los terratenientes y a los operadores comerciales.

Precisamente, en Argentina, son los grandes productores, los proveedores de insumos, las agroindustrias y los agentes de comercialización nacional e internacional los que obtienen beneficios extraordinarios como consecuencia de la fuerte subida de los precios de los productos agropecuarios que ha desencadenado la reciente devaluación de su moneda. La obtención de dichos beneficios implica de hecho subsidiar las mayores ganancias de unos con las carencias alimentarias e incluso el hambre de amplios contingentes poblacionales. De ahí que el Gobierno argentino haya decidido establecer un impuesto a las exportaciones de origen agropecuario, estrategia fuerte, insolidaria y corporativamente contestada por las organizaciones agrarias (*Diario Clarín*, Buenos Aires, 28 de mayo de 2002).

6.1. La inserción internacional agroalimentaria del MERCOSUR: exportaciones e importaciones

Ya se han desarrollado varias ideas sobre la inserción internacional agroalimentaria de América Latina y de los países del MERCOSUR en diferentes lugares de este trabajo, pues no se debe olvidar que el núcleo del mismo gira en torno a la demostración de que la liberalización comercial y el incremento de las exportaciones agroalimentarias no tienen como consecuencia directa y automática el desarrollo y el bienestar de la mayoría de la población regional, sino más bien al contrario, toda vez que la obsesión exportadora desencadena una mayor intensificación productiva en el campo que acentúa las contradicciones entre la agricultura comercial y la campesina, expande la pobreza rural y urbana, esquilma los recursos naturales y destruye los ecosistemas.

En el capítulo IV, al explicar el crecimiento económico del MERCOSUR durante la década de los años noventa, se hizo alusión a la evolución reciente de las exportaciones de la región, cuya composición y destino figura en los cuadros 36 y 37. Las principales conclusiones obtenidas, que ahora se pretende ampliar y complementar con el caso concreto del comercio agroalimentario, fueron las siguientes: aumento de las exportaciones durante el último decenio, balanza comercial negativa por un incremento mayor de las importaciones, crecimiento de los intercambios entre los países del bloque y ventas concentradas todavía en las materias primas y productos agropecuarios, aunque todo ello es más o menos acusado dependiendo de la nación que se considere.

En el cuadro 88, cuyos datos proceden del IICA, se refleja la estructura comercial del MERCOSUR, Bolivia y Chile por lo que se refiere a los productos agropecuarios, alimentos, algunos insumos y varias manufacturas tradicionales vinculadas a los sectores agrícola y ganadero. De acuerdo con el peso relativo de cada capítulo comercial, en las exportaciones de la región en 1998 se pueden distinguir cuatro grandes grupos: aquéllos que representan más del 10% del total, los que se encuentran entre el 6% y el 10%, los que oscilan entre el 4% y el 6% y los que tienen una participación inferior al 4%. En el primer grupo, en orden decreciente, entran los aceites y grasas, las oleaginosas y los cereales. Después le siguen el café, té y yerba, las carnes y menudeces, el azúcar y el tabaco, mientras que a continuación figuran las

hortalizas preparadas, los cueros y el calzado. El resto ofrece porcentajes menores, aunque las frutas, la madera y las carnes preparadas superan el 2% de las exportaciones totales.

La serie anual que ofrece el IICA es corta, pero en esos años se percibe que la participación de los diferentes capítulos en la estructura comercial del MERCOSUR, Bolivia y Chile no varía de forma sustancial, salvo las pequeñas oscilaciones determinadas por la coyuntura regional o internacional. De todos modos, ciertas tendencias son manifiestas: por un lado, al alza por lo que respecta a los cereales y oleaginosas en los porcentajes altos y a la leche, las hortalizas y la maquinaria agrícola en los más modestos, y por otro, a la baja en el caso de la lana, el calzado, los cueros, los fertilizantes y los cereales preparados.

Por lo que se refiere a las importaciones hay un predominio claro de dos capítulos: los cereales, debido a las compras masivas de Brasil, y los fertilizantes, insumo fundamental para la obtención de rendimientos agrarios más elevados. El siguiente rubro en importancia relativa, aunque bastante alejado de los anteriores, es el de la maquinaria agrícola, que también es de capital relevancia para la modernización de la agricultura regional. A continuación se deben resaltar el algodón y sus tejidos, la leche y derivados y las frutas. Las principales tendencias al alza durante los tres años de la serie son la de los cereales, la maquinaria agrícola, los productos lácteos, las hortalizas y patatas, las hortalizas preparadas, los cereales preparados y la madera, mientras que a la baja se encuentran el café, té y yerba, los subproductos de la molienda, la pasta de madera y la lana y sus tejidos.

Todo ello es fiel reflejo de una situación comercial, todavía muy dependiente del exterior, en la que se exportan materias primas y productos con escaso valor añadido y se importan insumos fundamentales para la agricultura y, en el caso de algunos países como Brasil o Chile, productos básicos para satisfacer el consumo interno, lo que deviene en una contradicción profunda si se observa el crecimiento (superficie cultivada, producción y rendimientos) de las cosechas orientadas al comercio de exportación, que en realidad complementan la demanda de los países ricos.

En los cuadros 89 y 90 se representan, respectivamente, las exportaciones e importaciones de los productos más significativos en los campos de la región entre los años 1993 y 1998. Respecto a las ventas en el exterior, las principales partidas en 1998 según su valor son la soja, el café, el aceite de soja, el azúcar de caña y remolacha, el maíz, el trigo, la carne de vacuno y el aceite de girasol. Todos ellos sobrepasan el monto total de 1.000 millones de dólares, si bien la soja, el café y el aceite de soja superan, a su vez, los 2.000 millones, cantidad que sería superada por los cereales si se consideraran en grupo. Por su parte, las oleaginosas y sus derivados (aceites, harinas, tortas), con la soja a la cabeza (2.912'8 millones de dólares en 1998), rebasarían con creces los 6.000 millones de dólares.

En términos generales, en el cuadro 89 se aprecia un incremento notable de las exportaciones de varios productos en los años reflejados de la década de los noventa, cuando ya se dejaban sentir los efectos de la entrada en vigor del área de libre comercio del MERCOSUR, su economía crecía, la inflación estaba dominada y se profundizaba la mundialización en la mayor parte del planeta. No obstante, ya al final de la serie, en 1998, se aprecian las consecuencias de la recesión económica regional e internacional mediante la retracción de las exportaciones agropecuarias, excepto en algunos productos, como las uvas, la madera en bruto, el aceite de girasol, las cebollas o la carne de cerdo, que al margen de oscilaciones mercantiles coyunturales mantienen su tendencia al alza.

En el caso de las importaciones (cuadro 90), como es lógico por tratarse de una región con un inmenso potencial agropecuario, el valor de las transacciones es mucho menor de lo que reflejan las exportaciones. Sin embargo, es preciso realizar varias observaciones, ya que, por un lado, las compras en el exterior también se ven afectadas por la recesión económica de finales de la década de los años noventa, como sucede con el café, el azúcar, las peras, las manzanas o las carnes de vacuno y porcino, y, por otro, hay caídas, como las del trigo o el queso y requesón, que van profundizándose durante todo el decenio hasta llegar a su nivel más bajo en 1998, último año de la serie utilizada. Con todo, existen productos cuyo aumento es notable: cítricos, girasol y su aceite, arroz o carne de ovino.

En cualquier caso, al margen de la crisis y la retracción del comercio exterior a finales de la década de los años noventa, la diferente evolución y oscilaciones de las importaciones de los productos indicados se explican en el propio seno de la región, dado que los intercambios entre los países miembros se han intensificado desde la puesta en marcha del MERCOSUR. En otras ocasiones, en los casos de Bolivia y Chile, el comercio con el resto de la región viene dado por la proximidad geográfica, la complementariedad productiva, los diferentes costes de producción y su rango de países asociados al bloque.

La complementariedad productiva y los diferentes costes de producción también están presentes, por supuesto, entre los cuatro países del MERCOSUR, y tal vez como fenómenos de mayor intensidad. De ahí los distintos flujos comerciales de los productos y la oscilación anual de las importaciones, ya que éstas aumentan o disminuyen según las necesidades de los países vecinos. A continuación se exponen los comportamientos comerciales más significativos de los principales productos agropecuarios de la región, que suelen coincidir con los rubros exportadores más relevantes y dinámicos.

El principal exportador de *trigo* es Argentina, que ocupa el sexto lugar mundial, tras Estados Unidos, Canadá, Australia, Francia y Alemania. Dentro del MERCOSUR, las necesidades importadoras de Brasil hacen que la mayor parte del trigo argentino, alrededor del 70-80%, tenga este destino, proceso que se acentuó a partir del año 1993 en detrimento de las importaciones desde Estados Unidos, que hasta ese momento eran aproximadamente del 30%. Las exportaciones generales de trigo en el MERCOSUR representan el 39'8% de las ventas cerealísticas, porcentaje que se conforma con el 23'0% dentro del bloque y el 16'8% fuera de él, ya que Argentina también vende cantidades importantes de este producto en otros países. Respecto a las importaciones, el trigo supone el 50'0% de las compras totales de cereales: 46'5% dentro del MERCOSUR y 3'5% proveniente de terceros países, pues, como se ha mencionado, Brasil, principal comprador, se abastece ante todo de trigo argentino, que accede por vía marítima enlazando los puertos de Bahía Blanca (Argentina) y Río Grande (Brasil).

A su vez, ante la asociación de Chile al MERCOSUR, este país incluyó el trigo en una lista de productos sensibles, de forma que las importaciones desde Argentina no

estarán liberalizadas hasta el año 2014. Mientras tanto, Chile espera reestructurar con eficacia su sector triguero (Naciones Unidas, 1997).

El *maíz* representa en 1998 el 40'7% de las exportaciones de cereales del MERCOSUR. De este porcentaje, el 5'7% se realiza dentro del bloque y el 35'0% con otros países del mundo. Además, supone el 13'6% de las importaciones cerealeras, que se reparten de la siguiente manera: 12'4% en el seno de la región y 1'2% proveniente del exterior. El principal importador de este producto es Brasil, puesto que no es autosuficiente y necesita ante todo abastecer su dinámica industria de alimentación animal con el suministro argentino. Alrededor del 85-90% del maíz producido en Brasil se destina a la fabricación de piensos compuestos. Respecto al total disponible de cereales (producción+importaciones-exportaciones), este país dedicaba en 1988 el 47'4% a la alimentación animal, porcentaje que en 1998 es del 51'5%. En Chile, estos valores relativos son, respectivamente, del 33'6% y del 44'2%.

Un detalle ya comentado en su momento es el que hace referencia a los desequilibrios territoriales de la producción y consumo de maíz en Brasil. Las áreas excedentarias del sur y centro-oeste del país ven complicado el abastecimiento del deficitario nordeste porque el transporte terrestre encarece el producto y es mucho más barato adquirirlo en Argentina y trasladarlo por barco. Otra opción, por su relativa proximidad geográfica, es comprarlo en Estados Unidos, pero el maíz argentino tiene prioridad de acceso y el extranjero debe hacer frente, además, a unas tarifas aduaneras del 10% (Verheijden and Verheijden, 1997).

El *arroz* es otro de los cereales representativos del MERCOSUR; supone el 15'1% de las exportaciones totales de la región y el 33'3% de las importaciones. En las primeras predominan las transacciones dentro del bloque (12'5%) y sólo el 2'6% se destina al exterior, mientras que en las segundas, los países miembros suministran el 23'4%, llegando de otras áreas del mundo el 9'9% restante. El principal demandante de arroz es una vez más Brasil; el suministro corre a cargo de Argentina y Uruguay porque son muy competitivos y el producto es de alta calidad. De este modo aprovechan con ventaja la apertura comercial que supone el MERCOSUR para exportar a Brasil, por carretera y ferrocarril, la mayor parte de sus cosechas ricícolas.

Con las *semillas y aceites de oleaginosas* sucede lo contrario que con los cereales en el caso de las exportaciones, pero algo similar por lo que respecta a las importaciones. Es decir, el comercio de exportación es más dinámico con el resto del mundo que dentro de la región. Ello se debe a que los Gobiernos argentino y brasileño han favorecido tradicionalmente mediante subsidios y políticas específicas a los molturadores locales de semillas oleaginosas, con el objeto de exportar con preferencia aceites y otros subproductos frente a la venta de semillas en bruto, sin elaborar, que luego serían molturadas y transformadas en otros países compradores. Obsérvese, por ejemplo, el caso de Argentina, que elaboraba en 1988 el 69'4% de las semillas oleaginosas cosechadas en el país, mientras que en 1998 esta proporción es del 87'4%.

La soja representa el 87'1% de las ventas totales de semillas oleaginosas; el 85'5% del anterior porcentaje se dirige a terceros países y sólo el 1'6% a sus vecinos. El aceite de soja, por su parte, supone el 62'6% de la exportación total de este tipo de aceites, pero envía el 59'6% al exterior del bloque y el 3'0% al interior.

En el capítulo de las importaciones, la semilla de soja representa el 64'5% del total adquirido, pero en este caso el 41'5% procede de los demás países de la región y el 23'0% del extranjero. Este último porcentaje indica que la soja se compra en países terceros, como Estados Unidos, país que produce más del 20% de la cosecha mundial. No obstante, éste suele ser en muchas ocasiones un comercio desarrollado por grandes empresas transnacionales cuyo origen y destino es la misma corporación, o bien filiales o firmas subcontratadas localizadas en las naciones del MERCOSUR y que por diversas razones utilizan la materia prima proveniente del extranjero, como sucede, por ejemplo, con la industria de la alimentación animal.

En las importaciones de soja y su aceite los países del MERCOSUR recurren con bastante frecuencia a los otros miembros del bloque, con un flujo mercantil cuyo origen está normalmente en Argentina y Paraguay y el destino en Brasil. Sin embargo, dada la eficacia y elevada capacidad de la industria molturadora argentina ya se ha iniciado un trasvase notable de semillas de soja paraguaya para ser transformadas en Argentina. En cuanto a las exportaciones, la preeminencia del comercio internacional provoca que el impacto de la entrada en vigor del MERCOSUR sea reducido en este sector. Aparte de la obtención de aceite, la principal utilización de esta oleaginosa, sea

en la región o en otros lugares del mundo, es la fabricación de piensos compuestos para la ganadería intensiva.

Lo más llamativo del comercio exterior de *fruta*, sobre todo de la de clima templado, es sin duda el destacado papel exportador de Chile y el acusado carácter importador de Brasil. Alrededor del 40-45% de la fruta fresca producida en Chile es exportada, mientras que Argentina y Brasil, que producen cosechas mucho más importantes, tienen una presencia menos destacada en los mercados mundiales, sobre todo en el caso brasileño.

Sin embargo, Brasil es el principal exportador de cítricos de la región, fruta que representa el 26'6% de las exportaciones totales del bloque. Sólo el 0'4% de ese porcentaje se vende en el interior del MERCOSUR. La mayor parte, el 26'2%, se destina a los mercados exteriores, fundamentalmente a Estados Unidos y en forma de zumo de naranja, agroindustria muy activa y desarrollada en el país (Gómez López, 1999).

Por otro lado, las importaciones de Argentina y Chile son relativamente poco importantes, mientras que Brasil se convirtió durante el último decenio, a raíz de la estabilidad económica lograda en el país, en un comprador destacado de frutas de clima templado, como uvas, peras y manzanas, productos en los que los chilenos y argentinos cuentan con notables excedentes exportables. No obstante, Argentina es el principal abastecedor de Brasil, puesto que Chile tiene una orientación preferente hacia otros mercados ajenos a la región: Estados Unidos y la UE, aunque no puede despreciarse la creciente presencia de las frutas chilenas en Japón. Por ello, las exportaciones de uvas, peras y manzanas, que respectivamente representan el 3'4%, el 21'0% y el 15'3% de las ventas totales de frutas frescas fuera del MERCOSUR, ofrecen mayores porcentajes en los intercambios con países terceros que dentro del propio bloque. El caso más notable es el de las peras porque exporta al exterior el 13'4% y a la región el 7'6%.

En las importaciones de estas frutas la situación es diversa, ya que en las manzanas predominan las ventas regionales, fundamentalmente desde Argentina a Brasil, mientras que en las uvas y peras la situación es contraria, pues la mayor parte de las transacciones se realizan con países del hemisferio norte, que gozan de buenas

oportunidades para abastecer el inmenso mercado brasileño cuando el suministro de fruta disminuye estacionalmente en la región.

La mayoría de las *hortalizas* tienen un carácter perecedero y un bajo valor añadido. Por estos motivos, sólo algunos de dichos productos pueden ser exportados a largas distancias, aunque Argentina y Chile han vendido de forma tradicional cantidades no muy importantes de cebollas, ajos y espárragos a Estados Unidos y la UE. Desde la estabilización de su economía, Brasil demanda cada vez más cebollas, tomates, patatas o ajos, cuyo principal suministrador es Argentina.

La mayor parte de las hortalizas comercializadas se centran en las cebollas y ajos porque son productos menos perecederos, de forma que las primeras suponen el 33'4% de las hortalizas exportadas y el 29'2% de las importadas, mientras que en los ajos estos porcentajes son del 56'1% y 51'5%, respectivamente. Los tomates y las patatas, debido a su más rápido deterioro, ofrecen participaciones menores en el total exportado e importado de productos hortícolas y apenas intervienen en el comercio fuera de las fronteras del MERCOSUR.

Los principales *productos lácteos* de la región, tanto en la exportación como en la importación, son la leche y el queso. Respecto a las exportaciones totales, la leche representa el 69'9% del total y el queso al 22'3%, mientras que por lo que atañe a las importaciones se reducen estos porcentajes, si bien menos en la primera (68'4%) que en el segundo (16'2%). Aunque en ambos productos las ventas y las compras en países terceros son más elevadas que en el caso anterior de las hortalizas, lo que predomina es el comercio dentro de la región.

En el MERCOSUR existen dos exportadores netos de productos lácteos: Argentina y Uruguay, y un importador neto: Brasil. Chile y Paraguay también son importadores, pero el primero de ellos ha avanzado mucho hacia la autosuficiencia durante el último decenio.

Los principales productos comercializados son la leche en polvo, el queso y la manteca. La leche líquida y el yogur casi quedan excluidos del comercio internacional porque son perecederos y, además, su transporte encarece la mercancía.

Esto sucede incluso dentro de los límites de algunos países, como Chile, que es un notable productor de leche en polvo porque las zonas productoras, al sur del país, quedan lejos de sus principales mercados consumidores. Sin embargo, Uruguay y Argentina están exportando recientemente cantidades importantes de leche UHT a Brasil, pues es menos perecedera que la leche normal y el coste del transporte más bajo.

Dado que el sector lácteo es uno de los sectores de la actividad alimentaria donde la presencia de las grandes empresas transnacionales se deja sentir con más fuerza, es lógico deducir entonces que una parte importante del comercio de este producto desarrollado por los países del MERCOSUR lo llevan a cabo estas firmas. Así lo demuestra la creciente presencia en la región de empresas lácteas extranjeras, como Nestlé, Parmalat, Unilever, Bongrain, Besnier o Gervais Danone. Si los países europeos son poco competitivos en la producción por el elevado coste de las materias primas, es en la actividad industrial donde han logrado una gran capacidad para competir en los mercados internacionales, trasladando su interés inversor a zonas con alto potencial de crecimiento en la producción y en el consumo, como sucede con el MERCOSUR y el resto de América Latina (COMISEC, 1994 a; López Gallero, 1997; López Gallero *et al*, 1997).

Por lo que respecta a las *carnes* existen diferentes comportamientos en los movimientos comerciales de la región según el tipo de producto y el país del que se trate. La carne vacuna representa el 52'7% de las exportaciones cárnicas totales y el 45'4% de las importaciones, pero mientras las ventas a otros países del mundo absorben en 45'1% del comercio de exportación, las que se realizan entre los miembros del MERCOSUR suponen el 7'6%%. Por lo tanto, las exportaciones de carne bovina dentro de la región son pequeñas si se comparan con la producción, aunque Argentina tiene un notable mercado en Brasil y Chile para sus carnes refrigeradas y congeladas. De ahí el notable comercio de importación intrarregional (41'4%) y el escaso peso relativo de las compras realizadas en otros países (4'0%).

Argentina y Uruguay son exportadores netos de carne vacuna, sobre todo a Estados Unidos y la UE. Brasil, por su parte, también es un exportador importante, aunque compre cantidades sustanciales a sus vecinos para abastecer la demanda de la

industria cárnica, que luego reexporta los productos obtenidos, y de un segmento de la población que consume cortes de elevada calidad.

También Chile es un destino notable para las carnes vacunas argentinas, mientras que a Paraguay, que durante la última década ha mantenido este producto en una lista de excepciones para el libre mercado, se envía ganado bovino vivo para su posterior sacrificio en el país.

Las exportaciones de carne de cerdo representan el 6'8% del total y las importaciones el 20'0%. Dentro de las ventas existe equilibrio entre las que se realizan entre los países miembros del MERCOSUR y las que se destinan a otras naciones, aunque con una ligera ventaja de estas últimas. En las compras predomina el intercambio interno (15'3%) frente a los productos procedentes del exterior (4'7%). El principal flujo comercial en la región es el que tiene a Brasil y Chile como principales exportadores y a Argentina como claro importador. La mitad de las exportaciones brasileñas se dirigen al mercado argentino, lo que supone casi el 60% de las importaciones de carne porcina de este país. Chile le suministra entre el 10% y el 12% de su demanda y algunos países europeos, sobre todo Dinamarca, el resto.

La eficaz cadena agroindustrial brasileña de la carne porcina ha tenido tradicionalmente limitada su salida a los mercados mundiales como consecuencia de los problemas sanitarios de la cabaña nacional. Incluso Uruguay prohíbe la entrada de carne de cerdo procedente de Brasil, mientras que Argentina sólo autoriza la proveniente de los Estados de Santa Catarina y Río Grande do Sul.

Las importaciones chilenas son reducidas por las severas exigencias sanitarias del país. Las exportaciones, alrededor del 4% de la producción, pueden sufrir las consecuencias de un eventual desarrollo de esta actividad en Argentina debido a la mayor competitividad que deriva del reducido precio del grano.

Por lo que respecta a la carne de pollo, Brasil es el segundo exportador mundial, tras Estados Unidos y por delante de Francia y Países Bajos. Sus principales mercados se encuentran en la UE y Japón para el pollo troceado y en Argentina para el pollo entero. No obstante, el aumento de la demanda interna como consecuencia de su

estabilización económica provocó a mediados de la década de los años noventa un descenso de las exportaciones. Poco después se recuperaron.

El 95% de las importaciones argentinas de carne de pollo proceden de Brasil, aunque cayeron a partir de 1995 debido al mencionado crecimiento del consumo interno brasileño y al consiguiente aumento del precio del producto por la fortaleza del real.

6.2. Las infraestructuras de transporte: factor clave en el desarrollo de las exportaciones agroalimentarias

Este epígrafe dedicado a las infraestructuras de transporte, aunque aparentemente tenga escasa relación con las estrictas cuestiones agrarias o rurales, resulta fundamental para aportar más datos que permitan validar las hipótesis formuladas, pues el crecimiento económico y el aumento de las exportaciones agroalimentarias, o de cualquier otro tipo, necesitan llevar aparejado el desarrollo de los transportes y de las vías de comunicación. La agilidad y eficacia de los intercambios mercantiles, tanto dentro del MERCOSUR como con el resto del continente americano y del mundo, dependen en última instancia de la cobertura, diversidad, integración y dotación tecnológica de las infraestructuras de transporte, fundamentalmente las portuarias y las que conectan los puertos con sus respectivos *hinterland*, sea por vía terrestre o fluvial (Gómez López, 1996; Segrelles, 1998).

La trascendencia de esta cuestión queda corroborada por la creciente atención que le están prestando todos los países del continente americano en los últimos tiempos y que se concreta en diversas propuestas encaminadas a lograr la integración de los sistemas de transporte de las Américas. La más reciente se incluye en un documento de J. M. Rubiato (2000) elaborado en el seno de la CEPAL para su consideración por parte de la Iniciativa de Transporte del Hemisferio Occidental (ITHO), y a instancias de los Ministros de Transportes de todos los países americanos reunidos en Nueva Orleans en diciembre de 1998, aunque dicha propuesta se basa en las conclusiones y recomendaciones que la CEPAL realizó también en 1998 (*Perfil de los sistemas regionales de transporte en el hemisferio occidental*).

El comité ejecutivo de la ITHO, establecido en 1996, está integrado de forma voluntaria por todas las naciones de la Cumbre de las Américas, excepto Cuba, y su misión se centra, como se recoge explícitamente en la Declaración Ministerial de Nueva Orleans, en el apoyo a todos los objetivos de dicha Cumbre, inclusive la formación del ALCA, cuya negociación deberá garantizar que se preste especial atención a los asuntos relacionados con el transporte y su papel en la futura integración hemisférica.

En el documento de J. M. Rubiato (2000) se habla de la necesidad y conveniencia de fomentar la integración de los sistemas de transporte de carga y de pasajeros en el continente, pero es obvio, aunque lógicamente no se exprese en el informe, que cuando en una propuesta aparece la Cumbre de las Américas y el deseo de potenciar la creación del ALCA, siempre queda subyacente el interés económico, comercial y geopolítico de Estados Unidos y sus empresas transnacionales. Por lo tanto, lo que menos importa en realidad es el transporte de los pasajeros, para centrar la atención, estrategias e inversiones en las infraestructuras que interesan a la fluidez del trasiego de mercancías, cuestión a la que se alude constantemente en el citado documento, sobre todo a la hora de justificar la conveniencia de potenciar los sistemas intermodales de transporte.

En América del Sur se encuentran diseñadas una veintena de actuaciones relacionadas con la construcción de infraestructuras, que por su magnitud y cuantiosas inversiones T. Mohr y D. Hirsch (1996) denominan *megaproyectos* y que en gran medida se centran en las conexiones entre los países del subcontinente y de éstos con los mercados exteriores, como puede comprobarse en la figura 18. Se trata fundamentalmente de autopistas bioceánicas (Atlántico-Pacífico), puentes internacionales, autovías, ferrocarriles, hidrovías, canales navegables, ampliaciones y modernizaciones portuarias, aunque también destacan los gasoductos, como los que unen Bolivia y Paraguay o Bolivia y Brasil, y las presas hidroeléctricas, como Itaipu (Brasil-Paraguay), Puerto Caballo (Bolivia-Paraguay-Brasil), Yacyretá (Paraguay-Argentina), Itatí-Itacora (Paraguay-Argentina) o Corpus-Itacua (Paraguay-Argentina).

Estos proyectos de infraestructura se reparten por la totalidad del territorio sudamericano, pero ante todo destaca la concentración existente en el MERCOSUR, lo que refleja no sólo el liderazgo político-económico de Brasil, sino también el potencial productivo y económico de la región. Si se traza una circunferencia con centro en

Montevideo y un radio de 2.000 kilómetros, quedaría englobada la principal área económica del MERCOSUR, es decir, las ciudades más populosas, la industria más dinámica, las actividades terciarias más avanzadas, las tierras más fértiles, los complejos agroindustriales mejor dotados de tecnología y los aprovechamientos agrícolas y ganaderos especialmente orientados al comercio exterior. Esta posición nuclear del círculo obtenido destaca más todavía al considerar que es difícil que llegue a existir un MERCOSUR real y efectivo al norte del Estado brasileño de Minas Gerais y al sur del valle argentino del río Negro. El resto se puede considerar periferia marginal con escasa influencia en el desarrollo de la integración regional.

En los intercambios comerciales de mercancías entre los países del MERCOSUR, Bolivia y Chile predomina el transporte por carretera, tanto en cantidad como en valor, como lo demuestra el caso de Brasil, donde algo menos de las tres cuartas partes de las cargas se desplazan en camión, un cuarto por ferrocarril y un porcentaje mínimo se realiza en barcaza aprovechando los cursos fluviales. En Paraguay apenas se utiliza el ferrocarril, mientras que la hidrovía y la carretera absorben cada una de ellas casi la mitad del tráfico de mercancías, aunque con una ligera ventaja para el transporte por vía de agua. En cualquier caso, estos ejemplos demuestran que las políticas de transporte adoptadas hasta ahora por los países de la región han sido despilfarradoras de energía y poco eficaces para poder ofertar bienes competitivos en los mercados. La carretera consume una media de cinco veces más energía, en el transporte de la misma carga, que el ferrocarril, y diecinueve veces más que la hidrovía. Asimismo, con un litro de gasóleo un camión transporta 30 toneladas por kilómetro, el ferrocarril 125 toneladas y el barco 575 toneladas. Por su parte, en los países desarrollados, como Estados Unidos, Alemania, Japón o Francia, suele predominar el traslado ferroviario de las mercancías, relegando la carretera a una participación relativa de apenas un cuarto de la carga total desplazada (Adas e Adas, 1999).

En el caso argentino, por ejemplo, el aumento de la producción agropecuaria y el proceso de integración regional en el MERCOSUR dieron un fuerte impulso al comercio exterior durante la década de los años noventa. La cantidad de mercancías transportadas por diversos medios pasó de 47'2 millones de toneladas en 1990 a 92'8 millones en 1997, es decir, se produjo un incremento del 96'4%. El transporte fluvial y marítimo creció en ese periodo el 81'5%, pero perdió participación relativa al pasar del

90'4% al 83'5%. Esta pérdida se debió fundamentalmente al aumento del comercio con los países del bloque y Chile, lo que supuso un crecimiento de la participación del transporte por carretera en las exportaciones e importaciones (Boscovich, 1999).

El puerto de Rosario ha incrementado durante el último decenio el transporte de granos, subproductos y aceites, aunque el puerto agrícola más importante es el complejo San Martín-San Lorenzo, que concentra el 22% de las exportaciones de cereales y oleaginosas, el 73% de las de subproductos y el 44% de las de aceites. Este polo portuario absorbía en 1990 el 37'3% de las exportaciones de los productos citados en todos los puertos argentinos, porcentaje que en 1997 era del 40'1%, según los datos de la Secretaría de Obras Públicas de Argentina.

Por otro lado, en los intercambios comerciales del MERCOSUR con el resto del continente americano predomina el transporte marítimo, lo que se hace extensivo, lógicamente, a sus contactos con los mercados mundiales, pues debido al coste y al tipo de servicio que presta es hegemónico en los intercambios internacionales de mercancías en la actualidad. Esto es válido para todos los países del mundo, pero mucho más para los miembros del MERCOSUR por la importancia que tienen las exportaciones de materias primas y productos agropecuarios básicos. El flete aéreo sólo está justificado en el caso de cargas con una favorable relación valor/peso.

La dependencia que tienen los países de la región del comercio exterior es lo que determina que todas las iniciativas encaminadas hacia la potenciación e integración de los sistemas de transporte concentren sus estrategias en los puertos, despojados cada vez más de sus antiguas funciones de enclaves de ruptura de carga ceñidos a un hinterland muy limitado y orientados, a su vez, como plataformas logísticas de intercambio modal, es decir, donde convergen diversos medios de transporte y los vectores comerciales de amplios territorios. A este respecto, S. B. Fernández *et al* (2001) indican que los países del MERCOSUR tienen una ventaja estructural de primer orden en la Cuenca del Plata para fomentar el transporte intermodal, ya que la articulación ferrocarril-hidrovía permitiría la salida de la producción de los lugares más distantes hacia los puertos brasileños, argentinos e incluso chilenos y peruanos del Pacífico.

En una entrevista concedida al diario uruguayo *Búsqueda* (Montevideo, 7 de agosto de 1997), el gerente de la firma transnacional danesa Maersk en Argentina, Paraguay y Uruguay indicaba que Montevideo tenía muchas posibilidades de convertirse en uno de los pocos grandes puertos de concentración (*hub*) de la costa oriental de América del Sur, pues dispone de suficiente potencial para desempeñar las funciones propias de los dos tipos en que se dividen estos recintos portuarios de concentración: puertos de transferencia del modo de transporte y puertos de transbordos marítimos. Como es sabido, los primeros concentran la carga proveniente de los grandes tráficos marítimos y la distribuyen a sus destinos finales transfiriéndola a diferentes medios de transporte, como sucede con Rotterdam, Hong Kong o Seattle-Tacoma, mientras que los puertos de la segunda categoría conectan las grandes líneas navieras con servicios marítimos menores, o *feeder*, que transportan la carga desde y hacia puertos de menor importancia.

Montevideo podría convertirse, por sus ventajas comparativas frente a otros competidores como Buenos Aires (Segrelles, 1998), en un centro de transbordo para los puertos de Paraguay, el sur de Brasil, la Mesopotamia argentina y la zona meridional de este último país, pero también en un núcleo de tránsito y distribución para el sur de Brasil, el norte de Argentina y Paraguay. En este sentido, no sería descabellada la idea de crear un servicio *feeder* entre Montevideo y los diversos puertos fluviales del Paraná especializados en el trasiego de materias primas y productos agrícolas.

Existen dos proyectos que contribuirán a integrar el sistema de comunicaciones del MERCOSUR y a realzar el valor estratégico del puerto de Montevideo como punto de concentración de mercancías. Se trata del eje viario Buenos Aires-Montevideo-São Paulo y el puente internacional Buenos Aires-Colonia del Sacramento (Uruguay), que salvaría el Río de la Plata, a lo largo de 42 kilómetros, dando continuidad a la autovía antes citada (López Gallero y Tisnés, 1997). En el área afectada por este eje de comunicación se encuentra la mayor concentración de actividad económica y de consumo de toda América del Sur, así como importantes economías de escala y aglomeración. Además, aquí existe disponibilidad de materias primas utilizables para la producción de bienes alimentarios con una demanda notable en los mercados internacionales: cereales, carnes, lácteos, oleaginosas, es decir, productos que podrían encontrar en el puerto de Montevideo una salida rápida y eficaz hacia el exterior.

Sin embargo, la competencia del puerto de Santos, tradicional dinamizador de las actividades económicas del Estado brasileño de São Paulo (Gómez López, 1996), será sin duda muy fuerte, sobre todo si prospera el proyecto de la autopista bioceánica que pretende unir este recinto portuario con el chileno de Arica, y desde éste con el también chileno de Iquique y con el peruano de Matarani, con una pretensión evidente por parte de los países del Pacífico, sobre todo Chile, de proyectar sus mercancías hacia los mercados europeos, aunque no se puede obviar la rápida salida marítima hacia los países asiáticos que esto supondría para los productos brasileños. En ambos casos se evitaría la obligatoriedad de cubrir largos trayectos marítimos por el estrecho de Magallanes o el canal de Panamá. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF) aportan 400 millones de dólares para ayudar a financiar una obra que es considerada uno de los ejes de la futura integración de América del Sur (Revista Electrónica *MERCOSUR*, 29 de noviembre de 2001, www.merco-sur.net/).

No obstante, el Gobierno peruano dista mucho de ver sin reservas las supuestas bondades de la autopista bioceánica. El proyecto ha ilusionado a las provincias peruanas de la sierra septentrional porque les abriría nuevas áreas de comercio y reduciría su actual dependencia de Lima, pero el Ministerio de Transportes del país duda de la rentabilidad de la obra y de que los exportadores brasileños de soja, uno de los principales productos de intercambio, utilicen en el futuro esa autopista, ya que en la actualidad envían la soja por el río Amazonas, vía que seguirían usando porque siempre será más barata que la carretera.

Además, las autoridades de Perú sostienen que los Estados brasileños fronterizos con su país son pobres y su producción agrícola, salvo la soja, es similar a la peruana, de modo que no se ganaría ningún mercado para las zonas selváticas y serranas por donde discurriría la autopista interoceánica. Por el contrario, los empresarios brasileños realizan gestiones ante el Gobierno peruano porque este corredor terrestre permitiría, según ellos, exportar la soja a los mercados asiáticos de la cuenca del Pacífico, al mismo tiempo que absorbería mercancías peruanas para su salida marítima por el puerto de Santos. Es decir, algo similar a la función que desempeña el “corredor de exportación” ya existente entre Paraguay y el puerto brasileño de Paranaguá, en el Estado de Paraná.

De todos modos, el proyecto más ambicioso y controvertido que afecta al MERCOSUR es el de la hidrovía Paraguay-Paraná, dentro de un contexto en el que destaca la importancia y densidad que en la región tiene la red fluvial y el transporte de mercancías por esta vía, pues como ya se ha mencionado, el traslado de carga útil por agua es más rentable que por medios terrestres. Según los datos del Ministerio de Transportes uruguayo, a mediados de la década de los años noventa el coste promedio de infraestructura para desplazar 1.000 toneladas era de 2 millones de dólares para el transporte por carretera, con una vida útil de diez años, mientras que la misma cantidad de carga movida en barcaza costaba 300.000 dólares y su vida útil era de cincuenta años.

La hidrovía Paraguay-Paraná, fruto de la coordinación de los Gobiernos de los cuatro países del MERCOSUR y Bolivia, tendrá una longitud de 3.400 kilómetros, desde Puerto Cáceres (Brasil) hasta Nueva Palmira (Uruguay), y pondrá en contacto amplias zonas de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, enlazando con Bolivia por medio del canal Tamengo. Importantes cantidades de productos agropecuarios de São Paulo y otros Estados próximos podrán circular también por esta vía de agua a través del enlace que supone la hidrovía Tiêté-Paraná. El coste estimado fue de 1.300 millones de dólares para las obras y de 3.000 millones para las operaciones y mantenimiento durante veinticinco años (WWW-ICV-CEBRAC, 1994).

Es en este contexto donde se explica el reciente desarrollo, modernización y privatización de los puertos fluviales argentinos, pues en 1979 ya se permitió la construcción y operación de puertos privados, así como el traspaso de instalaciones portuarias en desuso a las cooperativas agrarias y asociaciones de productores. En 1990, una ley ordenaba la privatización y la transferencia de todos los puertos estatales a las provincias. En 1992 se liberaliza el transporte fluvial y marítimo, eliminando todas las normas restrictivas a la libre contratación de los fletes y las reservas de carga.

Los puertos argentinos más importantes que forman parte de la hidrovía Paraguay-Paraná son Rosario y el complejo San Martín-San Lorenzo, aunque también destacan San Pedro, San Nicolás, Diamante, Barranqueras, Formosa, Santa Fe, Campana, Villa Constitución o Zárate. El puerto de Rosario se localiza en la mejor zona agrícola del país y está próximo al sur de Brasil, a donde se podrá acceder más rápidamente y con

menores costes cuando concluya la construcción del puente entre las ciudades argentinas de Rosario (Santa Fe) y Victoria (Entre Ríos).

La mayor concentración de puertos privados sobre el Paraná se encuentra entre San Martín-San Lorenzo, al norte de Rosario, y General Lagos, al sur de dicha ciudad. Estos puertos nacieron en 1978 cuando el excelente resultado de las cosechas, especialmente la soja, saturó el de Rosario. Actualmente, trece empresas exportadoras de granos y aceites y cooperativas de productores poseen sus propias terminales portuarias instaladas en la zona. Por ejemplo, Cargill tiene sus instalaciones para almacenar granos y subproductos en San Martín y Louis Dreyfus en General Lagos. Hoy día están en marcha importantes inversiones privadas para construir más plantas procesadoras de oleaginosas, fábricas de fertilizantes, silos y nuevos puertos (Boscovich, 1999).

De la misma forma que el objetivo más importante del proyecto de esta hidrovía es el de abaratar el transporte de los productos para la exportación, principalmente la soja, el fin último de cualesquiera de las infraestructuras de transporte proyectadas es la fluidez comercial de las grandes empresas agrícolas, ganaderas, forestales y mineras de la región y la consiguiente competitividad de sus precios en los mercados internacionales. Por ello, los grandes beneficiados por estas iniciativas serán las empresas de construcción, exportación y transporte, tanto autóctonas como extranjeras, extremo que ha dado lugar a aceras disputas entre los diferentes agentes socio-económicos de los países miembros del MERCOSUR, sobre todo por lo que respecta a las repercusiones ambientales que generarán dichos proyectos (Vior, 1996).

Asimismo, en el caso de las autopistas y puentes no se podrá evitar que ante todo vayan destinados a cubrir los intereses de una élite que conseguirá ventajas en el transporte subsidiado por la inversión pública, mientras que la gran mayoría de la población no obtendrá ningún provecho y se verá afectada por la pérdida de recursos y por el desvío de las inversiones hacia actividades que no cubren sus necesidades básicas, como la alimentación, la vivienda, la educación y la sanidad (Mohr y Hirsch, 1996).

Por último, es previsible que el estímulo mercantilista que conlleva el neoliberalismo y el desarrollo de las infraestructuras conformen una estrecha relación

causa-efecto donde cada fenómeno aliente al otro, derivando no sólo en una mayor concentración de la riqueza y en la agudización de los desequilibrios sociales y territoriales, sino que esta mejora de los transportes y la liberalización comercial, junto con la persistencia de un modelo agropecuario netamente productivista, acentuará la pobreza rural, la excesiva explotación de los recursos naturales y el deterioro del medio, como se verá en un capítulo posterior.

CAPÍTULO VI

LA AGROINDUSTRIA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA

El proceso de apertura en la región, la estabilidad monetaria alcanzada, las privatizaciones de empresas estatales, la liberalización del marco regulador de la inversión foránea, los acuerdos de promoción y protección de las inversiones mutuas y las perspectivas ofrecidas por un mercado integrado han hecho del MERCOSUR un destino importante para la inversión extranjera directa del resto del mundo durante la mayor parte de la década de los años noventa (Chudnovsky, 2002). Si bien estas inversiones destacan en los sectores financiero, energético y de comunicaciones, y también en el automotriz por lo que respecta a las manufacturas, no es desdeñable la penetración del capital extranjero en la agroindustria de la región. Se trata fundamentalmente de firmas agroindustriales transnacionales de origen europeo y estadounidense, especializadas en los distintos sectores agropecuarios, cuya presencia en los mercados internacionales es tradicional, así como sus inversiones, fusiones, adquisiciones o alianzas empresariales estratégicas en varios países del mundo.

La agroindustria y la inversión extranjera en los países del MERCOSUR se estudian de forma conjunta en este capítulo porque constituyen dos fenómenos íntimamente asociados, pues la actividad agroindustrial es el destino prioritario de las inversiones extranjeras del sector agroalimentario. Tanto una como otra indican de forma fehaciente, junto con el comercio exterior, el grado de inserción internacional de una región o bloque económico, en este caso el MERCOSUR. Para la CEPAL (2000) no está nada clara la relación causal entre el comercio y la inversión, ya que se desconoce hasta qué punto el crecimiento de los intercambios mercantiles induce a la realización de inversiones o si, por el contrario, las inversiones dan lugar a la creación de flujos adicionales de comercio.

En cualquier caso, lo cierto es que durante la década de los años noventa existieron en los países del MERCOSUR unas condiciones políticas y económicas específicas que provocaron el desarrollo y actuación simultánea de los procesos inversor y comercial. En la medida en que la agroindustria recibe inversiones y estimula el comercio dentro y fuera de la región, se establece una relación triple de la que se puede inferir que el diferente dinamismo y competitividad de la actividad agroindustrial en cada uno de los países del bloque determinará el mayor o menor grado de inserción internacional de las naciones y de sus distintos sectores agropecuarios. Resulta entonces evidente que la crisis actual no sólo retrasa las exportaciones, sino también la afluencia de recursos externos y, por ende, la posibilidad de que la agroindustria regional se inserte con más eficacia en las redes mercantiles internacionales.

1. ALGUNAS NOCIONES SOBRE EL CONCEPTO DE AGROINDUSTRIA

Aunque con distinta intensidad en cada país del MERCOSUR y con mayor retraso que en los países desarrollados, la progresiva industrialización de la agricultura regional es un hecho manifiesto, esto es, los objetivos, tecnologías, comportamientos y formas de organización comunes en la producción fabril se introducen y desarrollan en el sector agropecuario.

Al hilo de esta cuestión, vale la pena destacar la opinión de C. Servolin (1972) cuando analizaba el problema del estudio económico de la agricultura en el seno de la sociedad capitalista y predecía que las pequeñas explotaciones familiares iban a ser víctimas de una concentración capitalista similar a la de la industria, proceso que durante las últimas décadas se ha acelerado en el MERCOSUR y América Latina.

Por su parte, K. Kautsky (1974) matizaba esta afirmación al indicar que la agricultura no se desarrolla siguiendo los mismos planteamientos que la industria, sino que obedece a sus propias leyes. Esto no significa que el desarrollo de la agricultura esté en contradicción con el de la industria, pues ambas tienden a un fin idéntico, siempre que sean consideradas como eslabones comunes de un proceso global y no queden aisladas en los análisis socio-económicos. Según este autor, dichos análisis deben centrarse en las transformaciones que experimenta el sector agropecuario bajo el modo

de producción capitalista, desentrañando en la medida de lo posible las estrategias que sigue el capital para apoderarse de la agricultura y transformarla, hacer inviables los antiguos sistemas productivos y las formas de propiedad y crear, asimismo, la necesidad de otros nuevos. Una actualización de las ideas de Kautsky permitiría afirmar que el capital se apodera de la agricultura por medio de la agroindustria, fenómeno que pese a la pervivencia de la agricultura campesina, es cada vez más acusado en América Latina y, por supuesto, en el MERCOSUR.

Por otro lado, la contribución de la agricultura al desarrollo económico de los países de la región queda fuera de toda duda si se tiene en cuenta tanto el suministro de materias primas, alimentos, ahorros y mano de obra como la demanda y consumo de insumos industriales y servicios no agropecuarios por parte de la agricultura. De este modo resulta innegable el papel representado por la agricultura en la consolidación de la sociedad industrial y urbana. Sin embargo, estas transformaciones agrarias, industriales, terciarias y urbanas no se producen de forma separada, pues el cambio que experimenta la agricultura sólo puede tener sentido en la medida en que se sitúe en un contexto socio-económico global.

A este respecto, según L. Malassis, citado por R. Juan i Fenollar (1978), en el mundo occidental se pueden distinguir cuatro etapas fundamentales en el proceso histórico de desarrollo del binomio agricultura-industria:

- 1) Economía agrícola o preindustrial
- 2) Economía en curso de industrialización
- 3) Economía industrializada
- 4) Economía postindustrial

A cada uno de estos periodos, bien definidos en los países desarrollados, le corresponde un tipo específico de agricultura. Sin embargo, en América Latina y el MERCOSUR se difuminan, superponen y conviven dichas etapas económicas y sus correspondientes agriculturas, existiendo profundos contrastes entre las naciones de la región y entre diferentes territorios del mismo país. Incluso se encuentran acusados desequilibrios en los distintos sectores agropecuarios nacionales. En efecto, en el MERCOSUR, Bolivia y Chile coexisten áreas en las que todavía perviven las

agriculturas de subsistencia o autoconsumo junto a territorios en curso de industrialización, economías plenamente industrializadas y espacios postindustriales, lo que genera antagonismos insalvables porque el desarrollo de unos implica la marginación, e incluso la desaparición, de otros.

Al margen de la agricultura de subsistencia que practican numerosas comunidades rurales de la región, no se puede decir, ni mucho menos, que existan muchas áreas que estén plenamente industrializadas, hecho que se refleja en una agricultura comercial que produce y exporta materias primas básicas, sin elaboración de ningún tipo, aunque utilice insumos provenientes de las industrias agrarias y establezca, por lo tanto, relaciones con los demás sectores económicos. A su vez, en algunas áreas de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, pero sobre todo en ciertas cadenas como las de los sectores lácteo, frutícola o de las carnes de cerdo y pollo, existen sistemas productivos propios de las economías postindustriales, que se transforman y adaptan a los modos capitalistas de producción.

En cualquier caso, y pese a la extendida producción y exportación de *commodities*, los bienes producidos en el sector agropecuario de los países del MERCOSUR van perdiendo, con mayor o menor dinamismo, el carácter de productos finales para convertirse en productos semielaborados, cuya transformación se lleva a cabo fuera de la esfera propiamente agraria, acercándose así a una fase de economía postindustrial que en términos agrícolas se corresponde con la denominada *agroindustria*, o *agribusiness*, término acuñado por J. H. Davis y R. A. Goldberg en 1957.

R. Juan i Fenollar (1978) define la agroindustria como un “*sistema de producción, transformación y distribución de productos alimentarios, para la satisfacción de las necesidades de nutrición de una sociedad inserta dentro de un proceso reciente de industrialización y urbanización capitalistas, y que se caracteriza por una contribución cada vez menor de la agricultura en la transformación del producto alimentario final, por un crecimiento de las grandes firmas agroalimentarias y por el desarrollo de las relaciones contractuales en las ramas más industrializadas del sector agrario y del fenómeno de cuasi integración de la agricultura campesina en este sistema*”, definición que como puede observarse sigue siendo perfectamente válida para el caso actual del

MERCOSUR y el cada vez más acusado proceso de industrialización agropecuaria que en él se desarrolla.

Con todo, J. Graziano da Silva (1994), en su riguroso e ilustrativo artículo, aporta una serie de conceptos, definiciones y redefiniciones que matizan y amplían el genérico de agroindustria: *complejo industrial*, *agribusiness*, *complejo agroindustrial*, *sistema agroalimentario*, *filière* o *sistema bioindustrial*. La aportación de dichos conceptos se debe a diversos autores (Davis and Goldberg, 1957; Perroux, 1967; Goldberg, 1968; Malassis, 1979; Vergopoulos, 1985), pero en su aplicación latinoamericana tienen un papel muy destacado las investigaciones dedicadas al caso de Brasil, sobre todo en la década de los años ochenta (Guimarães, 1979; Graziano da Silva, 1981; Müller, 1982; Delgado, 1985; Goodmann, Sorj e Wilkinson, 1985; Müller, 1989; Goodmann, Sorj e Wilkinson, 1990), lo que demuestra la tradición e importancia que la agroindustria tiene en este país.

En cualquier caso, obviando los matices de cada concepto, puesto que un análisis más minucioso escapa al objetivo central de este trabajo, un complejo agroindustrial es un agregado de actividades agroindustriales y servicios, relacionados mediante flujos de intercambio hacia “arriba” (*amont*) y hacia “abajo” (*aval*), en el que participan de manera integrada el suministro de insumos (maquinaria, fertilizantes, pesticidas, semillas seleccionadas, vacunas, medicamentos, piensos compuestos, genética, material de construcción), la producción agropecuaria, la industria transformadora y la distribución de los alimentos. El sector agropecuario se convierte así en un eslabón intermedio entre los sectores que producen los insumos y los que procesan y distribuyen los productos finales, de manera que la agricultura y la ganadería albergan ahora relaciones de producción y de trabajo semejantes a las de la industria capitalista.

2. LA FORMACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA AGROINDUSTRIA. EL CASO BRASILEÑO

En este apartado se destaca el caso de Brasil porque es el país de la región con mayor tradición y eficacia agroindustrial, hecho que se refleja incluso en las tendencias del comercio, ya que en sus importaciones agropecuarias predominan los productos

básicos, mientras que las exportaciones se caracterizan por el continuo crecimiento de las producciones con elevado valor añadido. Como ejemplo ilustrativo valga indicar, según los datos de la CEPAL, que en 1965 las exportaciones brasileñas de bienes agrícolas primarios representaban el 65'5% del total exportado, mientras que las de alimentos, es decir, productos agropecuarios elaborados, suponían el 12'6%. En 1999, estos porcentajes eran, respectivamente, del 11'7% y del 16'2%, es decir, disminuye de forma categórica la participación relativa de las *commodities* en las exportaciones y aumenta la de los productos agroindustriales. En cuanto a las importaciones, en 1965 los productos agropecuarios básicos representaban el 17'2% de las compras totales en el exterior al mismo tiempo que los alimentos participaban con el 2'1%. Ambos valores descienden en 1999, al 5'6% el primero de ellos y al 3'1% el segundo. No obstante, es evidente que siguen predominando las importaciones de bienes agrícolas básicos y las exportaciones de productos agroindustriales en los intercambios comerciales alimentarios de Brasil.

Todo ello se debe, por un lado, a las históricas ventajas comparativas de la Pampa argentina y de las tierras uruguayas para la producción de granos y forrajes que se destinan al inmenso mercado brasileño, y por otro, a la competitividad, aprovechamiento de las economías de escala y nivel tecnológico alcanzado por la agroindustria de Brasil, situación que le permite efectuar con eficacia la transformación de los productos agropecuarios.

Argentina fue la pionera en impulsar el proceso de modernización agropecuaria en la región, especialmente en el área pampeana, mediante su inserción en los mercados internacionales a través de las exportaciones de cereales y carnes. Si bien Uruguay también experimentó una inserción internacional temprana y semejante a la argentina, el resto de la agricultura regional comenzó su modernización hacia la década de los años sesenta del siglo XX. Sin embargo, el mayor impacto de estas transformaciones tuvo lugar en Brasil, pero no sólo en el agro, sino también en la economía y sociedad nacionales.

En efecto, la capacidad, competitividad y nivel tecnológico de la agroindustria en Brasil es fruto de un largo proceso que se inicia en la década de los años cincuenta, como puede comprobarse en la figura 19. La *revolución verde* y la expansión del

capitalismo en el campo llevó consigo el aumento de las importaciones y de la utilización de insumos modernos en la agricultura (maquinaria agrícola, fertilizantes, plaguicidas, semillas seleccionadas), que formaban parte del paquete tecnológico divulgado por las naciones industrializadas para conseguir un aumento de las producciones, la productividad y los rendimientos en los países subdesarrollados, al mismo tiempo que por medio de las empresas transnacionales estadounidenses del sector se revitalizaba el sistema capitalista en el mundo.

Poco después, el país comienza a industrializarse en el seno de un modelo económico presidido por la sustitución de las importaciones. Las empresas transnacionales extranjeras del sector agropecuario, que hasta entonces sólo vendían la nueva tecnología agropecuaria, ahora se instalan en el territorio brasileño para producir los insumos directamente. Estas firmas no pretendían, como sucede hoy día, mundializar la producción, es decir, producir para el mercado mundial desde la localización más rentable, sino que se instalaron en Brasil, y en otros países latinoamericanos, para no quedar excluidas de unos mercados importantes que se cerraban al libre comercio debido a la mencionada sustitución de las importaciones.

Como consecuencia del crecimiento industrial del país y de la llegada de las empresas transnacionales agropecuarias se produce una mayor integración y dependencia entre la agricultura y la industria. La actividad agropecuaria, en su proceso de modernización, pasó a depender del suministro de insumos industriales proporcionado por las denominadas industrias para la agricultura, cuyo desarrollo, a su vez, también comenzó a depender, igual que sucede en la actualidad, de las compras y el consumo realizados por el sector agropecuario en su trayectoria modernizadora. La interdependencia entre ambas actividades se hace más estrecha e integrada, momento que marca la transformación del antiguo modelo agrocomercial en un nuevo modelo donde predominan los *complejos agroindustriales*.

En este proceso, la presencia del capital extranjero, mediante la instalación de empresas transnacionales del sector, fue muy acusada entre mediados de la década de los años sesenta y mediados de la de los setenta. De este modo, continuaba la expansión capitalista y la inserción de Brasil en el capitalismo mundial. Se abandonó la producción de máquinas, equipos e insumos, que se llevaba a cabo de forma artesanal

en las propias haciendas agropecuarias, y se sustituyó por las producciones industriales, cuyas nuevas tecnologías consiguieron un aumento de la productividad sin que preocupara lo más mínimo la posibilidad de acceso de los pequeños productores a las innovaciones o el progresivo deterioro ambiental que representaba el uso masivo e indiscriminado de plaguicidas y fertilizantes o la erosión debida a la intensa mecanización del campo.

La industrialización de la agricultura y la formación del complejo agroindustrial introdujeron cambios profundos en los modos de producción y en las relaciones sociales de trabajo, pues ello constituía un paso previo indispensable para implantar las innovaciones tecnológicas. Unas consecuencias importantes fueron el creciente predominio del trabajo asalariado en las explotaciones agropecuarias, la prevalencia del capital sobre el trabajo, la especialización de la mano de obra agrícola y la concentración de la propiedad de la tierra.

No obstante, como señala G. Müller (1989), pese a la implantación de industrias para la agricultura, la expansión de nuevas relaciones de trabajo y producción y el aumento del consumo agropecuario de insumos fabriles, en la década de los años sesenta todavía no se puede hablar con rigor de la existencia de complejos agroindustriales en Brasil. Habrá que esperar hasta la década de los años setenta y la primera mitad de la de los ochenta, cuando se generaliza la formación de empresas rurales originadas por la fusión de capitales industriales, financieros, comerciales y agropecuarios, para certificar la existencia de complejos agroindustriales, es decir, la integración técnica e intersectorial entre la agricultura y la ganadería, las industrias que producen insumos y las agroindustrias que procesan las materias primas agropecuarias y las transforman en productos industrializados que posteriormente son distribuidos, dando lugar así al denominado *agribusiness* (Davis and Goldberg, 1957).

Durante las últimas décadas se profundiza el proceso de industrialización de la agricultura mediante la conformación de estructuras productivas con integración vertical, como sucede con la producción de carne de cerdo y pollo, y la multiplicación de inversiones extranjeras en el sector agroalimentario. En este sentido, resulta fundamental la actuación de las grandes corporaciones transnacionales, pues sus estrategias son determinantes en la reestructuración de los sistemas agroalimentarios de

vastas zonas del globo, incluyendo a los países de América Latina y el MERCOSUR que cuentan con los complejos agroindustriales más desarrollados, como es el caso de Brasil. G. Arroyo *et al* sostenían en 1978 que si ha llegado un momento en que la industria domina a la agricultura y los grupos transnacionales dominan a la industria es fácil deducir entonces que son estas grandes firmas las que en realidad someten al sector agropecuario a sus dictámenes, hasta el punto de constituir el motor de la evolución de los sistemas agroalimentarios.

Es así como la agricultura se ve presionada por las firmas transnacionales desde dos frentes controlados por ellas: las industrias agrarias que producen insumos y la agroindustria que transforma la producción. Por ello, la amalgama de capitales que originan los complejos agroindustriales están en constante cambio y expresan un continuado esfuerzo para transformar la agricultura en un proceso industrial, donde no habría límites definidos ni divisiones estáticas entre ambas actividades. Para G. Goodmann, B. Sorj y J. Wilkinson (1985) el complejo agroindustrial no es más que una fase de transición en la apropiación industrial de la agricultura, aunque para ser más precisos habría que hablar de la apropiación agropecuaria por parte de las empresas transnacionales, o lo que es lo mismo, del capital internacional.

Esta subordinación creciente de la agricultura a la agroindustria y al capital transnacional ha llevado a algunos autores, como K. Vergopoulos (1985), a apuntar la posibilidad de que en un futuro más o menos próximo la agricultura pueda ser sustituida por la industria, con lo que el *agribusiness* ya no tendría razón de ser. No se trataría sólo de una industrialización agropecuaria cada vez más intensa, sino de una pura y simple sustitución de todas las formas de agricultura, sea ésta capitalista o campesina, por la industria, donde la reproducción natural de animales y plantas la llevaría a efecto el sector industrial por medio de la biotecnología (Goodmann, Sorj e Wilkinson, 1990), como de hecho ya sucede actualmente con la cría intensiva de aves y cerdos híbridos y la continua expansión de los cultivos transgénicos, fenómenos que sin duda están ligados a la reproducción del capital industrial, pues éste se encuentra constantemente explorando nuevas formas de acumulación que influyen en la permanente transformación de la producción agropecuaria.

3. SITUACIÓN ACTUAL DE LA AGROINDUSTRIA EN EL MERCOSUR. ALGUNOS COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES

Durante la década de los años noventa, en todos los países del MERCOSUR, Bolivia y Chile ha habido un crecimiento notable de la actividad agroindustrial, con inversiones importantes y un aumento de la concentración e internacionalización del capital, sobre todo en Argentina, Brasil y Chile. Todo ello se ha visto sin duda estimulado por el propio proceso de integración regional y por los condicionantes globales marcados por la mundialización económica y la liberalización de los movimientos de mercancías y capitales (Teubal, 1995).

El crecimiento económico que se produce en la región durante gran parte del último decenio, así como el incremento de la producción agropecuaria, el auge de las exportaciones, la mejora de los niveles de tecnificación y especialización de los agricultores, el cambio paulatino de los hábitos de consumo de la población, la exclusión de los pequeños productores, la creciente presencia del capital extranjero y el aumento de las fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas empresariales son factores, entre otros, que acompañan la intensa transformación que experimenta la agroindustria regional.

En efecto, la nueva situación que deriva de la existencia de un mercado ampliado afecta en primer lugar a la estricta producción agropecuaria, que busca mayores niveles de productividad, pero también a las estrategias de las industrias de insumos agrarios, las agroindustrias y la distribución y venta de alimentos. En una economía integrada, los sistemas agroindustriales atraviesan las fronteras nacionales e influyen sobre todos los actores del mercado ampliado. Valga como ejemplo mencionar la emigración de los ricicultores brasileños a Uruguay buscando tierras más baratas para producir arroz. Sin embargo, son las grandes agroindustrias privadas nacionales y las empresas transnacionales del *agribusiness* las que mejor, más rápido y de forma más integral se adaptan a la nueva realidad económica. Así se comprueba en las estrategias productivas y comerciales llevadas a cabo en el MERCOSUR por ciertas firmas como Nestlé, Parmalat, Cargill, Sadía, Mastellone, Soprole, Perdigão, David del Curto, Avipal, Bunge & Born, Dole o Chapecó, entre otras.

En la medida en que se profundiza el proceso de integración regional y avanza el neoliberalismo, la agroindustria cobra mayor fuerza y protagonismo en el agro del MERCOSUR, pues las ventajas comparativas para la producción de bienes agropecuarios básicos que exhiben algunos países de la región se diluyen en el medio empresarial en virtud de la multiplicación de inversiones, compras y fusiones que tienen lugar, así como del establecimiento de nuevas formas contractuales, como la coproducción, la modalidad de riesgo compartido (*joint venture*), las franquicias u otras alianzas estratégicas. Como señala E. Trigo (1997), en el mundo moderno, las ventajas comparativas basadas en la utilización de los recursos naturales, la disponibilidad de mano de obra barata o la localización óptima respecto a los mercados son rápidamente sustituidas por la ventaja que supone el acceso y la capacidad de incorporar de manera permanente nuevos conocimientos tecnológicos y una gestión eficaz a los procesos productivos.

Brasil se caracteriza por la presencia de una agroindustria que opera con economías de escala, tecnología moderna y elevada competitividad. El sector está bastante diversificado y tiene el mayor estímulo para su crecimiento en la demanda de su inmenso mercado interno, lo que ha supuesto el aumento de las inversiones, tanto de las grandes empresas nacionales como de los grupos extranjeros.

Argentina exhibe una eficiencia histórica en la producción de bienes agropecuarios básicos, como es el caso de los cereales, oleaginosas, carne de vacuno y lácteos. Durante la última década se realizaron nuevas inversiones en el sector agroindustrial del país con el objetivo de aumentar su eficacia en la producción de bienes con mayor valor añadido y la diversificación de las cadenas productivas, aunque todavía se encuentra lejos de los niveles brasileños y sigue siendo predominante la obtención y exportación de *commodities*. La parte más dinámica del *agribusiness* argentino se orienta al comercio exterior, sobre todo a Brasil, mercado que ha ganado importancia para ciertos productos como el trigo y los lácteos. Para poder penetrar en el mercado brasileño con mayor eficacia no sólo se han realizado inversiones en la agroindustria del país, sino que además ha habido una potenciación de las alianzas empresariales y de nuevas formas contractuales, como las firmas de riesgo compartido.

Uruguay cuenta con una agroindustria especializada fundamentalmente en la producción de carne bovina, leche y arroz, cuyo nivel tecnológico es respetable. El carácter excedentario de estas producciones orienta su agroindustria, igual que Argentina, hacia los mercados externos, donde Brasil aparece de nuevo como un destino prioritario durante los últimos años.

Mientras Bolivia y Paraguay tienen una agroindustria poco desarrollada y su papel en el futuro inmediato seguirá siendo el de abastecedores de materias primas a las agroindustrias de sus vecinos, Chile basa su economía en la producción y exportación de bienes agrarios, que en su mayoría ofrecen un alto valor añadido y en ocasiones proceden de la explotación de sus recursos naturales. Los principales complejos agroindustriales chilenos se relacionan con la fruticultura, la viticultura y las actividades forestales.

Aparte de la persistencia de las agriculturas de autoconsumo y de explotaciones agrarias marginales en varias áreas del MERCOSUR, existe una amplia gama de producciones agropecuarias modernizadas, que utilizan equipos mecánicos e insumos químicos, sin que ello permita hablar con propiedad de agroindustria o de complejos agroindustriales, pues estas actividades productivas no tienen conexiones específicas con la industria suministradora de medios de producción ni con la que transforma y distribuye los productos. Por otro lado, en la tipificación que adopta J. Graziano da Silva (1994) se detectan dos tipos de complejos agroindustriales: los incompletos, que sólo están ligados a la industria procesadora, como por ejemplo las frutas o los granos, y los completos, que ofrecen ligazones específicas con la industria *d'amont* y con la industria *d'aval*, como sucede con los complejos agroindustriales porcino y avícola.

3.1. Las cadenas agroindustriales de los cereales y las semillas oleaginosas

Las producciones de granos, esto es, cereales y semillas oleaginosas, constituyen dos complejos agroindustriales incompletos porque tienen conexiones estrechas con la industria transformadora pero no con la suministradora de insumos, si bien se trata de actividades agrícolas que en todos los países de la región utilizan tecnologías modernas,

sobre todo en las explotaciones más capitalizadas de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay.

La industria de la harina de trigo ha experimentado profundos cambios durante la década de los años noventa debido a la desregulación del mercado triguero, que lleva consigo una reestructuración del sector, a la apertura de los mercados de la región, a la competencia extranjera, al incremento de los precios internacionales como consecuencia del aumento de la demanda y del estancamiento del suministro, así como al crecimiento en el MERCOSUR del consumo de productos importados de elevada calidad (galletas, bizcochos, pastas, panes). Estos cambios han afectado sobremanera a la industria harinera de Argentina y Brasil.

Hasta la década de los años noventa, la Junta Nacional de Granos (JNG) de Argentina controlaba la actividad de los molinos porque era su principal abastecedora de materia prima. A partir de la disolución de la JNG los molinos tuvieron que negociar la compra del trigo directamente con los productores o con los intermediarios. Después de la desregulación del sector, los principales problemas fueron la carencia de infraestructura y la falta de coordinación para el abastecimiento. Esto condujo a una reestructuración por la que muchos pequeños molinos desaparecieron y otros fueron absorbidos por las industrias harineras más grandes y competitivas. El resultado inmediato de estas acciones fue la concentración del sector transformador y un aumento de las inversiones para mejorar su nivel tecnológico e incrementar la capacidad productiva. Todo ello se encontró estimulado por la internacionalización del mercado regional y, en particular, por la creación del MERCOSUR.

Aparte de la modernización y concentración del sector harinero argentino, otra tendencia reciente ha sido la adquisición y fusión empresariales, tanto de firmas nacionales como transnacionales. Durante el último decenio, los grupos estadounidenses Cargill y Nabisco y el francés Gervais Danone compraron varias empresas argentinas del sector, como Minetti, Bagley, Vizzolini, Mayo Capri o Terrabusi. El grupo más importante es Bunge & Born, que se fundó en 1884 y entró en el mercado de la industria alimentaria en 1902, con el nombre de Molinos de la Plata, para fabricar harina de trigo. Esta empresa fue adquirida en 1999 por la firma Pérez Companc a cambio de una cifra cercana a los 400 millones de dólares. Actualmente, con unas ganancias que

han pasado de 2 millones de dólares en 1998 a 48'2 millones en 2001, es el principal grupo alimentario del país. Posee seis molinos operativos (Dique III, Chacabuco, Tres Arroyos, San Justo, Laboulaye y Realico) que fabrican varios tipos de harinas para el consumo interno. Además controla la bodega Nieto & Senetiner (Mendoza), la láctea Molfino, adquirida en 1998, y el 50% del *holding* Pecom Agra, que produce fertilizantes y está asociado a la firma estadounidense Conagra (Diario *La Nación*, Buenos Aires, 23 de julio de 2002).

El segundo grupo, tras Molinos de la Plata, es Navilli, que controla cuatro empresas (Cañuelas, Pigüé, Florencia y Adelia María) y es el principal exportador de harina del país, sobre todo al resto de países del MERCOSUR, especialmente a Brasil. Otros grupos destacados son Morixe, Lagomarsino y Canepa.

En el caso de Brasil, la intervención gubernamental en la industria harinera concluyó a comienzos de la década de los años noventa, lo que supuso que a partir de ese momento se permitiera a los molinos comprar y procesar tanto trigo como pudieran encontrar en el mercado libre, así como producir diferentes tipos de harinas. Las nuevas oportunidades condujeron a una multiplicación del número de empresas y a un aumento de la competencia y de la capacidad de producción. Sin embargo, los altos costes de producción, el incremento del precio del trigo y la disminución del precio de la harina creó serios problemas financieros a muchos pequeños y medianos molinos, lo que llevó a un fuerte proceso de concentración, similar al argentino, pues los grupos más grandes, capitalizados y eficaces, como Santista Alimentos, controlado por Bunge & Born, y Penabranca, adquirieron o arrendaron las empresas más pequeñas. Por otro lado, la integración entre los molineros y la industria alimentaria permitió una mayor eficacia en el proceso productivo y la obtención de mejores precios en el mercado.

Asimismo, el elevado potencial de consumo del mercado brasileño para ciertos productos como el pan, las galletas y la pasta ha atraído las inversiones de potentes firmas transnacionales. Nestlé, Gervais Danone, Bunge & Born, Arisco o Fleischman & Royal han iniciado actividades o consolidado su presencia en la región por medio de la fusión y adquisición de empresas brasileñas del sector: Confianga, Aymoré, Campineira, Visconti, Pão Pullman, Moinho Campo Grande o Cía Produtor Pilar.

Actualmente, el sector harinero brasileño está muy concentrado y dominado por los grupos Santista Alimentos, J. Macedo, Penabranca, Anaconda y São Jorge, que suman el 55% de la cuota de mercado. El 45% restante está en manos de los numerosos molinos locales existentes en el país. Santista Alimentos es el principal grupo privado comprador de trigo del mundo, que en su mayor parte es importado de Argentina. Incluso abastece a las industrias transformadoras controladas por Nestlé, Gervais Danone o Nabisco (Verheijden and Verheijden, 1997).

La industria transformadora de semillas oleaginosas (soja, girasol, cacahuete, lino, algodón) en aceites y harinas no tiene que estar necesariamente localizada en los países productores. Este es el caso de Paraguay, que no tiene ninguna industria molturadora y es un importantísimo productor de semillas oleaginosas. Por el contrario, Argentina y Brasil obtienen grandes cosechas de estos cultivos y disponen, asimismo, de importantes empresas que se dedican a la transformación de estos productos. La mayor parte de su producción es exportada en forma de aceite y harina.

Las dos principales semillas oleaginosas que moltura la industria transformadora argentina son la soja y el girasol, que juntas representan más del 90% del total, mientras que en Brasil el 95% corresponde a la soja. En ambos países, al algodón, el lino o el cacahuete ocupan una posición irrelevante. En contraste con la industria argentina, las molturadoras brasileñas sólo pueden procesar el haba de soja, lo que les impide utilizar otras semillas cuando éstas tienen mejores precios y proporcionan altas retribuciones.

La industria molturadora de semillas oleaginosas es muy dependiente de las economías de escala, pues el margen de beneficio en este sector es bajo porque se procesa una materia prima (las semillas) para obtener otras materias primas: el aceite y la harina. Por ello, la concentración sectorial es generalmente elevada. En Brasil operaban a mediados de la década de los años noventa unas 150 empresas molturadoras entre las que destacan Ceval, Santista Alimentos, Cargill, Sadía, Incobrasa, Gessy Lever, Bianchini, Olvepar, Caramuru y Comove. Estas diez firmas concentran el 50% de las semillas oleaginosas molturadas. En Argentina existían hacia las mismas fechas 40 empresas en este sector. Las diez primeras, es decir, Cargill, Vicentin, Bunge & Born, Moreno, Deheza, Dreyfus, André, Pecom-Agra, Nidera y Buyatti, absorben el 85% del total procesado (Verheijden and Verheijden, 1997).

La industria transformadora de semillas oleaginosas suele ofrecer una excesiva capacidad de molturación que responde a las fluctuaciones estacionales en el abastecimiento de la materia prima. En Brasil se debe relativizar su exceso de capacidad porque es necesario que las empresas sean capaces de transformar grandes cantidades de soja en el momento culminante de la cosecha. Por otro lado, el traslado progresivo de las áreas de cultivo desde los Estados meridionales hacia los del centro-oeste (Mato Grosso y Mato Grosso do Sul) y nordeste (Bahía, Maranhão), en busca de tierras y mano de obra más baratas, provoca que también haya un desplazamiento de la industria hacia estas zonas. Como consecuencia del progresivo traslado mencionado son las industrias del sur del país las que ofrecen una mayor capacidad infrautilizada.

3.2. La fruticultura

La fruticultura no tiene conexiones específicas con la industria suministradora de medios de producción porque no está integrada verticalmente, pero sí con la industria transformadora, aunque más que de transformación habría que hablar de clasificación, empaquetado y distribución, actividades que se realizan después de la cosecha y antes de que el producto llegue al consumidor final. La fase de clasificación consiste en separar las frutas dañadas o deterioradas de las que se encuentran en óptimas condiciones para salir al mercado, así como distribuirlas por tamaños o calibres y calidades. Después se envuelven las frutas en papel y se colocan en cajas, quedando listas para entrar en la última fase de la cadena: la distribución, que incluye el almacenaje y el transporte hasta los mercados mayoristas y minoristas.

Un problema importante que afecta al sector frutero brasileño es el de la deficiente clasificación, empaquetado y distribución de la fruta, lo que representa la pérdida de una parte sustancial de la cosecha a lo largo de la cadena agroindustrial. Esto sucede con mayor frecuencia en la fruta tropical, pero también se detecta en las frutas de clima templado.

Un fenómeno típico de los países productores menos desarrollados es que la cosecha de fruta llega en primer lugar al mercado y sólo después se clasifica y empaqueta,

método de gran ineficacia porque causa daños en el producto y eleva los costes del transporte innecesariamente, toda vez que muchas frutas serán desechadas después, en el proceso de clasificación. En Chile, por el contrario, la producción, clasificación y empaquetado de la fruta constituyen una fase previa a la venta en el mercado. De este modo las pérdidas son irrelevantes.

La organización e integración del sector frutícola chileno conforma una cadena productiva denominada *cluster* (Portilla, 2000), con un avanzado grado de madurez, pues comienza a formarse a comienzos de la década de los años setenta. El centro neurálgico de la cadena productiva, como puede observarse en la figura 20, es la empresa agroexportadora, que tiene una vinculación directa con la producción de frutas por medio de la propiedad de la tierra, la inversión de capital, el uso de tecnologías de punta y la utilización de mano de obra temporal.

El elevado desarrollo del sector frutero chileno no podría entenderse únicamente por el precio favorable de sus productos y las ventajas comparativas que supone la contraestación para exportar a los mercados prósperos del hemisferio norte, sino también por la convergencia y acumulación de factores que se relacionan con el funcionamiento integrado de la cadena productiva.

Además de la investigación aplicada a la producción (introducción de nuevas especies y variedades, control de plagas, fitopatología, riego, manejo de nutrientes, biotecnología) y a la selección, empaquetado y refrigeración, es primordial la intervención del sector industrial para el suministro de embalajes acondicionados para el transporte, equipos de fumigación y de frío e insumos químicos como pesticidas y fertilizantes. Las transferencias entre estos eslabones de la cadena productiva (insumos y producción) se realizan por medio del mercado, toda vez que no existe integración vertical en este complejo agroindustrial. Asimismo, resulta fundamental la participación de los diferentes medios de transporte con buenos sistemas de refrigeración, la gestión empresarial y la logística a todos los niveles (producción, empaquetado, transporte interno y externo, trámites administrativos, servicios aduaneros y de embarque).

La expansión de la cadena frutícola chilena lleva consigo la generalización de un nuevo modelo de empleo agrícola que se basa en el trabajo temporal en detrimento del

permanente. La mano de obra, sobre todo femenina, está compuesta fundamentalmente por campesinos empobrecidos, habitantes rurales y urbanos y migrantes interrurales, que son contratados en los periodos de cosecha y posterior selección y empaquetado. La importancia creciente del trabajo temporal se acentúa en la medida en que las empresas agroexportadoras basan la mayor parte de su competitividad en la reducción de los costes de la mano de obra.

Dentro de las empresas agroexportadoras existen diferencias notables, puesto que las más pequeñas suelen vender su producción a las más grandes, lo que supone mayores ganancias para éstas últimas. Como indican G. Armijo y F. Cubillos (2002), sobre esta estructura de carácter empresarial se sitúa el *agrobusiness* de este sector, donde actúan los potentes grupos nacionales (David del Curto, Frupac, Copefrut, Frutandes, Agrícola Agro-Frío, Coexport, Exportadora Río Blanco, Aconex, Unimarc Internacional) y transnacionales (Chiquita, Del Monte Fresh, Unifrutti Traders, CYD, Enza, Dole), que realizan directamente las conexiones y ventas con los mercados internacionales. Estos grupos también importan los paquetes tecnológicos y la maquinaria que se emplea en las explotaciones fruteras y en el proceso de selección y empaquetado.

Las grandes empresas agroexportadoras no siempre tienen la propiedad de la tierra, aunque emplean mano de obra temporal para las tareas de recolección, clasificación y embalaje como forma exclusiva de producción frutera. Es más, en muchas zonas es más frecuente encontrar otras modalidades que permiten a estas firmas disponer de la fruta necesaria para su comercialización. Los agentes mercantiles de dichas empresas agroexportadoras pueden adquirir en el mercado el producto que ha sido llevado hasta allí previamente por los agricultores, bien de forma individual, bien de forma asociativa, pero también es frecuente que accedan directamente hasta las áreas productoras para abastecerse de las frutas que después serán vendidas. Incluso los productores pueden preparar y vender su mercancía a los intermediarios agroexportadores, quienes, a su vez, la trasladan al mercado. En los últimos tiempos han cobrado fuerza las relaciones contractuales entre los agricultores y los agentes intermediarios en virtud de las cuales los productores asumen el compromiso de producir y preparar una determinada cantidad de bienes agrícolas, cuyo destino es su colocación en los principales mercados (Tejo, 2000).

3.3. La avicultura de carne

El sector de la carne de pollo constituye un complejo agroindustrial completo con integración vertical en el que la producción cárnica mantiene vinculaciones específicas con las actividades suministradoras de insumos, fundamentalmente con las que se relacionan con la genética y los piensos compuestos, y con las fases subsiguientes de transformación y distribución de los productos. Normalmente, los principales grupos avícolas localizados en los países del MERCOSUR también son los líderes del complejo agroindustrial de la carne porcina, pues tanto la cría de pollos como la de cerdos tienen sistemas productivos, tecnologías, concentraciones empresariales y capitalizaciones muy similares (Wilkinson, 1995).

La industria de la carne de pollo en Brasil, cuyos productos se destinan al mercado interno y a la exportación, es muy competitiva como consecuencia de la acción de varios factores: bajo precio de la principal materia prima, esto es, el animal-base, mano de obra barata en comparación con la de los países desarrollados, gran tamaño de su mercado interno y elevado consumo por habitante y año, fuerte nivel de integración entre todos los eslabones que componen la cadena productiva y dura competencia entre los escasos agentes que dominan el sector, hecho este último que obliga a las empresas a reducir los costes de producción con la introducción de constantes avances tecnológicos y a desarrollar nuevos productos con mayor valor añadido.

El sector avícola brasileño se encuentra bastante concentrado y con tendencia a estarlo todavía más en el futuro. Los principales grupos son Sadía, Perdigão, Ceval, Frangosul, Avipal, Chapecó, entre otros, y ocupan una posición de liderazgo en el conjunto de la actividad alimentaria nacional. Aunque el desarrollo de estas empresas es relativamente reciente, en poco tiempo han logrado construir modernos sistemas de producción, que posibilitan una oferta muy diversificada de carne de ave a bajo precio, fenómeno que ha llevado a la duplicación de su consumo en un lapso de tiempo de algo más de una década.

El grupo Sadía es el primer productor de aves de Brasil, aunque también participa en los sectores de transformación de la soja, los piensos compuestos y las carnes de bovino

y porcino. Actualmente es el más grande y dinámico complejo agroindustrial del país, puesto que controla más de veinte establecimientos industriales en siete Estados por medio de cuatro empresas: Sadía Concordia (Santa Catarina), Moinho da Lapa (São Paulo), Frigobras (Paraná) y Sadía Oeste (Mato Grosso). Aparte del liderazgo en la producción y exportación de carne de pollo, también es el segundo exportador nacional de soja. Tiene oficinas en Tokio y Buenos Aires y a comienzos de la década de los años noventa se asoció con la empresa avícola argentina Granja Tres Arroyos, no sólo para cooperar en el sacrificio y faenado de las aves, sino fundamentalmente para constituir un sistema logístico moderno que permitiera la circulación de los productos de forma más eficiente (COMISEC, 1994 b).

Por su parte, el sector avícola argentino experimentó en el último decenio un profundo proceso de cambio, ya que la creación del MERCOSUR puso en competencia sus producciones con las más baratas y competitivas de Brasil. Aunque los costes de la alimentación son más bajos en Argentina, este país no puede competir con el nivel tecnológico, las producciones de escala y el dinamismo de las industrias avícolas brasileñas.

El complejo agroindustrial argentino de la carne de pollo sólo produce para el mercado interno, pero unas cuantas firmas de gran tamaño (San Sebastián, Granja Tres Arroyos, Sapra, Praver o Rasic) están impacientes por exportar sus productos con el objeto de conseguir las necesarias economías de escala. Lógicamente, estas firmas deberán adaptar sus producciones a los requerimientos de los mercados internacionales. Sin embargo, tanto la expansión productiva como el desarrollo de nuevos productos precisan de fuertes inversiones que sólo unas pocas empresas están en disposición de afrontar debido a la pésima situación financiera de la mayoría de ellas.

Como ya se ha indicado, el consumo de carne de ave ha aumentado considerablemente en todos los países de la región como consecuencia de la significativa disminución de su precio, lo que se encuentra posibilitado por la implementación de un eficiente sistema de integración vertical en el interior de la cadena de producción. Este modelo integrado facilita también la obtención de productos de calidad y características homogéneas que deriva del control que las empresas integradoras ejercen sobre el suministro de híbridos y las técnicas de producción en las

granjas asociadas a la cadena, cuyos titulares son pequeños y medianos productores que de hecho pierden la autonomía y la independencia empresarial.

P. Tejo (2000) asume las propuestas de la CEPAL y señala que una forma idónea de superar la tradicional pobreza rural de la región consistiría en mejorar la competitividad de los pequeños y medianos productores mediante el desarrollo tecnológico y la transformación productiva de sus explotaciones. Para ello es necesario, según el mismo autor, que los agricultores se integren en las estructuras verticales de las empresas agroindustriales y agroexportadoras, o bien mantengan relaciones contractuales con ellas, pues de este modo podrán acceder a las técnicas modernas, nuevas variedades y especies, información de mercado, modernización de los procesos productivos y recursos financieros que dichas firmas ponen a su disposición.

Sin embargo, las ventajas derivadas de estos tipos de agricultura integrada o contractual por los que el pequeño productor se articula con la agroindustria y puede incorporar tecnología avanzada y criterios empresariales en la producción y lograr elevada productividad, no pueden enmascarar una serie de graves realidades sociales y laborales que son omitidas por P. Tejo (2000).

Por otro lado, no sería la primera vez, pues existen experiencias en otras áreas del mundo (Delgado y Moreno, 2002), que cuando se pone la vida económica y social de un territorio agrorural en manos de intereses ajenos, sean éstos urbanos del mismo país o extranjeros, no sólo se cae en la dependencia, sino también en la depresión más profunda si llega el caso de que el capital exterior deja de interesarse por la utilización, en su propio beneficio, de los recursos autóctonos, y abandona el país o región al no obtener la rentabilidad esperada.

En su vertiente laboral, el sistema de integración de este sector, y también el de la carne porcina, es similar al que impera en los países más desarrollados. De este modo, la empresa integradora puede generar beneficios en muy poco tiempo porque en este tipo de actividad ganadera intensiva el capital circula con rapidez, no necesita acometer inversiones cuantiosas en infraestructura para la producción, reduce los gastos al mínimo, evita la posible afiliación sindical de sus “empleados”, elimina problemas laborales y cualquier atisbo de huelga o protesta colectiva, concentra gran poder

económico, fija los precios y controla las producciones y los mercados. Por el contrario, el avicultor o ganadero integrado se inserta en el proceso integrador impelido por la necesidad que generan diversas circunstancias de carácter coyuntural y/o estructural ajenas a su voluntad. Su única opción es integrarse o desaparecer como productor. A cambio de soslayar riesgos mercantiles y de continuar en la actividad, cede su capacidad de gestión y autonomía y su influencia en el balance oferta-demanda, y cada vez es más presionado en aras de la maximización de los beneficios, la rentabilidad y la acumulación del capital (Segrelles, 1990).

En cualquier caso, la presión constante de la competencia obliga al productor, esté inserto en una cadena con integración vertical o se encuentre ligado a ella por medio de un contrato, a hacer frente a un permanente reto tecnológico que se concreta en la incorporación de variedades, especies, productos o sistemas y métodos productivos. Todo ello lo convierte en un cliente sumiso del complejo agroindustrial, que le impone sus paquetes tecnológicos, y en un eslabón anodino de la cadena, sin capacidad de decisión y obligado a adaptar su comportamiento a las necesidades de crecimiento y acumulación ajenas y lejanas a los propios sistemas productivos locales o regionales.

3.4. El sector lácteo

El sector de la industria láctea del MERCOSUR ha experimentado durante los últimos años un fuerte proceso de expansión y modernización como consecuencia de la competencia que representa la reciente instalación masiva de empresas transnacionales en la región. Estas firmas buscan en primer lugar reducir los costes de las materias primas empleadas, punto débil de su actividad, sobre todo en Europa, y después aprovechar su excelente competitividad industrial para penetrar en unos mercados prometedores, donde además se benefician del exiguo nivel de vida existente y de los bajos salarios pagados. Por ejemplo, la firma transnacional italiana Parmalat, que junto con Nestlé controla el mercado lácteo brasileño, paga al ganadero europeo 48 centavos de dólar por litro de leche producido, mientras que en Brasil sólo abona 10 centavos de dólar.

El esfuerzo para reducir los costes de producción y distribución de la leche ha provocado que las pequeñas y medianas empresas del sector se hayan visto obligadas a cesar en sus actividades o a asociarse con otras firmas de mayor tamaño y eficacia. En las producciones con más alto valor añadido ha habido múltiples fusiones, así como la creación de empresas de riesgo compartido (*joint ventures*), modalidad que normalmente afecta a una firma local y a un grupo transnacional, pues de este modo disminuye el riesgo que cada compañía debe afrontar ante un mercado incipiente. De todos modos, la ya elevada concentración empresarial del sector lácteo en los países del MERCOSUR se incrementará todavía más en los próximos años.

La industria láctea brasileña goza de un notable desarrollo porque su inmenso mercado interno propicia la producción a gran escala. El grado de concentración empresarial también es elevado, pues las seis mayores firmas (Nestlé, Leite Paulista, Parmalat, Itambé, CCGL y Mansur) absorben la mitad de la leche recibida por todas las industrias lácteas del país. El exceso de capacidad instalada implica la inexistencia de problemas para hacer frente al importante aumento del consumo de productos lácteos que ha tenido lugar en la última década, puesto que se realizaron fuertes inversiones para modernizar las instalaciones, sobre todo por medio de la importación de equipos electrónicos y otras máquinas complejas a precios más bajos que en los tiempos de la industrialización por sustitución de importaciones.

El sector lácteo argentino también se caracteriza por su alta concentración y las grandes inversiones realizadas con el objeto de modernizar la producción y obtener economías de escala. Los principales grupos de este sector, que tratan dos tercios de la leche total procesada en el país, son los siguientes: Sancor, Mastellone, Nestlé, Milkaut y Williner. La expansión y modernización de la industria láctea argentina representa una disminución de la amplia brecha de competitividad que tradicionalmente la separaba de Brasil. Argentina ha sido siempre eficiente en la producción en las granjas, pero Brasil dispone de una amplia base industrial con un exceso de capacidad instalada y excelente tecnología. De ahí que los productos lácteos brasileños fueran más baratos. No obstante, como el crecimiento del consumo de estos productos en Argentina camina por detrás del aumento de la producción nacional, las inversiones se orientan principalmente hacia los mercados exportadores.

La industria láctea chilena es de menor tamaño que la de Argentina y Brasil, pero ofrece un elevado nivel de eficacia y produce bienes con alto valor añadido para el mercado interno. Como el mercado lechero en Chile se liberalizó antes que en los países vecinos, la concentración empresarial, en marcha desde el decenio de los años ochenta, también es más importante, ya que las cinco mayores empresas (Soprole, Nestlé, Loncoleche, Colún y Parmalat) acumulan más del 85% de la leche recibida por las plantas procesadoras de todo el país (Fazio, 2000). Cabe indicar que la empresa Soprole está controlada por la firma neozelandesa New Zealand Dairy Board.

El sector lácteo uruguayo ha estado siempre orientado a los mercados externos porque el interno es demasiado pequeño, pese al elevado consumo anual por habitante, para absorber toda la producción nacional. Más de la mitad de los productos obtenidos se exportan, principalmente a Brasil. El sector está dominado por la cooperativa Conaprole, que fue fundada por iniciativa gubernamental y actualmente controla las tres cuartas partes de la leche procesada en Uruguay.

Al socaire de las actuales tendencias neoliberales, que promueven las privatizaciones en todas las esferas de la economía, este sector no podía quedar al margen de dicho proceso. La cooperativa láctea argentina Milkaut y la brasileña CCGL fueron privatizadas recientemente y la uruguaya Conaprole está en el punto de mira de varios grupos transnacionales desde hace tiempo (López Gallero, 1997; López Gallero *et al*, 1997). Es cierto que una cooperativa no tiene acceso al capital de la misma forma que una compañía privada, con lo que ve reducidas las posibilidades de inversión para mejorar la tecnología, incrementar la capacidad productiva e innovar en los productos elaborados, pero su existencia debería implicar el establecimiento de lazos estrechos con los granjeros para mejorar el intercambio de información sobre las condiciones y características de la producción, además de permitir la supervivencia digna de la explotación familiar bajo la cobertura cooperativa y el mantenimiento de los contenidos sociales del medio rural. Sin embargo, la reciente entrada de Nestlé y Parmalat en el mercado lácteo uruguayo ha ejercido tal presión sobre Conaprole que ello ha llevado a la cooperativa a adoptar relaciones claramente capitalistas con los productores asociados, lo que puede generar graves consecuencias sociales (López Gallero *et al*, 1997).

Las compañías transnacionales implantadas en dos o más países del MERCOSUR, como Nestlé o Parmalat, pueden concentrar sus actividades en un solo país gracias al libre comercio regional. Esta estrategia ha sido utilizada fundamentalmente por Nestlé, ya que nada más crearse el MERCOSUR sus subsidiarias de Argentina y Brasil anunciaron la puesta en marcha de un programa de intercambio de productos por el que la industria argentina debería destinar su producción de leche en polvo a Brasil con el fin de fabricar chocolate. De este modo la compañía aprovecha las ventajas comparativas de cada país en las diferentes producciones agropecuarias y en las distintas industrias agroalimentarias.

La industria láctea es uno de los sectores alimentarios del MERCOSUR donde la presencia de las grandes corporaciones transnacionales es más acusada. Algunas de estas empresas, como Nestlé, tienen una presencia ya tradicional en la región y han aumentado sus inversiones y diversificado las actividades productivas. Otras, hasta ahora poco activas, como la francesa Bongrain, muestran cada vez mayor interés por la región, situación que se repite en el caso de la danesa NB Foods o de Kraft General Food, filial de la estadounidense Philip Morris. Incluso la firma italiana Parmalat, que nunca antes había estado en este escenario, ha desarrollado una intensa estrategia para penetrar en los mercados regionales durante el último decenio.

El predominio de las empresas transnacionales europeas se explica por los cada vez más insostenibles precios de las materias primas, en especial la leche, que reduce su competitividad, y por el estancamiento en el consumo de productos lácteos en Europa. Es así como la industria láctea europea se ve impelida a buscar nuevos territorios de inversión, como sucede en el MERCOSUR.

Para el desarrollo de la competitividad en el sector lácteo son necesarios tres elementos: el control de las zonas productoras para garantizar el aprovisionamiento sistemático y continuado de leche, el control de los circuitos mercantiles y el control de las marcas reconocidas por los consumidores. Este último factor explica que las firmas transnacionales que invierten en la región prefieran adquirir empresas ya activas. Durante la última década, Unilever compró las firmas brasileñas Laticinios Rex y Anderson and Clayton. Bongrain adquirió la fábrica de quesos argentina Santa Rosa y creó una *joint venture* con la cooperativa uruguaya Conaprole para fabricar quesos de

alta calidad para la exportación. Parmalat entró en Brasil por medio de la compra de las empresas Teixeira, Alimba, Vía Láctea, Lacesa y Planalto y en Uruguay adquiriendo Lacteria. Nestlé, por su parte, ha comprado en Brasil cuatro fábricas de leche en polvo, mantquilla y quesos y más de treinta centros de enfriamiento de leche de la firma Spam (COMISEC, 1994 a).

Las implicaciones socio-económicas y territoriales que tiene en la región la entrada masiva del capital extranjero quedan perfectamente ilustradas con el caso paradigmático de Nestlé en Brasil, utilizado por R. L. Corrêa (1997) para explicar cómo una empresa puede organizar el espacio y gestionar el territorio en busca de la acumulación de capital y por medio del control de la totalidad de la cadena productiva.

Desde su sede en São Paulo, el conglomerado suizo Nestlé controla, por un lado, una amplia zona lechera con áreas agropecuarias y productoras de materias primas, centros de transformación inicial y plantas de elaboración final, y por otro, innumerables puntos de distribución de los productos antes de llegar al consumidor. En conjunto, esta transnacional tiene instalaciones diversas en casi 100 municipios brasileños, donde cada uno de ellos participa por lo menos en una fase del ciclo de reproducción del capital. En la metrópoli paulista toma las decisiones inversoras que transforman el capital en mercancía, es decir, fábricas, depósitos, almacenes, centros de distribución, que originan flujos de fuerza de trabajo, materias primas, bienes intermedios y productos finales. Estas decisiones afectan directamente a las zonas agropecuarias productoras e implican a multitud de granjeros, agricultores, veterinarios, capataces y peones.

Nestlé organiza el proceso productivo de la leche que fluye desde las granjas hasta una multitud de pequeños y medianos centros urbanos donde se realiza la primera transformación mediante la pasteurización de la materia prima. Aquí, el proceso de producción de bienes, iniciado en las áreas agropecuarias, sigue creando valor y extrayendo plusvalías. En otras zonas industriales del propio Estado de São Paulo y del vecino de Minas Gerais se concreta el proceso final de producción de bienes alimentarios. Esto se complementa con innumerables centros de distribución localizados en importantes polos de consumo y de distribución para núcleos menores: Manaus, Recife, Belém, Fortaleza, Salvador, Río de Janeiro, Bello Horizonte, Brasilia, Curitiba o

Porto Alegre. Desde dichas ciudades, las plusvalías generadas por este complejo proceso productivo discurren a través de la red bancaria para concentrarse en su sede de São Paulo y reiniciar desde aquí el ciclo de reproducción de su capital.

De forma simultánea, este mismo ciclo se inicia y reinicia en São Paulo con la acción de otras corporaciones transnacionales de diversos sectores económicos allí instaladas, lo que convierte a esta metrópoli en el principal centro de acumulación capitalista y de gestión del territorio del país, conectado a su vez, y por medio de estas empresas multilocalizadas, como Nestlé, con los grandes centros mundiales de actuación global.

4. LAS INVERSIONES EXTRANJERAS AGROINDUSTRIALES

Como ya se ha indicado al principio del presente capítulo, la inversión extranjera directa se halla en íntima relación con el sector agroindustrial, al mismo tiempo que muestra el mayor o menor grado de inserción internacional del MERCOSUR. En la medida en que ya se han abordado muchas cuestiones relacionadas con la inversión foránea al analizar la participación creciente y expansiva del capital transnacional en los complejos agroindustriales más significativos de la región, este apartado debe interpretarse como una reflexión que intenta completar las ideas vertidas en los epígrafes precedentes.

Desde comienzos de la década de los años noventa ha habido en el MERCOSUR, y en América Latina en general, una fuerte competencia entre los países por atraer inversiones extranjeras directas que acompañaran el profundo proceso de reformas puesto en marcha. Dichas reformas, basadas en la liberalización económica, las privatizaciones de empresas estatales y la estabilidad macroeconómica, mejoraron la percepción que sobre la región tenían los inversores extranjeros y el capital transnacional llegó de forma masiva a estos denominados “mercados emergentes” (Chudnovsky, 2002).

La competencia por captar inversiones extranjeras ha hecho que proliferasen los acuerdos tendentes a promover y dar seguridad a estas inversiones, como por ejemplo

los tratados bilaterales y multilaterales, los acuerdos de libre comercio o las negociaciones regionales, entre otros, pero siempre considerados como instrumentos que forman parte de una clara política orientada hacia la atracción de la mayor cantidad posible de inversiones, política que la CEPAL (2001) califica como de “más es mejor”, sin que los diferentes países tengan en cuenta mayores consideraciones, ya que muchas veces las naciones adquieren obligaciones que después limitan sus propios programas de desarrollo.

Los intensos flujos de inversión extranjera directa dirigidos a América Latina durante el decenio de los años noventa generaron profundas transformaciones, tanto en la estructura competitiva de los países y bloques como en la estructura de su propiedad industrial. Mientras en algunas zonas, como México, la inversión extranjera se orientó hacia la búsqueda de eficiencia utilizando las facilidades productivas del área para integrarla en redes más amplias de producción manufacturera, en otros lugares, como en el MERCOSUR, Bolivia y Chile, las inversiones se dirigieron hacia las actividades tradicionales que buscaban recursos naturales o a las que producían bienes para los mercados locales, o regionales si pretendían aprovechar el área de libre mercado creada con el MERCOSUR. Según la CEPAL (2001), las transformaciones operadas en el segundo caso no produjeron aumentos significativos de la competitividad internacional de los países.

Por otro lado, en la totalidad de América Latina, y también en el MERCOSUR, es una constante el marcado proceso de “transnacionalización” que experimenta la economía de los países en el decenio de los años noventa (Fazio, 2000). Las empresas transnacionales aumentaron su participación en las ventas de las 500 mayores empresas latinoamericanas desde el 27% del total en el bienio 1990-1992 al 43% en 1998-1999. En el mismo periodo, las firmas privadas nacionales mantuvieron su participación en las ventas totales de estas empresas levemente por debajo del 40%, mientras que las firmas estatales disminuyeron su participación al pasar del 33% al 19%. Más evidente si cabe resulta este proceso en el sector manufacturero, pues entre 1990-1992 y 1998-1999 las ventas de los grupos transnacionales representan el 53% y el 63%, respectivamente, de la facturación total de las 100 empresas más grandes, porcentajes que son del 43% y el 37% en el caso de las firmas privadas y del 4% y el 1% por lo que respecta a las empresas estatales.

En el cuadro 91 pueden observarse los ingresos netos de inversión extranjera directa en el MERCOSUR, Bolivia y Chile entre 1990 y 2000, cuyo rasgo principal, igual que sucede en el conjunto de la ALADI, es el aumento continuado durante toda la década y la retracción al final de la misma como consecuencia de la última crisis económica sufrida por la región. La importancia del MERCOSUR como receptor de inversiones extranjeras dentro de la ALADI no ha dejado de incrementarse durante el decenio de los años noventa, pues en 1990-1994 representaba el 42'6% del total, el 55'9% en 1996 y el 78'1% en 1999. Sin embargo, en 2000, su participación, aun siendo todavía elevada, se reduce el 69'7%, sobre todo debido a la fuerte retracción experimentada por Argentina, país en el que la crisis actual está siendo especialmente dura, de forma que las inversiones extranjeras directas pueden registrar un retroceso categórico a partir de ahora si muchas empresas siguieran la estrategia de la compañía telefónica France Télécom, que ha sido la primera firma transnacional en abandonar sus inversiones argentinas al no poder afrontar las abultadas pérdidas sufridas (Diario *El País*, Madrid, 22 de marzo de 2002).

Con todo, durante la década de los años noventa, los principales destinos de la inversión extranjera directa en la región han sido Argentina, Brasil y algo menos Chile, es decir, los países más dinámicos, con mayor crecimiento económico, mercados internos más grandes y homogéneos y un proceso más activo de privatizaciones. Durante la primera mitad de la década fue Argentina el país que concentró la mayor parte de estas inversiones, pues la media del periodo 1990-1994 representaba el 49'1% del total invertido en el MERCOSUR, Bolivia y Chile, porcentaje que ya se había reducido al 38'6% en 1995. En 1996, Brasil toma la delantera con unas inversiones extranjeras que casi duplican a las que recibe Argentina, sin abandonar la primera posición durante la segunda mitad del decenio y distanciándose cada vez más de sus vecinos. En 1998, las inversiones extranjeras en Argentina sólo suponían el 20'9% de las que atrajo Brasil; en 2000 este valor relativo es del 39'5%. El crecimiento brasileño como foco de atracción para el capital exterior ha sido espectacular, puesto que en el periodo 1990-1994 sólo representaba el 28'0% del total del MERCOSUR, Bolivia y Chile y el 12'0% del de la ALADI, mientras que en 2000 ya suponía el 64'6% y el 45'0%, respectivamente.

Chile, si bien dentro de cifras más modestas, también ha experimentado un aumento notable de las inversiones extranjeras en la última década como consecuencia de su creciente apertura económica, lo que le coloca en el tercer lugar regional. No obstante, el crecimiento continuado se vio frenado en 1998, repuntó de forma importante en 1999 y volvió a descender en 2000 a los niveles anteriores al año 1996.

Por su parte, Bolivia, Paraguay y Uruguay han sido menos atractivos para la inversión extranjera por sus reducidos mercados internos (Uruguay) y por el escaso desarrollo económico (Bolivia y Paraguay). Sin embargo, también han experimentado aumentos significativos, continuados en el caso de Bolivia hasta la recesión de 2000, con un crecimiento del 158'5% entre 1995 y 1999, y espasmódicos por lo que respecta a Paraguay a partir de 1997 y a Uruguay durante la totalidad de la década, pues hasta 1997 tuvo un descenso constante, aumentó en 1998 y 1999 y volvió a descender en 2000, aunque con un valor alto para lo que ha sido normal en este país durante los últimos diez años.

En el cuadro 92 aparecen reflejadas las principales empresas transnacionales localizadas en América Latina atendiendo a sus ventas consolidadas en el año 1999, aunque desagregadas según los países donde operan. En las diez primeras posiciones no hay ninguna empresa del sector agroindustrial o alimentario, ya que aquí figuran cinco firmas automotrices (General Motors, Volkswagen, Daimler/Chrysler, Ford y Fiat), tres petroleras (Repsol-YPF, Royal Dutch/Shell y Exxon-Mobil), una del sector comercial (Carrefour) y una de telecomunicaciones: la española Telefónica, que ocupa el primer lugar con unas ventas de 12.439 millones de dólares.

Las tres primeras corporaciones alimentarias ocupan los puestos 15, 17 y 19, es decir, Nestlé (Suiza), Unilever (Reino Unido-Países Bajos) y Cargill (Estados Unidos). Después figuran Gervais Danone (Francia), Nabisco (Estados Unidos), Parmalat (Italia) y Kraft (Estados Unidos). Estas siete empresas transnacionales son las únicas del sector agroalimentario que se encuentran entre las 100 firmas extranjeras más importantes implantadas en América Latina y el MERCOSUR.

Grosso modo, el cuadro 92 demuestra claramente la preferencia de estas firmas agroalimentarias por los países del MERCOSUR y asociados al bloque, concretamente

Argentina, Brasil y Chile, pues aunque operen también en otros países latinoamericanos, es aquí donde tienen mayor actividad y ventas más sustanciosas. Sólo las ventas de Nestlé en México superan a las de cualesquiera de los países mencionados del Cono Sur por separado. Sin embargo, en Argentina, Brasil y Chile consigue el 59'8% de los ingresos totales obtenidos en América Latina.

Asimismo, todas estas empresas están presentes en Argentina y Brasil, incluso algunas de ellas sólo operan en estos dos países, como sucede con Cargill y Nabisco. Otras tienen actividades aquí y en otro país, sea México (Kraft y Gervais Danone) o Chile (Parmalat). Sólo Nestlé y Unilever están establecidas en todos los países que figuran en el cuadro 92.

Si bien durante la segunda mitad de la década de los años noventa el MERCOSUR se caracterizó por la gran importancia que tuvieron las privatizaciones de empresas públicas como mecanismo de penetración del capital extranjero, durante los dos últimos años del decenio se ha producido una expansión notable de las fusiones y adquisiciones de empresas privadas, así como multitud de alianzas que se concretan en la puesta en marcha de *joint ventures*, fenómeno que afecta de forma directa, como se ha visto en los apartados precedentes de este capítulo, al sector agroindustrial por su carácter relativamente liviano y de escasa complejidad tecnológica. Esto ha dado lugar a la profunda transformación de un tejido industrial que basa fundamentalmente su poder de mercado en la elaboración y distribución de los productos agropecuarios locales, cuyo destino primordial se encuentra en los mercados nacionales o del bloque.

Según la CEPAL (2001), en el periodo 1999-2000 se aprecia una fuerte concentración de fusiones y adquisiciones en la industria de alimentos y bebidas en América Latina, pues se registraron 39 operaciones en el bienio por un monto total de 3.387 millones de dólares, lo que equivale a un 45% de los recursos destinados a este fin en el conjunto del sector manufacturero. De las 39 operaciones mencionadas, 33 se registraron en Argentina, Brasil y Chile, países que recibieron más del 85% de los recursos destinados a la industria alimentaria latinoamericana.

La intensa participación de la agroindustria en estas adquisiciones y fusiones en el MERCOSUR no sólo refleja la reestructuración industrial desarrollada por los países de

la región, sino también las estrategias globales y regionales que las empresas transnacionales del sector han comenzado a practicar durante los últimos años como respuesta a las transformaciones mercantiles y tecnológicas que están teniendo lugar a escala mundial. Además, en un contexto de patrones de consumo cada vez más globalizados, la expansión de las inversiones extranjeras en mercados con elevada capacidad de consumo, como Argentina, Brasil o Chile, permite difundir los costes globales de las actividades de mercadotecnia e innovación. De este modo es fácil deducir el interés de estas empresas transnacionales por situarse en mercados de alto potencial de crecimiento, culturalmente homogéneos y con hábitos de consumo similares a los de los países desarrollados para explotar las rentas vinculadas con la propiedad de marcas reconocidas en casi todo el mundo.

La manera más fácil y rápida de entrar en un mercado expansivo, como son los del MERCOSUR durante gran parte del decenio anterior, es mediante la adquisición de una firma establecida. Así se elimina de antemano parte de la competencia, se hereda una posición en el mercado, los canales de distribución y el conocimiento (*know-how*) respecto de los hábitos y gustos del consumidor local. Esta estrategia ha sido ampliamente seguida, por ejemplo, por los grupos lácteos transnacionales que han penetrado en la región.

A todo ello se unen las consecuencias de la reciente crisis argentina, pues la consecuente devaluación de la moneda y la multitud de empresas endeudadas en dólares provoca que muchas de estas firmas sean susceptibles de ser adquiridas por inversores extranjeros. Las empresas más expuestas en la actualidad son las que fabrican bienes exportables capaces de generar divisas, como es el caso de la agroindustria (carnes, aceites, cereales, pesca, frutas, vinos y lácteos) y el petróleo. Así como en la década de los años noventa las inversiones provenían fundamentalmente de Estados Unidos y España, en la actualidad es Brasil quien muestra un mayor dinamismo. En 2002 la cervecera brasileña Ambev (Brahma) se quedó con el control de la argentina Quilmes y Petrobras compró la compañía petrolera Pérez Companc (Pecom), perteneciente a la sociedad PC Family Group (Diario *La Nación*, Buenos Aires, 24 de julio de 2002). La venta de dicha petrolera argentina se inscribe claramente en el típico esquema productivo del MERCOSUR, donde Argentina suministra materias primas que luego son industrializadas por las dinámicas firmas brasileñas.

Del mismo modo, la industria alimentaria se está convirtiendo en el último refugio para el capital nacional argentino, ya que de las diez mayores empresas bajo control autóctono cinco pertenecen al rubro agroalimentario: la cordobesa Arcor, las lácteas Sancor y Mastellone/La Serenísimas, la Aceitera General Deheza y la harinera Molinos Río de la Plata, firma esta última adquirida en 1999 por el grupo Pérez Companc a Bunge & Born, adelantándose a la oferta realizada por el fondo de inversión The Exxel Group (Diario *La Nación*, Buenos Aires, 23 de julio de 2002). No obstante, existe la duda, a tenor de los hechos, de si la recesión económica del país obligará a realizar nuevas ventas de empresas nacionales al capital extranjero, incluidas esta vez las pocas industrias alimentarias que quedan en manos argentinas.

4.1. La participación inversora de las empresas españolas

Dado que España no posee empresas transnacionales agroalimentarias tan grandes, capitalizadas y expansivas como Nestlé, Unilever, Nabisco, Parmalat o Cargill, su actividad inversora agroindustrial en el MERCOSUR se ha mostrado hasta ahora muy limitada, o por lo menos no tan intensa en cuanto al número de fusiones y adquisiciones, y también por lo que respecta al nivel de las ventas consolidadas en la región, como lo ha sido la de las firmas de otros países europeos o de Estados Unidos.

Según los datos de la CEPAL (*La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999*), las inversiones directas españolas en América Latina entre 1993 y 1998 estuvieron presentes en todas las ramas de la economía, pero el sector primario sólo representó el 1'9% del total invertido (0'3% en agricultura, ganadería y pesca; el resto, en petróleo y tratamiento de combustibles), mientras que las manufacturas supusieron el 4'1%, aunque únicamente el 0'5% de este porcentaje se destinó a la industria de alimentos, bebidas y tabaco. El 94'0% de las inversiones, por el contrario, se centraron en los servicios, donde destaca el sector financiero (banca y seguros), los transportes, la energía, las telecomunicaciones y la construcción.

Esta distribución sectorial de las inversiones españolas en Latinoamérica es válida también para el caso del MERCOSUR, Bolivia y Chile, ya que la región ha sido el

núcleo central de acción de las empresas hispanas. En un primer momento, que abarca la mayor parte de la década de los años noventa, se registran importantes inversiones en Argentina y Chile con el objeto de acceder a estos mercados, pero siempre con las miras puestas en su posterior expansión a los demás países del bloque, lo que comenzó a producirse a partir de 1997 con un aumento de la presencia de las empresas y bancos españoles en el mayor mercado de la región: Brasil.

Al mismo tiempo se registran significativas inversiones españolas en la Comunidad Andina, fundamentalmente en Colombia, Perú y Venezuela. Aquí se ha buscado más el hecho de estar presente en mercados individuales que aprovechar las ventajas de la integración regional. Asimismo, resulta interesante el caso de México por las características de la inversión, ya que aparte de la penetración activa del sector financiero, igual que sucede en el MERCOSUR, aquí se registra una participación relativa mayor de las empresas manufactureras en comparación con el resto de países latinoamericanos, particularmente en los sectores de alimentos y bebidas. Esto se debe al intento de aprovechar las ventajas que ofrece el NAFTA para entrar en el atractivo mercado estadounidense (Durán, 1999).

Las inversiones españolas directas más cuantiosas en el MERCOSUR han corrido a cargo de unas pocas empresas del sector servicios, liderado por la banca (Banco Santander Central Hispano y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) y por las compañías energéticas y de telecomunicaciones (Telefónica, Repsol, Endesa, Gas Natural, Iberdrola o Aguas de Barcelona) a ella ligadas, tal como se observa en el entramado de relaciones accionariales que aparece en la figura 21.

La dinámica presencia de estas empresas en el MERCOSUR quizás tenga a corto y medio plazo más repercusiones sobre los sectores agropecuarios de España y del Cono Sur de lo que a simple vista pueda parecer, ya que, como se explicó en el apartado 2.2. del capítulo III, no puede durar mucho tiempo más esa situación desequilibrada y desigual por la que las empresas españolas y europeas exportan e invierten en el MERCOSUR sin límites, al amparo de la apertura económico-comercial de la región, mientras que los mercados de la UE permanecen cerrados a las materias primas y productos agroalimentarios latinoamericanos y Bruselas sigue subsidiando las producciones agropecuarias y compitiendo de forma desleal en los mercados mundiales.

Es difícil que el capital financiero español llegue a dudar un ápice si llega el momento en el que tuviera que elegir entre el mantenimiento digno de la agricultura española o los pingües beneficios obtenidos en América Latina. Los antecedentes hablan por sí mismos, ya que V. Martín (1996) indica que la banca española, en connivencia con el capital internacional, es muy responsable del progresivo desmantelamiento industrial y agrícola del país a cambio de sentarse en la mesa de reuniones de las potencias mundiales para repartirse la explotación de las distintas áreas del mundo. El capital financiero español ha conseguido hasta ahora grandes beneficios en los países latinoamericanos en los que ha invertido y no desea verlos peligrar por una simple cuestión agraria, que después de todo aporta muy poco a la riqueza nacional. La política agrícola comunitaria y sus subsidios, que son objeto de crítica por parte de los países de América Latina, no pueden obstaculizar las ganancias allí obtenidas por el sector financiero.

Desde 1986, año del ingreso de España en las Comunidades Europeas, la banca ha demandado constantemente la liberalización de la economía española y la eliminación de las empresas industriales y agrarias que a su juicio eran poco rentables. Muchas de las empresas que no se desmantelaron fueron absorbidas por capitales extranjeros cuya presencia en la banca es casi nula. Resulta llamativo que las exigencias para los demás no se apliquen a uno mismo con tanta vehemencia, pues la banca española, y varias empresas energéticas participadas por ella, han permanecido incólumes pese a los importantes cambios, regulaciones, fusiones, adquisiciones, privatizaciones, absorciones y entradas masivas de capital foráneo que ha experimentado la economía del país durante los últimos quince años. Para los demás sectores económicos, liberalización a ultranza; para el sector financiero, proteccionismo amparado por los sucesivos Gobiernos y el Banco de España. Esto ha conducido a la multiplicación de los beneficios años tras año para los grandes bancos españoles (Gómez López, 2001).

Aunque la presencia de empresas españolas del sector agroalimentario en el MERCOSUR es modesta si se compara con la intensa penetración del sector servicios o con las múltiples fusiones y adquisiciones realizadas por las empresas transnacionales agroindustriales de otros países, destacan algunas firmas establecidas en la región, bien por medio de la participación en empresas ya establecidas, bien instalándose

directamente para desarrollar su producción y aprovechar los mercados locales e incluso para importar y comercializar en el bloque ciertos productos alimentarios españoles.

En Brasil, según los datos de la Oficina Comercial de España en Río de Janeiro, en 2001 sólo había siete empresas españolas del sector agroalimentario establecidas en el país. Entre las que elaboran algún tipo de producto figuran Chupa Chups do Brasil Ltda., que produce dulces y caramelos, Viscofan do Brasil Sociedade Comercial e Industrial Ltda., que fabrica tripas para embutidos, y Puratos Brasil Ltda., que elabora ingredientes y productos de confitería. Por su parte, Carbonell do Brasil, Gómez Carrera Import-Export y Pinord do Brasil, se dedican a importar y comercializar, respectivamente, aceite de oliva, bebidas y productos alimenticios sin especificar, y vinos y cavas. Asimismo, la empresa española Azucarera Ebro Agrícola y la chilena Iansa participan en la firma brasileña Sofruta Indústria Alimentícia Ltda. con el objeto de transformar y comercializar derivados del tomate, legumbres, dulces para postre, productos de chocolate, zumos, aceitunas, aliños y salsas diversas.

Ante la madurez de los mercados de la UE, la firma Industrias Lácteas Asturianas (Ilas), cuya marca más emblemática es Reny Picot, pretende, tras su consolidación en México, Estados Unidos, Francia y China, comenzar a producir quesos, leche en polvo y alimentos lácteos infantiles en Brasil, paso previo para una posterior expansión por otros países del subcontinente (Semanal *El País Negocios*, Madrid, 30 de junio de 2002).

En Argentina, según los datos de la Oficina Comercial de España en Buenos Aires, en 2001 había 36 empresas establecidas que en su mayoría se dedicaban a la importación y comercialización de productos alimentarios españoles mediante la representación de ciertas marcas reconocidas, como Lacasa, Coren, Navidul, Campofrío, Codorniu, Freixenet, El Pozo, Calvo, Heros, Garavilla, Isabel o Torres. Por su parte, el grupo Campofrío, presente hasta ahora en la provincia de Buenos Aires, aunque con el nombre de Campoaustral, elaboraba embutidos e importaba de España jamón curado, jamón cocido y fuet, pero en abril de 2002 esta empresa abandonó el país como consecuencia de la crisis económica para centrarse en el mercado europeo, sobre todo en Rumania, Polonia y Rusia (Semanal *El País Negocios*, Madrid, 14 de abril de 2002).

Sin embargo, pese a la crisis actual, el grupo Codorniu pretende alcanzar la cifra de 300 hectáreas de viñedo en propiedad desde las 100 hectáreas iniciales con las que comenzó su actividad en la zona de Mendoza. Los nuevos viñedos y la construcción de una bodega han representado una inversión de doce millones de euros para apoyar su crecimiento en el mercado interno argentino y también para aumentar sus exportaciones a los países de la UE, Japón y Estados Unidos (Semanal *El País Negocios*, Madrid, 25 de agosto de 2002).

También se han establecido en Argentina dos empresas españolas vinculadas al aceite de oliva: Aceites del Sur, que tiene una filial comercial y una planta embotelladora en Buenos Aires, aunque el aceite sea importado, y AgroSevilla, que adquirió una fábrica en Mendoza a la firma estadounidense Arisco para procesar y envasar aceitunas.

Esta última empresa también opera en Chile con la instalación de una planta similar a la anterior, pero la ventaja de Argentina es que desde aquí se puede penetrar, sin hacer frente a los elevados aranceles aplicados, en el mercado brasileño, que concentra dos tercios del consumo de aceitunas y aceite de oliva del MERCOSUR. Recientemente, una delegación de empresarios españoles ha visitado la zona chilena de Coquimbo (IV Región) con el objeto de constituir una sociedad empresarial para realizar transacciones comerciales en el sector del aceite de oliva y de la aceituna de mesa en dicho país. Este grupo empresarial se plantea llevar a cabo acciones en el sector mencionado mediante la adquisición de fincas, búsqueda de socios y exportación de aceites y aceitunas, lo que supondrá una mayor penetración en este mercado andino (Semnario *AgroNegocios*, Madrid, 25 de abril-5 de mayo de 2002).

En Uruguay, según la información que obra en la Oficina Comercial de España en Montevideo, está establecida la Empresa Nacional de Celulosas de España (Ence), que comenzó sus actividades en 1990 y tiene más de 30.000 hectáreas de superficie forestal. Actualmente es el principal exportador de madera del país y proyecta construir un puerto privado al norte de la localidad de Fray Bentos, sobre el río Uruguay. Desde 1974 opera también Pescanova y desde este país controla todas sus actividades en el Cono Sur, aunque sus mayores capturas y perspectivas de crecimiento radican en

Argentina y Chile. Asimismo, Freixenet (Grupo Carrau) anunció en 1999 la concreción de un acuerdo de cooperación empresarial con el objetivo de crear una marca común, desarrollar en Uruguay una estructura industrial y técnica y adquirir tierras para la producción de variedades de alta calidad. Esta empresa contribuye con un tercio a las exportaciones de vino del país. También destaca la presencia de Anecoop, que participa en la cooperativa uruguaya Urucoop para comercializar conjuntamente la producción hortofrutícola de varios productores uruguayos en contraestación, sobre todo cítricos.

Por último, la empresa pública Mercasa pretende construir una red de mercados mayoristas alimentarios en América Latina. Ya tiene en marcha varios proyectos en la República Dominicana, Panamá y El Salvador, con un presupuesto inicial de 100 millones de euros financiados en parte con créditos de ayuda al desarrollo, y ha realizado diversos estudios de viabilidad en Colombia, Paraguay y Uruguay (*Semanal El País Negocios*, Madrid, 23 de junio de 2002). Es obvio que desde estos dos últimos países resultaría más fácil la penetración en los demás miembros del MERCOSUR.

4.2. Un nuevo campo para la inversión extranjera en el MERCOSUR: la producción ganadera

Como es lógico, el capital, que siempre busca el máximo beneficio posible, concentra sus inversiones en las actividades que le permiten conseguir un mayor valor añadido en la producción y las mejores perspectivas de mercado. De ahí que su presencia sea cada vez mayor en los rubros agropecuarios más competitivos del MERCOSUR y que ante todo le interese controlar las fases de transformación y distribución de los productos, pues de este modo el dominio sobre la mera producción agropecuaria vendrá por añadidura.

Es decir, al capital transnacional no le interesa realizar inversiones directas en la producción agrícola y ganadera porque con esta actividad obtendría materias primas o productos básicos e indiferenciados, sin valor añadido, y les resulta más fácil y rentable, toda vez que las producciones agropecuarias pierden paulatinamente el carácter de bienes finales, invertir en las industrias transformadoras del sector. No necesitan realizar inversiones directas en la producción porque pueden acomodarla a sus intereses

integrándola de forma vertical en sus cadenas productivas o bien por medio de contratos con los productores, que utilizan paquetes tecnológicos proporcionados por la empresa agroindustrial y se comprometen a entregar cierta cantidad de bienes con características específicas.

Siguiendo a J. Wilkinson (1995), se puede señalar la presencia de agroindustrias con producción propia en el MERCOSUR. Se trata por lo general de industrias cuyas oportunidades de mercado tropiezan con la inadecuación de las fuentes disponibles de abastecimiento de materias primas o donde las ventajas de localización se superponen a la existencia o inexistencia de una base agropecuaria de dimensiones suficientes. Sin embargo, la producción propia inmoviliza importantes recursos económicos y limita el crecimiento potencial de la empresa. Por lo tanto, este tipo de relación entre la agricultura y la agroindustria es típico de firmas de tamaño mediano situadas cerca de los grandes centros de consumo o en áreas donde la actividad representa una innovación por lo que respecta a los insumos agrícolas. Resulta sencillo comprender entonces que el capital transnacional se aleje de la producción propia y prefiera centrarse e invertir en otros eslabones más rentables de la cadena productiva.

Pese a la existencia de recientes operaciones orientadas a la compra de grandes extensiones de tierras agropecuarias, como las llevadas a cabo en Argentina por la firma textil italiana Benetton o el inversor internacional G. Soros (Naciones Unidas, 1997), no son habituales estas adquisiciones en la región. Sin embargo, desde hace algún tiempo se dejan oír ciertas voces que abogan por el traslado de las unidades de producción de la UE, fundamentalmente de España, hacia el MERCOSUR, sobre todo por lo que atañe a ciertos sectores pecuarios como el porcino, el avícola de carne o el lácteo (Buxadé, 1996; Ambrogi y Míguez, 1997).

Dichos autores se basan para su propuesta en el análisis de los factores de rechazo existentes en Europa y los de atracción propios del MERCOSUR. Debido a las continuas presiones internacionales, a la insostenible acumulación de excedentes y a los elevados costes presupuestarios de su política agraria, la UE deberá afrontar en un futuro más o menos próximo una situación que tendrá consecuencias irreversibles para el sector agropecuario comunitario. La modificación o eliminación de su tradicional política de subsidios tendrá dos consecuencias claras: la reducción de las exportaciones

y el previsible aumento de las importaciones agroalimentarias desde terceros países, ya que sus productos perderán competitividad en los mercados internacionales.

Esta situación perjudicará sobremanera a los países europeos cuyos sectores agropecuarios sean menos competitivos, como España, pues se convertirían en receptores netos de los excedentes comunitarios. La supuesta retracción de las ventas en el exterior obligará a los principales productores y exportadores de la UE (Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Países Bajos) a compensar dichas pérdidas en el mercado interno europeo, quizás poniendo en marcha una agresiva política de precios a la baja. De lo contrario se verían abocados a reducir de forma drástica sus producciones agropecuarias, estrategia que subyace en la reciente disminución del 10% en el censo porcino holandés (*Nuestra Cabaña Digital*, nº 172, 8 de marzo de 2002).

Si a la competencia de los socios europeos más desarrollados y a la mayor facilidad de acceso de los productos de países terceros a los mercados comunitarios se añade la inminente ampliación de la UE por medio del ingreso de los antiguos países socialistas de Europa Central y Oriental, es fácil calibrar entonces el reto que deberá afrontar el sector agropecuario español.

Aparte de estas cuestiones políticas, económicas y comerciales de alcance internacional existen otras realidades sociales, demográficas, laborales, sanitarias, ecológicas, dietéticas y psicológicas que indudablemente influyen en la modificación de los hábitos de consumo de la población. La conjunción de estas circunstancias conducirá a una retracción en el consumo de productos ganaderos. Por lo tanto, el desequilibrio entre oferta y demanda sólo puede ser corregido de dos formas: reducción de la oferta o incremento de la demanda. La primera de estas posibilidades es difícil que se de por sus múltiples repercusiones económicas y socio-políticas, pero tampoco es probable un crecimiento de la demanda en las condiciones actuales.

Todo ello, que afecta al conjunto de la UE, tiene especial resonancia negativa en el sector pecuario español, pues sus tradicionales deficiencias estructurales, los altos costes de producción y la modestia de sus mercados exteriores no contribuyen a clarificar el sombrío panorama que el sector tendrá ante sí a corto y medio plazo. Entre los factores que contribuyen a modificar en España y la UE el tipo de alimentación y los

hábitos de consumo, con especial influencia en el estancamiento o retroceso de la demanda de productos de origen animal, se pueden destacar los siguientes:

-Gradual envejecimiento de la población.

-Composición media de la familia, que progresivamente ha ido disminuyendo su tamaño por la reducción del número de hijos.

-Aumento del número de hogares con una o dos personas.

-Creciente incorporación de la mujer al mercado laboral, cambios en los horarios de trabajo y mayor distancia entre el lugar de residencia y los centros escolares y de trabajo, lo que provoca un aumento de las comidas fuera del hogar y un crecimiento de la demanda de alimentos elaborados o precocinados y fáciles de preparar.

-Influencia cada vez mayor de la publicidad y de los medios de comunicación social.

-Cambio en la escala de valores, que lleva a que las familias cada vez gasten menos en alimentación y más en ocio, cultura, educación, transporte o signos externos.

-Preocupación creciente por los aspectos referentes a la nutrición y la salud y búsqueda de una dieta equilibrada, sana, natural y de bajo contenido calórico.

-Conciencia ecológica y respeto por el medio, que provoca que el consumidor actual no sólo sea más exigente con los alimentos que ingiere, sino también con la forma de producirlos.

-Deterioro del poder adquisitivo de muchos estratos sociales, ya que las clases medias, colectivo fundamental en el nivel de consumo de productos ganaderos, están sufriendo especialmente el elevado índice de desempleo, el crecimiento de

los empleos precarios, las jubilaciones anticipadas y la presión fiscal directa o indirecta.

A la luz de esta realidad, se entiende que los autores antes mencionados (Buxadé, 1996; Ambrogi y Míguez, 1997) aventuren que una solución viable para los productores españoles sería desplazar las propias explotaciones ganaderas a otros territorios más favorables, con mejores perspectivas de consumo y de producción a bajo coste. Estos desplazamientos no serían una actitud nueva, puesto que ya se han producido desde los Países Bajos hacia los territorios alemanes pertenecientes a la antigua República Democrática. España tampoco ha escapado a esta nueva forma de colonización, pues C. Buxadé (1996) estima que a mediados de la década de los años noventa cerca de 350.000 plazas de cebo de ganado porcino en España se encontraban en manos extranjeras, sobre todo holandesas, que huían de los elevados costes ecológicos y de producción existentes en los Países Bajos.

A este respecto, el MERCOSUR y los países asociados al mismo ofrecen una serie de ventajas comparativas que podrían resultar de sumo interés para los ganaderos españoles con capacidad para producir en otras latitudes. Estas ventajas serían las siguientes:

-Los mercados de las carnes obtenidas con métodos intensivos (porcino y aves) en el MERCOSUR no están distorsionados por la existencia de excedentes estructurales, como sucede en la UE.

-Dado que la explotación pecuaria intensiva es poco importante en la estructura ganadera de países como Argentina y Uruguay, la introducción de capitales y tecnología avanzada para la producción industrial podría suponer un equilibrio más ajustado entre los aprovechamientos ganaderos extensivos e intensivos.

-Un aumento en el consumo de carne de cerdo y pollo en estos países diversificaría la demanda cárnica, lo que supondría la obtención de una mayor

oferta de carnes bovinas para la exportación, que como es sabido gozan de gran reputación en los mercados mundiales.

-Buena situación zoonosanitaria tradicionalmente, aunque la aparición reciente de la glosopeda ha obligado a practicar vacunaciones masivas en la cabaña bovina de amplias áreas de la región.

-Existencia de amplios espacios y nula congestión de la actividad ganadera, como se demuestra en el cuadro 93. Teniendo en cuenta el número de cabezas de ganado bovino, porcino, ovino y caprino por hectárea de SAU, sólo Uruguay supera la unidad en 1988 (2'38) y en 2001 (1'63), lo que resulta significativo al comprobar la carga ganadera actual de España o los Países Bajos, que ofrecen 2'12 y 9'42 cabezas (bovino, porcino, ovino y caprino) por hectárea de SAU, respectivamente, y los problemas ambientales que ello ocasiona.

-Abundancia de SAU en términos absolutos, concretamente de excelentes pastizales naturales, y posibilidad de obtener granos y forrajes de alta calidad a bajo coste. La disponibilidad de materias primas y su precio son factores fundamentales para la ganadería industrializada.

-Variedad de cultivos, que permite utilizar aquellos más baratos, o abundantes en un momento dado, en los piensos que se emplean en la alimentación animal.

-Bajos costes de producción, que en el caso de Brasil resultan los más competitivos del mundo por la proximidad de las materias primas, la disponibilidad de tecnología y la producción integrada.

-Elevada disponibilidad de SAU y de ganado por habitante, tal como recoge el cuadro 94. En cuanto a la SAU destacan los valores de Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, siempre situados en 4'5 o más hectáreas por habitante, y por lo que respecta a la ganadería sobresale Uruguay, tanto en el cómputo del ganado mayor (7'4 cabezas por habitante en 1998) como en vacuno (3'3 en 1998) y ovino (4'0 en 1998) por separado. Por el contrario, en 1998 España ofrece 0'6 hectáreas de SAU por habitante, 1'4 cabezas de ganado mayor, 0'1 de

ganado vacuno y 0'6 de ovino, mientras que la UE tiene en la misma fecha valores más bajos: 0'3, 0'8, 0'2 y 0'3, respectivamente.

Aunque no se trate de inversiones directas en la producción ganadera en sentido estricto, durante la última década varias empresas españolas vinculadas a la genética porcina, que como ya se ha mencionado es la carne menos consumida en el MERCOSUR, se han instalado en la región. Es el caso, por ejemplo, de Ganadera de Camarma, S. L., empresa que desde su implantación en Uruguay en 1995, con la denominación de Catelan, S. A., pretende expandir en la zona su programa genético Delta Híbrido con el fin de mejorar la producción porcina de los ganaderos locales según los niveles de calidad más exigentes. Poco después creó un núcleo de multiplicación en la provincia de Buenos Aires para penetrar con más intensidad en el mercado argentino. Asimismo, el grupo cárnico Campofrío también controla en Córdoba (Argentina) una empresa de genética porcina denominada Degesa.

La importancia que se concede a las posibilidades de la ganadería intensiva en el MERCOSUR también se aprecia en la actividad de la empresa catalana Lucta, que cuenta con una división específica dedicada a la producción y comercialización de aditivos para la nutrición animal e infraestructura propia en Argentina, Brasil, Colombia, México, Venezuela y Estados Unidos.

CAPÍTULO VII

EL MODELO AGROEXPORTADOR, LA INTENSIFICACIÓN PRODUCTIVA EN LA AGRICULTURA Y EL DETERIORO AMBIENTAL

A simple vista podría parecer una broma de mal gusto hablar a los agricultores del MERCOSUR, y de América Latina en general, de desarrollo sostenible, respeto y conservación ambiental o simple ecología cuando se estudian sus actividades agropecuarias y agroindustriales y el auge que éstas pueden experimentar, y que de hecho ya están experimentando, al socaire de la mundialización, la liberalización comercial y la integración regional en bloques económico-comerciales, pues de forma legítima estos países esperan que el crecimiento de la producción y exportación de materias primas y productos agroalimentarios represente la base sobre la que se apoye su estabilización y posterior desarrollo económico.

Constituye un lugar común afirmar que por motivos históricos, culturales, económicos y políticos de diversa índole las cuestiones ambientales no han preocupado demasiado en los países latinoamericanos de manera tradicional. Ahí está la cruda realidad para corroborar dicho aserto, sobre todo por lo que respecta a la escasa eficacia de la legislación disuasoria para la sobreexplotación del medio o de la que debería regular el aprovechamiento de los recursos naturales de la región. Y eso sin hablar de la escasa conciencia popular o de la contaminación “importada” desde los países centrales fruto de la secular posición dependiente adjudicada a estas naciones en el sistema capitalista mundial. Siempre se dijo, no sin razón, que las legiones de desposeídos han estado durante siglos demasiado ocupadas en sobrevivir, mientras que las oligarquías

locales no han tenido jamás otro norte que no fuera la acumulación del capital y su perpetuación como clase.

Sin embargo, sostener estos planteamientos de forma estricta hoy día sería un grave error. En los países latinoamericanos sí existe legislación ambiental (Real, 2000), pero se trata generalmente de disposiciones sectoriales que no consideran la naturaleza como un todo integral, no tienen en cuenta la necesaria interdependencia de la totalidad de los ecosistemas existentes en un área e ignoran la interacción dinámica de los diversos componentes que conforman los sistemas ecológicos (Gallopín, 1985).

Por otro lado, en los últimos tiempos han surgido diversos movimientos populares que toman plena conciencia de la insostenible progresión de la destrucción de su medio, demostrando así que las preocupaciones ambientales no sólo son un privilegio que pueden otorgarse los países ricos. No se trata, por supuesto, de un ecologismo al estilo publicista de Greenpeace o al de cualquier Organización No Gubernamental (ONG) de las zonas prósperas del planeta que defiende la flora o la fauna de un lugar determinado, sino de personas y comunidades autóctonas que se movilizan contra la degradación progresiva de su entorno más próximo y contra la destrucción del *modus vivendi* de amplios grupos humanos, es decir, luchan por su supervivencia. Se trata, en definitiva, de la *ecología de los pobres* (Martínez Alier, 1995).

Por ello, lejos de haber concluido la Historia (Fukuyama, 1992) con la caída del muro de Berlín y la desaparición de la Unión Soviética, a los seculares antagonismos socio-económicos y al intercambio desigual entre el centro y la periferia se ha sumado lo que se podría denominar un antagonismo ambiental donde pugnan grupos con intereses distintos y comportamientos contrapuestos: por un lado, los Estados y las élites económicas, sociales y financieras, cuyo objetivo primordial es un desarrollismo esquilante que ante todo busca el beneficio inmediato, y por otro, la mayor parte de la población, que aun no oponiéndose a la calidad de vida que propicia el progreso tecnológico, observa cada vez con más preocupación la destrucción de su entorno natural y social, al mismo tiempo que aboga por un desarrollo sostenible y respetuoso con la naturaleza. Dicho de otro modo, parece que surgen contradicciones insalvables entre el crecimiento económico y la protección del ambiente y los recursos naturales (Oliver, 1986).

El estímulo exportador derivado de la necesidad de insertarse en el comercio internacional y afrontar las abultadas deudas externas representará sin duda un mayor deterioro del medio en los países del MERCOSUR, que se unirá a los tradicionales problemas ambientales heredados de la colonización y de la *revolución verde*, ya que las exigencias del comercio exterior y la búsqueda de beneficios a toda costa están desembocando en una ampliación de las áreas agropecuarias, la intensificación de los sistemas productivos en el campo y la rápida “modernización” de la agricultura en muchas áreas de la región.

Aunque la industria y la minería constituyen dos focos contaminantes y de degradación ambiental de primera magnitud, el sector agropecuario actual no se queda a la zaga porque los países del MERCOSUR siguen siendo exportadores de materias primas y productos agroalimentarios, es decir, cumplen el papel que siempre se les ha asignado en la división internacional del trabajo. Dicha especialización mercantil, cada vez más acusada, se encuentra en consonancia con una estructura económica en la que la participación del sector agropecuario en el PIB es muy elevada para las cifras que imperan en el mundo desarrollado. En este sentido, los más interesados en profundizar el actual proceso de liberalización comercial son los grandes propietarios rurales y los exportadores, casi siempre dependientes, o simplemente mimetizados con las más dinámicas empresas transnacionales del sector agroindustrial, mientras que las explotaciones campesinas sucumben sin remisión ante la expansión de la agricultura comercial, al mismo tiempo que el medio se degrada como consecuencia de los imperativos del intercambio desigual y de la penetración y consolidación del capitalismo en el campo por medio de la agroindustria.

Por supuesto, los problemas ambientales se encuentran en la actualidad íntimamente relacionados con la pobreza rural y la desintegración de las sociedades rurales, toda vez que el modelo de crecimiento económico impuesto por el capitalismo histórico y la mundialización neoliberal ha destruido y sigue destruyendo los ecosistemas. Asimismo, los campesinos son desarraigados de su hábitat por la difusión de la miseria y la instalación de grandes empresas agroindustriales que explotan los recursos humanos y naturales, de modo que son desplazados hacia terrenos marginales donde se acentúa el deterioro ambiental.

Lejos de ser un hecho aislado, el progresivo deterioro ambiental es una consecuencia directa de la lógica y dinámica del modo de producción capitalista, que se recruce con esa fase avanzada del capitalismo que se conoce como mundialización. Para M. Harnegger (1999), los irreparables daños infligidos al medio natural, junto con la polarización creciente de la sociedad y la homogeneización cultural basada en el modelo estadounidense, constituyen los problemas más importantes a escala planetaria causados por el actual proceso de mundialización. Por ello, de nada sirve preocuparse por la destrucción de las selvas, la proliferación de los cultivos transgénicos, la progresiva erosión del suelo o la contaminación provocada por la agricultura intensiva y comercial si se hace al margen de la lógica que alienta todo el proceso económico capitalista.

1. COMERCIO EXTERIOR, POBREZA RURAL Y DETERIORO ECOLÓGICO

Según se desprende de los análisis que M. Otero, G. Estefanell y E. Trigo (1992) resumen en la figura 22, el deterioro ecológico constituye un círculo vicioso ligado a las diferentes prácticas agropecuarias que se llevan a cabo tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. Aunque difieran los caminos transitados y los objetivos perseguidos, el resultado final desemboca indefectiblemente en un punto común: la progresiva contaminación y destrucción del medio natural.

En efecto, las políticas agropecuarias de los países ricos, como por ejemplo los de la UE, representan la causa principal de contaminación y deterioro ambiental en el medio rural, ya que los agricultores de estos países contribuyen a la destrucción ecológica al cultivar tierras marginales y utilizar técnicas intensivas de producción (mecanización, uso masivo de fertilizantes y plaguicidas) como respuesta directa al proteccionismo y a los precios subsidiados. Por su parte, los agricultores de los países subdesarrollados, como los del MERCOSUR y América Latina, no cuentan con políticas protectoras ni con precios artificiales para ser competitivos en los mercados internacionales y se ven obligados a sobreexplotar ecosistemas frágiles para poder sobrevivir. La baja productividad de la economía campesina obedece, en gran parte, a la escasa aptitud de las tierras que ocupa, caracterizadas por la aridez, las fuertes pendientes, las malas

condiciones de evacuación de las aguas y las lluvias irregulares. La fuerte presión demográfica sobre los ecosistemas frágiles conduce también a un progresivo deterioro de los recursos por medio de la pérdida de fertilidad del suelo, la deforestación y la erosión, situación que hace imposible el sustento para las generaciones futuras y acentúa la pobreza y marginalidad de la población que allí vive.

Ambos círculos viciosos del deterioro ecológico, es decir, el de los países subdesarrollados y el de las naciones ricas, están conectados entre sí y trascienden el estricto ámbito local o regional debido a los imperativos del capitalismo mundial, pues la división internacional del trabajo, el crecimiento y liberalización del comercio global y el intercambio desigual entre el centro y la periferia no sólo provocan que los países ricos destruyan su medio natural como consecuencia de los incentivos agrícolas y la protección de la agricultura, sino que, además, estas políticas repercuten también en las naciones pobres y profundizan el círculo vicioso entre la pobreza y el deterioro de los recursos. Asimismo, el neoliberalismo estimula el comercio agroalimentario y agudiza la contradicción entre la agricultura mercantil y la campesina, viéndose esta última incapacitada para modernizarse, acceder a la propiedad de la tierra o sobrevivir en el medio rural (Teubal, 1995). Es más, en estas condiciones, el deterioro ambiental de los países subdesarrollados es doble desde el momento en que coexisten zonas de agricultura campesina empobrecida, descapitalizada, que es empujada hacia los terrenos más frágiles y precarios, con áreas agropecuarias modernizadas, vinculadas a los complejos agroindustriales y que cada vez utilizan más maquinaria e insumos químicos altamente contaminantes.

De forma gráfica todo ello puede observarse en las figuras 23 y 24, donde se plasman, respectivamente, las consecuencias agrosociales de la producción agropecuaria para la exportación y las relaciones existentes entre la liberalización comercial, la fractura social y el deterioro del medio, aunque en ambos casos la conclusión es idéntica: pobreza rural y destrucción ambiental.

El estímulo y predominio de la agricultura comercial orientada a la exportación provoca la quiebra de muchos pequeños productores, que no pueden acceder al crédito y adaptarse, por lo tanto, a las nuevas exigencias tecnológicas y mercantiles. Del mismo modo, la liberalización comercial y la política de “todo para la exportación” supone la

concentración de las mejores tierras en manos de unos pocos propietarios, bien porque el campesino abandona la actividad, bien porque es directamente expropiado. Esto representa un aumento de los agricultores “sin tierras” cuya salida es la emigración al extranjero o a las áreas metropolitanas más próximas, el trabajo como jornaleros en las grandes y modernas explotaciones o la ocupación de tierras marginales. En cualquier caso, se empleen como braceros u ocupen tierras poco aptas para el cultivo siempre se desemboca en la pobreza rural y la degradación ambiental, fenómenos que se nutren de forma mutua y constituyen un círculo vicioso.

Los países del MERCOSUR y sus recursos naturales han experimentado las consecuencias del intercambio desigual y de su papel periférico y dependiente desde la etapa colonial. Sin embargo, el desarrollo de los transportes y la liberalización del comercio que tiene lugar a escala planetaria a partir del final de la Segunda Guerra Mundial asestó el golpe definitivo a las agriculturas de estos países latinoamericanos, pues entran en competencia directa con las agriculturas más rentables, productivas y subsidiadas de los países centrales, toda vez que la modernización agropecuaria de estos países de América Latina, dependiente de paquetes tecnológicos importados, no ha llegado a amplias capas de campesinos.

Ante la unificación del mercado mundial, la concurrencia de las producciones de los países ricos, la competencia y exclusión por parte de las grandes y capitalizadas explotaciones locales y la tendencia a la baja de los precios agrícolas reales, los campesinos se empobrecen paulatinamente, no pueden invertir por la ausencia de capital o se endeudan de forma asfixiante. Esta situación conduce a una ampliación de la superficie consagrada a los cultivos comerciales en detrimento de los alimenticios y a concentrar sus esfuerzos en los trabajos agrarios que les permitan sobrevivir, sin tener en cuenta las tareas de mantenimiento a largo plazo del ecosistema cultivado. La degradación progresiva del medio también les lleva a simplificar sus sistemas de cultivo, aunque la biodiversidad se vea menoscabada, y a roturar bosques cada vez más jóvenes, lo que acelera la deforestación y la pérdida de la fertilidad edáfica. Según P. Pinstrup-Andersen (1994), la degradación de los bosques en América Latina afectaba en la primera mitad de la década de los años noventa al 14'2% de toda la superficie forestal, la de los pastos alcanzaba el 13'6% y la de las áreas agrícolas llegaba hasta el 51'1%.

Todo ello, junto con la injusta, desigual y polarizada estructura de las sociedades latinoamericanas y el modelo de desarrollo predominante en el que prima la máxima explotación y no la sostenibilidad, genera una serie de factores que en opinión de C. Seré (1996) conducen hacia el aumento de la pobreza rural y a la consiguiente sobreexplotación de los recursos naturales: injusto reparto de la tierra, dificultad para acceder a los créditos y a los insumos, escasa disponibilidad de agua y tierra, mercados subdesarrollados en muchos casos, subsidios a las importaciones de alimentos, deficitarios servicios de extensión agropecuaria, falta de investigaciones destinadas a los pequeños productores, ausencia de políticas rurales integrales y predominio de las de tipo urbano, entre otros.

En este contexto, la liberalización mercantil no sólo impide el desarrollo de cualquier política económica y agraria que permita salir a los campesinos de estos países de la pobreza, sino que además va a representar, junto con el proceso de mundialización, un nuevo estímulo para intensificar la producción y, por consiguiente, las exportaciones, lo que sin duda llevará consigo un renovado ciclo de sobreexplotación de los recursos naturales y mayores agresiones ambientales para unos ecosistemas frágiles y ya muy castigados. En dicho sentido habría que destacar el debate suscitado en la obra de M. Cole (2000) sobre las estrechas relaciones existentes entre el medio, el crecimiento económico y la liberalización comercial auspiciada por las políticas neoliberales de los países ricos y la OMC en el marco de la mundialización.

Es fundamental al respecto tener en cuenta que este comercio capitalista se caracteriza por “externalizar” los costes ecológicos al conjunto de la sociedad en lugar de reflejarlos en los precios que los consumidores pagan por los bienes y servicios que adquieren, aunque para E. Hobsbawm (1998) esto último constituiría una solución de mercado que no es progresista ni realista. Las corporaciones extranjeras que invierten en el MERCOSUR, así como las grandes empresas locales, sean industriales o agroalimentarias, aprovechan la falta de aplicación de las legislaciones ambientales como una ventaja comparativa más, lo que conduce al saqueo impune de las aguas, suelos y bosques regionales. Estas empresas no consideran el medio y los recursos naturales como factores fundamentales para un desarrollo sostenible y respetuoso con el entorno, sino como una traba para el comercio, similar, de hecho, a una barrera no

arancelaria que menoscaba la competitividad de muchos productos o mercados importantes y perjudica a los intercambios (Giglo, 1998).

De ahí el escaso éxito de las propuestas que abogan por la introducción de cláusulas ecológicas en los acuerdos comerciales internacionales, excepto cuando las mismas sirven como barreras no arancelarias de los países ricos respecto a las importaciones desde los países pobres o se utilizan como instrumento de las potencias para seguir controlando la economía del mundo subdesarrollado bajo el cínico estandarte de la ecología o del desarrollo sostenible. Valga como ejemplo el caso de la COCEF (Comisión de Cooperación Ecológica de la Frontera Norte), organismo bilateral (Estados Unidos-México) que oficialmente apoya y potencia aquellos proyectos destinados a un desarrollo sostenible en la frontera entre ambos países, aunque en realidad represente un mecanismo de control más sobre la economía mexicana por parte de su potente vecino.

1.1. Perspectivas ambientales del MERCOSUR y América Latina

En 1991, cuando comenzaba a difundirse y consolidarse el concepto de mundialización en el planeta, aún no había concluido la Ronda Uruguay del GATT y, por lo tanto, no había entrado en vigor la OMC, los ecólogos G. C. Gallopín, M. Winograd e I. A. Gómez construyeron un modelo de simulación matemática acerca de la evolución de los ecosistemas de América Latina entre los años 1980 y 2030. Los resultados de este modelo, tal como se comprueba en el cuadro 95, muestran una tendencia preocupante que profundizará el deterioro ambiental debido al aumento de la intensificación productiva a la que conducirá la liberalización progresiva de los mercados mundiales, o lo que es lo mismo, los ecosistemas actuales se verán, según indica E. Leff (1998), profundamente perturbados en el futuro inmediato como consecuencia del proceso de acumulación capitalista, ya sea por la introducción de cultivos inapropiados, la generalización del monocultivo, el aumento de la intensificación agrícola y ganadera, la expansión de áreas forestales inadecuadas, los crecientes ritmos de explotación de los recursos, los efectos destructivos de la aplicación indiscriminada de tecnologías duras o el avance de las fronteras agropecuarias para crear nuevos espacios de producción.

El caso de Argentina es paradigmático porque los problemas ambientales resultantes del prolongado uso agropecuario del suelo no sólo se centran, según C. Reboratti y C. Sabalain (2002), en las zonas boscosas, debido a la deforestación provocada por la necesidad de consumo y exportación de maderas y por la competencia agrícola y ganadera, o en las estepas arbustivas patagónicas, como consecuencia de los procesos de desertización derivados del sobrepastoreo ovino, sino incluso en las fértiles llanuras pampenas, donde la secular utilización agropecuaria y la creciente aplicación de métodos intensivos han supuesto la pérdida importante de nutrientes en el suelo y la aparición de procesos erosivos de tipo hídrico y eólico. Estos mismos autores indican que en la década de los años ochenta el 18% de la superficie agraria del país estaba afectada por la erosión eólica, el 16% por la erosión hídrica y el 12% mostraba signos inequívocos de agotamiento, es decir, casi la mitad del territorio productivo argentino presentaba problemas para una correcta utilización agropecuaria, fenómeno que se ha visto agravado durante el decenio de los años noventa como consecuencia del fuerte crecimiento de la producción, la productividad, los rendimientos y las exportaciones de productos agroalimentarios.

A pesar de que las condiciones ambientales de los países de clima templado del MERCOSUR (Argentina, Chile y Uruguay) no son tan preocupantes como las de otras áreas regionales con características tropicales, los ecosistemas y recursos naturales de la región se verán si cabe más afectados por la introducción y consolidación de los factores perturbadores que indica E. Leff (1998), ya que el proceso de “modernización” agropecuaria, con una creciente utilización de insumos, la concentración empresarial de la agroindustria y el desarraigo campesino, continúan imparables. De ahí que el modelo de simulación mostrado en el cuadro 95 sea perfectamente extrapolable y válido para el caso concreto del MERCOSUR y sus países asociados aunque se refiera al conjunto de América Latina.

En cualquier caso, la situación de 1980, donde los ecosistemas *naturales* (áreas no perturbadas de vegetación primaria y áreas perturbadas en el pasado pero que actualmente tienen una vegetación similar a la original) y *alterados* (áreas modificadas por la acción del hombre para explotar recursos agrícolas, ganaderos y forestales pero que coexisten con el ecosistema original y con una vegetación secundaria),

representaban el 62'7% de la superficie total, va a sufrir un vuelco categórico, sobre todo en las zonas tropicales y subtropicales. No en vano aquí se encuentran en la actualidad los ecosistemas con el estado de deterioro más avanzado del continente: la Amazonia, la *mata* atlántica brasileña, el Chocó colombiano, Centroamérica, la zona occidental de Ecuador y el bosque húmedo del área más oriental de Paraguay.

El retroceso de los ecosistemas vírgenes y semivírgenes tiene como causa principal el avance de las tierras *agrícolas* y *ganaderas*, que en conjunto experimentarán una variación positiva del 25'4%, ocupando el 43'0% de toda la superficie latinoamericana. En el caso concreto de Brasil, el Congreso está tramitando un proyecto que reducirá la superficie de la selva amazónica un 50%. El área deforestada se utilizaría con prioridad para la agricultura y la creación de pastos para el ganado. Esto llevará consigo graves problemas ambientales porque la acidez edáfica en la Amazonia y las constantes lluvias tropicales impiden el uso del suelo si desaparece la selva. En la actualidad existen en este territorio 160.000 kilómetros cuadrados que fueron deforestados con fines agropecuarios y que hoy están abandonados y en proceso de desertización.

La expansión de las áreas agrícolas y ganaderas lleva implícita la generalización del monocultivo, lo que representa, según F. G. Neto (1986), la disminución al máximo de la diversidad natural de los ecosistemas que permite el mantenimiento de los equilibrios naturales. El resultado más evidente es la reducción de la diversidad biológica y la difusión de especies perjudiciales desde los puntos de vista económico y ambiental debido a la desaparición de los mecanismos naturales de control. Ello obliga al empleo creciente, promovido por las grandes empresas agroindustriales, de fertilizantes y pesticidas que aceleran la contaminación del suelo, el agua y el aire y generan procesos de deterioro ambiental que repercuten en la estabilidad de todo el ecosistema. Un caso significativo en el MERCOSUR es el de la soja, cultivo comercial que ha colonizado amplios espacios de la región desplazando a los demás aprovechamientos vegetales y que genera serios problemas de erosión y contaminación.

Incluso muchos productos fitosanitarios de uso común en la agricultura del MERCOSUR están prohibidos o severamente controlados en los países desarrollados que los fabrican por tener un alto grado de toxicidad y poder contaminante (IICA-GTZ, 1996). En los trópicos, el empleo de agroquímicos es mucho más perjudicial que en las

áreas templadas por la mayor complejidad de sus ecosistemas. Se debe tener en cuenta, además, que la mayor parte de los cultivos comerciales tienen una vida útil entre seis y quince años y que después de este periodo las plagas se adaptan al cultivo y se hace necesario sustituirlo por otra variedad modificada genéticamente (Piña, 2000).

Los *eriales*, que son aquellas áreas con serios procesos antrópicos de erosión y desertización y deterioro irreversible, aumentarán su presencia de forma significativa, pues la intensificación del uso de la tierra en las zonas áridas provocará el aumento de estas superficies a expensas de los ecosistemas alterados, dentro de los cuales se intensifican las actividades agrícolas de subsistencia, lo que incrementa la difusión de la pobreza rural y la huida de la población hacia las saturadas megalópolis.

Las *áreas urbanizadas* aumentarán tanto por el crecimiento vegetativo de la población como por los movimientos migratorios campo-ciudad, impulsados como consecuencia de la miseria rural y de los propios problemas ambientales que generará la mencionada transformación de los ecosistemas regionales.

En definitiva, la mundialización de los mercados y la liberalización e intensificación del comercio internacional continuarán relegando a los países del MERCOSUR al mero papel de abastecedores de materias primas baratas con el fin de satisfacer el aumento de la demanda mundial y las exigencias de las corporaciones transnacionales, cuyo único objetivo es adquirir esas materias primas al mínimo precio posible bajo la excusa de una supuesta defensa de los intereses de los consumidores del mundo desarrollado. Este proceso no sólo supondrá un paso más en la degradación de los ecosistemas regionales, sino que además agotará en poco tiempo las posibilidades de la agricultura con el objeto de hacer frente al aumento de las exportaciones. Baste señalar al respecto que entre 1988 y 1998 la SAU de los países del MERCOSUR, Bolivia y Chile aumentó más de 14'4 millones de hectáreas al pasar de 495.013 a 509.465 millones de hectáreas. Asimismo, según los datos que ofrece el *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2000*, editado por la CEPAL (2001), si se toma como base 100 el trienio 1989-1991, el volumen físico de la producción agropecuaria de los países del MERCOSUR y asociados representa en 1980, 1990, 1995 y 1999 los siguientes valores:

- Argentina: 87'0, 103'8, 115'6 y 132'5
- Bolivia: 75'1, 100'4, 123'1 y 131'8
- Brasil: 72'7, 97'2, 120'2 y 136'5
- Chile: 71'0, 101'1, 126'1 y 131'1
- Paraguay: 58'2, 102'5, 106'8 y 121'3
- Uruguay: 84'2, 98'4, 111'2 y 128'6

En un contexto de competencia mundial, las empresas transnacionales agroalimentarias deben aplicar cantidades crecientes de fertilizantes y plaguicidas, así como nuevas tecnologías, para seguir siendo rentables. La búsqueda del beneficio inmediato a toda costa y el modelo de desarrollo predominante implican sin duda un coste demasiado elevado para los ecosistemas de la región. Los problemas ambientales y de gestión sostenible de los recursos no preocuparon a los Gobiernos durante la profunda crisis económica de la década de los años ochenta, ya que el asfixiante servicio de la deuda externa obligaba a incrementar las exportaciones de su principal fuente de ingresos en divisas: las materias primas agroalimentarias. En este punto es pertinente recordar que la concesión de préstamos elevados a las oligarquías locales es una fórmula eficaz para que las naciones acreedoras puedan acceder a esos mercados y a la explotación indiscriminada de sus riquezas naturales, lo que conduce a una mayor degradación ambiental. El pago de los intereses, generalmente en dólares, obliga a que los países deudores desarrollen actividades muy productivas y altamente competitivas en los mercados mundiales, como la agricultura y la ganadería.

Las políticas de ajuste macroeconómico implementadas por los países de la región durante la década de los años noventa tampoco invitaban a una excesiva preocupación ambiental. Como señala N. Giglio (1998), la minimización del Estado y el auge del neoliberalismo se ha traducido en una serie de políticas con graves repercusiones para el medio, pues ha tenido lugar una privatización de bienes socio-ambientales, como el agua, las playas o algunos parajes singulares, así como la sobreexplotación de los recursos naturales renovables. Por lo tanto, las históricas tendencias de degradación ambiental no sólo no se han suavizado, sino que se han visto intensificadas, sobre todo por lo que respecta a las aguas, suelos y bosques.

En 2002 se divulgó un interesante documento (www.yale.edu/envirocenter) realizado por los investigadores de la Universidad de Yale (Yale Center for Environmental Law and Policy) y de la Universidad de Columbia (Center for International Earth Science Information Network), con la financiación del World Economic Forum, donde se recoge el Environmental Sustainability Index (ESI), o Índice de Sostenibilidad Ambiental, de 142 países del mundo. Dicho ESI, en cuya ponderación entran 20 indicadores cruzados que se obtienen con la combinación de 68 variables específicas, oscila entre 0 y 100, de forma que cuanto mejor es el ambiente de un país mayor es el índice conseguido. En esta evaluación se tienen en cuenta las condiciones ambientales del presente, las situaciones del pasado y las tendencias hacia el futuro, pero no sólo de los ecosistemas naturales, sino también del ambiente económico, cultural, político e institucional que pueda propiciar la sostenibilidad del medio.

En esta clasificación ambiental de los países del mundo los tres primeros lugares están ocupados por Finlandia (73'9), Noruega (73'0) y Suecia (72'6). Entre los países del MERCOSUR, el mejor situado es Uruguay en una excelente sexta posición (66'0), seguido de Argentina en decimoquinto lugar (61'5), Brasil en el puesto vigésimo (59'6), Bolivia en el vigésimo primero (59'4), Paraguay en el vigésimo quinto (57'8) y, por último, Chile en la posición trigésimo quinta (55'1), es decir, se sitúan por delante de países ricos como España (44° y 54'1), Estados Unidos (45° y 53'2), Alemania (50° y 52'5), Japón (78° y 48'6), Italia (84° y 47'2) o Reino Unido (91° y 46'1). Incluso todos ellos, excepto Chile, superan a Portugal (28° y 57'1), Dinamarca (31° y 56'2), Francia (33° y 53'5) o Países Bajos (34° y 55'4). Ello significa que la riqueza económica no garantiza la sostenibilidad ambiental, ni la económica y social, pues el crecimiento económico, lo mismo que la pobreza, altera los ecosistemas y produce degradación ambiental.

Los veinte indicadores utilizados para elaborar el ESI se agrupan en cinco aspectos clave: calidad de los ecosistemas (calidad del aire, cantidad y calidad del agua, biodiversidad, impacto antrópico sobre la tierra), reducción de elementos que perturban los ecosistemas (contaminación del aire, perturbaciones en el agua y los ecosistemas, control del crecimiento poblacional, medidas de reducción del consumo y despilfarro de los recursos naturales), vulnerabilidad de la población ante los riesgos ambientales (salubridad del medio, manutención básica de los habitantes), capacidad social e

institucional (ciencia, tecnología, capacidad de debate en la sociedad, predisposición gubernamental, posición del sector privado) y participación en las estrategias ambientales globales (cooperación internacional, colaboración con los países limítrofes, participación activa en la reducción de emisiones de gases que provocan el efecto invernadero).

Con estas premisas, la situación ambiental de los países del MERCOSUR y asociados merece algunas matizaciones, ya que a pesar de obtener en general índices elevados, existen entre ellos significativos contrastes y algunas similitudes, así como equívocos y varias realidades enmascaradas.

En primer lugar, los mejores resultados de los países de la región se obtienen en la calidad de los ecosistemas y en la baja vulnerabilidad de la población ante los riesgos ambientales. En cuanto a los ecosistemas, los valores más elevados son los de Argentina (un valor de 72 sobre 100) y Bolivia (71), seguidos por Brasil (66), Uruguay (65), Paraguay (64) y, en último lugar, Chile (50). Esta situación se encuentra relacionada con hechos fortuitos, como su ubicación geográfica, que permite, por ejemplo, la abundante disponibilidad hídrica o la existencia de una gran diversidad biológica, lo que explicaría la posición de Chile.

Por lo que respecta a la vulnerabilidad humana, los valores más altos corresponden a Uruguay (81), Chile (80) y Argentina (75), mientras que Brasil (66), Paraguay (66) y sobre todo Bolivia (44) quedan bastante retrasados. Ello demuestra una posición regional de cada país que refleja la distribución de otros factores socio-económicos: PIB por habitante, crecimiento económico, pobreza, sanidad, educación, etc. En cualquier caso, como estos valores constituyen una media nacional, no permiten percibir los problemas ambientales que en ciertas áreas de algunos países, como Brasil, representa la prioridad de la agricultura comercial en detrimento de la campesina y los problemas de pobreza, desnutrición e incluso hambre que esto lleva consigo y que acaba por afectar negativamente a los ecosistemas.

En cuanto a la reducción de elementos contaminantes y perturbadores del ambiente, los valores son más bajos que en los grupos anteriores. Los mayores esfuerzos se localizan en Brasil (63), Argentina (61), Bolivia (61) y Uruguay (61), mientras que

Chile (57) y Paraguay (52) ofrecen indicadores más modestos. Con todo, en este aspecto su situación es mejor que la de varios países desarrollados: Estados Unidos (31), Francia (35) o Países Bajos (21), lo que no se debe a una pretensión clara por parte de los países del MERCOSUR de lograr un desarrollo sostenible y una adecuada gestión ambiental, sino a su escaso grado de industrialización, a la existencia de vastos territorios o con escasa densidad poblacional y a los bajos índices de consumo de recursos naturales por habitante. Por otro lado, el ESI tiene en cuenta el consumo de recursos pero no considera si se distribuyen o no de forma equitativa entre los habitantes del país, aspecto fundamental para comprender el origen del deterioro de muchos ecosistemas.

Sin embargo, ello no significa que no sea preocupante la excesiva utilización de fertilizantes y pesticidas en la agricultura, la creciente contaminación del suelo y las aguas por este motivo, la deforestación que conlleva el avance de la frontera agropecuaria o el desarrollo de las plantaciones forestales con especies poco aptas, como el eucalipto, fenómenos que quedan enmascarados en la obtención del ESI general ante otros factores de gran influencia en varios países, como la cantidad de agua disponible, el escaso poblamiento, los amplios territorios o la riqueza y diversidad biológicas.

La capacidad de las sociedades e instituciones de estos países para lograr la sostenibilidad ambiental está más desarrollada en Uruguay (68) y Chile (58) que en Paraguay (53), Argentina (52), Brasil (52) o Bolivia (49), lo que no sólo tiene que ver con el avance científico-tecnológico o el mayor o menor grado de formación, educación y compromiso de la sociedad, sino también con la escasa participación gubernamental en la gestión y planificación del medio y de los recursos y a la ausencia de políticas encaminadas a tal fin. Y eso sin hablar del sector privado, cuyo interés por la sustentabilidad ambiental es nulo porque sólo le preocupa conseguir la máxima rentabilidad posible en sus actividades, sin obstáculos ambientales y aun a costa de hipotecar el futuro de las generaciones venideras.

Los valores más bajos se asocian generalmente con la escasa participación de estos países en las estrategias ambientales globales, pues se encuentran en varios casos por debajo incluso de la capacidad social e institucional: Uruguay (61), Argentina (50),

Brasil (50) y Chile (36). Por su parte, Bolivia (63) y Paraguay (62) ofrecen indicadores más elevados. En uno y otro caso, el factor determinante no es tanto la cooperación internacional, que en realidad es muy baja, como los reducidos niveles de emisión de carbono a la atmósfera, hecho que se relaciona con la escasa industrialización de la región.

Tanto la cooperación internacional de la región como la implementación de políticas de gestión ambiental por parte de los Gobiernos podrían verse estimuladas si prosperara la propuesta de R. Jha y C. Schatan (2001) sobre la creación de una Organización Mundial del Medioambiente, pues sería crucial para el futuro de la cooperación Norte-Sur en cuanto al pago de la deuda y por lo que respecta al ambiente, toda vez que bajo su dirección es donde habría que situar los procedimientos, negociaciones y condiciones de los programas denominados Canje de Deuda por Naturaleza. Dichos programas, que nacen como consecuencia de las crisis económicas de los años ochenta y noventa con el objeto de reducir el peso financiero que ahogaba a la mayoría de los países subdesarrollados, se han encaminado, aunque de forma un tanto modesta, hacia el alivio de la deuda externa a cambio del respeto ambiental y de iniciar actividades de descontaminación y forestación, pues resulta evidente que el reembolso de las deudas mediante el aumento de las exportaciones, estrategia seguida por los países del MERCOSUR, ha desembocado en serios problemas de degradación de los ecosistemas regionales.

Sin embargo, esta estrategia debe ser tomada con cautela porque su desarrollo puede implicar una nueva forma de control, dominio y expolio de los países de la región por parte de las potencias centrales y sus empresas transnacionales, ya que dichos programas por los que se puede reducir o condonar la deuda externa a cambio del respeto ambiental podrían transformarse rápidamente en un canje de dicha deuda por territorios, como está comenzando a suceder en Argentina, según ha denunciado el Centro de Estudios Alexander von Humboldt (Buenos Aires) al observar ciertos sondeos entre la población y campañas en los medios de comunicación encaminadas a tal fin. Se habla de pagar la deuda externa nacional a cambio de constituir reservas ecológicas, conceder certificados “verdes” para que las empresas foráneas aprovechen los extensos y ricos bosques del país, ceder los derechos argentinos sobre la Antártida y tierras para construir bases científicas y militares de Estados Unidos o privatizar el

Banco Nación, que tiene hipotecada una gran proporción de tierras fértiles. Si se privatizara esta institución bancaria, sus nuevos dueños, es decir, los bancos acreedores de la deuda externa, podrían apoderarse con toda seguridad de todas esas tierras con sólo ejecutar las hipotecas, como ya está haciendo el privatizado Banco Hipotecario con varios miles de agricultores que son deudores morosos.

1.2. Deforestación y degradación ambiental

El cuadro 96 es harto elocuente del retroceso que ha experimentado la superficie forestal del MERCOSUR, Bolivia y Chile durante la última década, pues entre 1990 y 2000 se perdieron casi 29 millones de hectáreas de bosque, en consonancia con la situación general del conjunto sudamericano. Sólo Uruguay tiene una evolución positiva debido a las múltiples plantaciones efectuadas en su territorio con fines industriales. Los demás países de la región, a pesar de que también cuentan con una expansión reciente de las actividades repobladoras y un aumento importante de las producciones y exportaciones forestales, disminuyen la superficie ocupada por los bosques, principalmente en el caso de Brasil, cuya variación anual negativa se estima en más de 23 millones de hectáreas. Sin embargo, la variación media anual es más acusada en Argentina y Paraguay, lo que indica un ritmo de deforestación fuerte y sistemático.

Dentro de los valores negativos, la situación más moderada es la de Chile, país en el que la industria forestal constituye uno de sus principales capítulos económicos y comerciales, aunque en este caso las plantaciones forestales se hacen muchas veces a costa del bosque nativo, que entre 1994 y 1998 experimentó una disminución de casi 26.000 hectáreas. Sin embargo, en este retroceso también influyen los incendios forestales, las talas ilegales y diversas acciones que transforman las zonas boscosas originarias en praderas y matorrales y en desiertos (Fazio, 2001 a).

Aunque la expansión de las tierras agropecuarias sea la principal causa de deforestación en la región, tanto por imperativo del comercio agroalimentario de exportación como por las necesidades de supervivencia de las comunidades rurales empobrecidas, no se debe minimizar la influencia que en la destrucción de las selvas y bosques tiene el crecimiento económico, la urbanización y la industria maderera

controlada por los países ricos, así como el creciente consumo de madera y papel del mundo desarrollado, que es doce veces superior al de los países subdesarrollados. Las empresas transnacionales de la madera, una vez que casi han acabado con la mayor parte de los bosques tropicales de África y Asia, se han trasladado recientemente a estas regiones latinoamericanas utilizando métodos de tala y extracción muy agresivos para el medio. Además, estas firmas construyen carreteras con maquinaria pesada para acceder a sus fuentes de aprovisionamiento y abren el camino a otros procesos de deforestación como la agricultura y la ganadería.

Este productivismo a ultranza peca incluso de miope, pues la mera explotación de la madera no es, según F. Hallé, profesor de botánica tropical de la Universidad de Montpellier, la más rentable de las actividades forestales posibles porque en el dosel (manto superior de los bosques) tiene lugar, como consecuencia de su enorme biodiversidad, una hiperactividad biológica mayor de la que pueda existir en el sotobosque. En el dosel existen reservas bioquímicas formidables para el estudio científico o con las que elaborar nuevos fármacos, perfumes o cosméticos, que proporcionarían rentabilidad sostenible, sin destrucción o alteración grave de los ecosistemas (Diario *El País*, Madrid, 22 de marzo de 2000). Sin embargo, lo que el profesor F. Hallé no indica es cómo se explotarían dichos recursos, quiénes se beneficiarían de ello y de qué manera revertiría el empleo de esta riqueza en la población autóctona.

A este respecto, en la VI Conferencia de las Partes de la Convención de Biodiversidad, celebrada en abril de 2002 en La Haya (Países Bajos) y con origen en la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro de 1992, los delegados de los 182 países miembros de la Convención intentaron avanzar en los términos de una posible regulación internacional para garantizar a las naciones subdesarrolladas que albergan plantas y animales útiles en la fabricación de medicinas, cosméticos y productos biotecnológicos una parte de las ganancias obtenidas por las empresas que los explotan con fines comerciales. Sin embargo, como suele suceder en estos casos, no se llegó a ningún compromiso concreto capaz de subvertir el papel tradicional de muchos países pobres como fuentes biológicas, así como el expolio del que son objeto por parte de los países centrales y sus compañías transnacionales. Tampoco en la Cumbre Mundial

sobre Desarrollo Sostenible, celebrada en Johannesburgo en agosto y septiembre de 2002, se alcanzó ningún acuerdo específico al respecto.

Asimismo, el impacto ambiental causado por la deforestación también viene dado por la pérdida de biodiversidad que supone la desaparición de selvas y áreas boscosas nativas o su sustitución por las plantaciones forestales con especies exóticas. Esta situación es especialmente preocupante en Brasil y Chile, ya que el primero de ellos, según la información de la FAO, tiene en peligro de extinción el 16'9% de todas las especies vegetales y animales endémicas existentes en el país, porcentaje que en el caso chileno es del 16'4%. A su vez, el 46'5% de las especies en peligro de extinción de Brasil, sobre todo aves y árboles, y el 35'9% de las de Chile, fundamentalmente árboles y helechos, se localizan en áreas de bosque.

La perspectiva de crecimiento para el año 2030 de las denominadas *plantaciones* (cuadro 95), es decir, los sectores para la explotación forestal o la protección de las cuencas hidrográficas, es espectacular, aunque en términos relativos estas áreas ocupen una pequeña parte de la superficie total. Así se observa ya en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay con la reciente expansión de las plantaciones forestales, impulsadas por la demanda externa de la industria de la madera y la celulosa. En 2000, como se aprecia en el cuadro 97, existe en el MERCOSUR, Bolivia y Chile un área plantada de más de 8'6 millones de hectáreas, lo que representa el 82'4% del total de América del Sur. Ante todo destacan los valores de Brasil y Chile, sobre todo en el último caso dada su menor extensión territorial, situación que con mayor motivo puede hacerse extensiva a Uruguay.

Respecto a las especies arbóreas plantadas, lo más llamativo es sin duda la masiva utilización de eucaliptos pese a sus conocidos efectos negativos sobre los suelos y el ciclo del agua. La superficie plantada con eucaliptos asciende a más de 4'1 millones de hectáreas. A continuación figura el pino con casi 3'9 millones de hectáreas. Ambas especies son las que en mayor medida se utilizan en todos los países de la región para el aprovechamiento forestal debido a su rápido crecimiento. En Argentina y Chile predominan los pinos, mientras que en el resto es el eucalipto la principal especie arbórea empleada, siendo ésta exclusiva en los casos boliviano y paraguayo.

Según G. Armijo y F. Cubillos (2002), el aumento reciente de la masa forestal chilena está relacionado con el modelo neoliberal implantado por la dictadura militar a partir de 1973 mediante la concesión de subsidios a diversas empresas que bonificaban hasta el 75% de la inversión forestal. Ello permitió que dichas firmas privadas, fortalecidas por la privatización de las principales empresas estatales del sector, realizaran masivas plantaciones de pinos y eucaliptos que presionan de forma indiscriminada sobre el bosque nativo. Asimismo, las explotaciones forestales, muy concentradas en manos de unos pocos grupos económicos, como Angelini o Matte, se localizan principalmente en el sur del país (Bio-Bio, Araucanía, Los Lagos), es decir, donde habitan los campesinos y comunidades mapuches, que tienen en el bosque nativo la esencia de su vida social, económica y religiosa. La presión de las empresas forestales y de las plantaciones con especies exóticas no sólo destruyen la vegetación originaria, alteran el ciclo del agua y degradan el ecosistema, sino que también han supuesto casi siempre la expulsión de los mapuches de sus tierras ancestrales y la reducción de la superficie agrícola campesina, por no hablar de serios problemas sanitarios detectados en esta población autóctona como consecuencia de la contaminación de las aguas y el aire que deriva de los pesticidas utilizados para el control de las plagas.

La dimensión del problema forestal es tan grande y genera tales repercusiones negativas en las sociedades rurales y en los ecosistemas que desde hace algún tiempo es motivo de atención prioritaria por parte de diversos organismos internacionales. Así, el *Plan Estratégico de la FAO para la Silvicultura* afirma que el desafío más importante del sector forestal a medio plazo es conseguir el equilibrio del aumento de la demanda de productos madereros y no madereros con una vasta gama de servicios ambientales, sociales y culturales, reconociendo el papel vital de los bosques y los árboles en la seguridad alimentaria, el empleo rural, la conservación del suelo y los recursos acuíferos, la atenuación de los cambios climáticos y la conservación de la diversidad biológica.

1.3. El impacto ambiental de las infraestructuras de transporte

La ejecución de las obras de infraestructura proyectadas en el MERCOSUR (hidrovías, autopistas bioceánicas, ejes viarios, ferrocarriles, centrales hidroeléctricas,

gasoductos, puentes, construcción y modernización de puertos) (figura 18), pensadas para otorgar mayor fluidez y eficacia al comercio de materias primas y productos agropecuarios, también tendrá un fuerte impacto ambiental directo derivado del acondicionamiento del terreno para su construcción. Ello implicará una deforestación más intensa, la invasión de áreas frágiles y la contaminación atmosférica por el mayor trasiego de los vehículos, trenes o barcas, así como un agravamiento del efecto invernadero debido al aumento de los intercambios que deriva del incremento de las compras en el exterior y de la colocación de los productos en mercados cada vez más lejanos. Sin embargo, no serán menos importantes los impactos indirectos, ya que sobre todo en el caso de las autopistas bioceánicas y ejes viarios, como el de Buenos Aires-Montevideo-São Paulo, supondrán una mayor concentración de la riqueza, la agudización de los desequilibrios territoriales y la extensión de la pobreza rural.

La mejora de los transportes y la liberalización comercial, junto con la persistencia de un modelo agropecuario netamente productivista, acentuará al mismo tiempo el deterioro del medio y la explotación excesiva de los recursos naturales. Se precisarán nuevas tierras agrícolas y pecuarias, aumentará el empleo de fertilizantes, pesticidas y maquinaria, crecerán las superficies de regadío, las técnicas en el manejo y alimentación del ganado serán más intensivas, se incrementará la densidad animal por unidad de superficie, se difundirán todavía más los cultivos transgénicos y se expandirán las reforestaciones con especies inadecuadas, como el eucalipto. Es decir, se producirán en el agro del MERCOSUR una serie de alteraciones ambientales totalmente inducidas por la demanda externa, las políticas neoliberales de los Gobiernos, que sólo piensan en términos mercantiles, y la búsqueda de beneficios por parte de los complejos agroindustriales y empresas transnacionales.

Aunque hay diversas hidrovías proyectadas (São Francisco, Madeira-Amazonas, Tiêté-Paraná, Araguaia-Tocantins), todas ellas en territorio brasileño, sin duda es la de los ríos Paraguay y Paraná la de mayor trascendencia, tanto porque afecta a un amplio espacio de cinco países distintos como por las negativas repercusiones ambientales que tendrá su construcción. Cualquier curso fluvial que sea navegable de forma natural ya produce alteraciones ambientales de consideración, pues la propia ocupación antrópica de sus riberas y el aprovechamiento como medio de transporte implica la destrucción de los bosques próximos, el desmoronamiento de las márgenes, la colmatación de los

lechos fluviales, la contaminación de las aguas como consecuencia de los desechos humanos o de los aceites y combustibles de las embarcaciones, entre otros efectos. Cuando es necesaria la intervención del hombre para que un río se convierta en navegable las alteraciones ecológicas son mucho mayores: esclusas, balizas, diques de contención, presas, canales o cualquier otra obra de ingeniería, como por ejemplo la construcción de nuevos puertos a lo largo del recorrido.

Los ríos Paraguay y Paraná son navegables de manera natural, incluso el primero de ellos fue durante mucho tiempo la única salida marítima para las mercancías paraguayas y el abastecimiento del país. El tramo final del Paraná, en Argentina, también se ha utilizado de manera tradicional para el transporte de cereales con buques oceánicos, así como recientemente para el acarreo de la soja de Brasil y Bolivia hacia los mercados exteriores (Giglo, 1998). Sin embargo, la construcción de la hidrovía obligará a realizar grandes obras de dragado, demolición de rocas en el lecho y las márgenes de los ríos, rectificación de meandros y cierre de canales fluviales secundarios mediante barreras y diques de protección marginal, lo que representa un impacto ambiental directo que se verá agravado por otros motivos: alteración de los regímenes hídricos, contaminación y perjuicio para la calidad del agua, disminución de la pesca y de la fauna ictiológica, pérdidas en la biodiversidad local y regional. No obstante, las mayores agresiones se producirán en el tramo brasileño situado entre Puerto Cáceres y Corumbá, donde se localiza el Pantanal (Mato Grosso do Sul), área húmeda de enorme valor ecológico que dejará de ejercer su actual función reguladora del flujo de agua del río Paraguay, hecho que acarreará violentas avenidas y acusados estiajes en el valle del Medio y Bajo Paraná (véase la figura 8).

Por otro lado, la construcción de la hidrovía también llevará consigo una serie de impactos ambientales indirectos derivados de la expansión agrícola y ganadera que supondrá el aumento de las exportaciones agroalimentarias y la mayor facilidad de salida hacia los mercados exteriores con las mejores garantías de competitividad, ya que el transporte por vía acuática tiene menor coste y mayor capacidad que la carretera o el ferrocarril. El avance agropecuario, según demuestra la experiencia de las últimas décadas, provocará un aumento del poblamiento a lo largo del trazado de la hidrovía, hará proliferar las instalaciones e infraestructuras propias de los complejos agroindustriales, extenderá la crisis de la agricultura campesina y afectará a las

comunidades indígenas que habitan en la zona. Asimismo, los ecosistemas se degradarán por la mayor explotación de los recursos naturales, la deforestación, la extinción de especies vegetales y animales, la expansión del monocultivo, la erosión del suelo y la contaminación de la tierra y las aguas como consecuencia del empleo de agrotóxicos.

En 1994, un grupo de 300 ONGs de América Latina, Unión Europea y Estados Unidos se asociaron con la coordinadora *Ríos Vivos* para reclamar al Comité Intergubernamental de la Hidrovía la participación efectiva de la población en las decisiones tomadas, una información veraz sobre las obras, la viabilidad económica de las mismas y las previsiones de sus impactos sociales y ambientales. Pese a las promesas realizadas, los Gobiernos de Argentina, Paraguay y Uruguay comenzaron distintos trabajos parciales de construcción sin esperar el resultado de los estudios socio-económicos y ambientales (Vior, 1996).

2. LOS CULTIVOS TRANSGÉNICOS: UNA NUEVA *REVOLUCIÓN VERDE*

Como ya se ha explicado, la denominada *revolución verde* de las décadas de los años cincuenta y sesenta supuso la penetración del capitalismo en el agro y la ligazón y dependencia de la actividad agropecuaria respecto de la industria y de las grandes corporaciones transnacionales del sector. La generalización de las semillas híbridas de alta productividad, la mecanización de las labores, la difusión del regadío y el empleo masivo de fertilizantes y pesticidas constituyen el soporte tecnológico sobre el que desde entonces se ha apoyado la “modernización” de la agricultura en los países del MERCOSUR y de América Latina en general.

Pese a las consignas publicitarias de aquellos momentos por parte de los países centrales y sus empresas transnacionales sobre la influencia que tendrían los nuevos métodos intensivos para acabar con el hambre en el mundo, lo cierto es que la *revolución verde*, aun aumentando las producciones, la productividad y los rendimientos, no sólo fue incapaz de solucionar los tradicionales problemas sociales, económicos y de estructura agraria del campo latinoamericano, sino que los agudizó al mismo tiempo que contribuyó a crear otros nuevos: mayor concentración si cabe de la

propiedad de la tierra, empobrecimiento, desarraigo y éxodo forzoso para los campesinos, retroceso de los cultivos alimentarios y consiguiente aumento de amplios contingentes de desnutridos rurales, dependencia tecnológica y alimentaria de los países, control de la agricultura por parte de los complejos agroindustriales y del capital internacional, desequilibrios hídricos, erosión de los suelos, contaminación atmosférica, acuática y edáfica, deforestación, degradación ambiental, destrucción de los ecosistemas, entre otros.

En la actualidad, la nueva *revolución verde* está representada por el avance de los cultivos transgénicos, auspiciado por las grandes corporaciones transnacionales biotecnológicas y químicas (Pengue, 2000), lo que supone una vía directa hacia la sustitución de la agricultura por la industria (Goodmann, Sorj e Wilkinson, 1990), fenómeno que trasciende la mera dependencia que el sector agropecuario lleva soportando desde que se introdujeron los factores tecnológicos antes mencionados a partir de mediados del siglo XX. La generalización de la bioingeniería constituye una nueva forma de acumulación capitalista puesto que se encuentra estrechamente ligada a la reproducción del capital industrial, sin que en ningún momento se considere la necesidad imperiosa de solucionar los problemas sociales y económicos que caracterizan al campo de la región, ni siquiera el alcance que pueda tener la expansión del monocultivo, la pérdida de biodiversidad y el empleo masivo de plaguicidas y fertilizantes químicos sobre los ecosistemas y la salud de la población.

Se considera cultivos transgénicos aquéllos cuyas características genéticas son modificadas con el fin de que su comportamiento, funciones o rasgos se adapten a una condiciones que no poseen las especies naturales. Es cierto que el ser humano ha domesticado, seleccionado y cruzado las plantas y los animales desde el Neolítico para adaptarlos a su hábitat, gustos y necesidades. Sin embargo, ante el inusitado desarrollo de la manipulación genética aparecen peligros incalculables, tal vez irreversibles, para las personas y para el medio natural (Hobbelink, 1987). De ahí el intenso debate que se ha generado durante los últimos años entre defensores y detractores de estas tecnologías, recrudeciéndose las controversias a partir de la cumbre celebrada en Cartagena de Indias (Colombia) en febrero de 1999 con la participación de los delegados de 170 países.

Dicha cumbre mundial resultó un fracaso porque se multiplicaron los obstáculos que impidieron llegar a un acuerdo que conciliara las posturas de los dos grupos de países enfrentados: por un lado, Estados Unidos y el Grupo de Miami (Argentina, Australia, Canadá, Chile y Uruguay), avalados por la OMC, y por otro, un contingente de 132 países, fundamentalmente subdesarrollados, entre los que también se contaba la UE. Las divergencias tuvieron una doble vertiente. En primer lugar, Estados Unidos y el Grupo de Miami se negaron a que en el acuerdo se incluyeran cláusulas relativas a las consecuencias que pudieran tener los alimentos transgénicos en la salud de los seres humanos y de los animales, pues ellos consideran que estos productos tienen el mismo control que los naturales. Su pretensión era limitar el debate a los aspectos ambientales, donde sí reconocían la posibilidad de que la biotecnología causara problemas.

En segundo lugar, estos países no aceptaron la inclusión de etiquetas identificativas en los productos transgénicos ni la regulación de su tráfico internacional. Por su parte, los países en vías de desarrollo y subdesarrollados, acusados curiosamente de proteccionistas, reivindicaban su derecho a prohibir la entrada de estos productos porque compiten de forma desleal con su agricultura y empobrecen la diversidad biológica y agraria de sus territorios. Por todo ello no se llegó a ningún acuerdo concreto para la redacción final del Protocolo de Biodiversidad, que está pendiente desde la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro en 1992. Pese a las presiones de los países pobres, la UE y las ONG, el tráfico de alimentos transgénicos sólo se atenderá por el momento a las reglas meramente comerciales, sin cláusulas sanitarias o ambientales.

Estados Unidos y el Grupo de Miami, que precisamente son los que más han desarrollado la ingeniería genética y acaparan más del 94% del mercado, siempre han argumentado que las restricciones mercantiles para los organismos modificados genéticamente (OMG) implican la violación de los acuerdos internacionales de comercio, un obstáculo para el desarrollo mundial de la agricultura y el fin de la posibilidad de acabar con el hambre y la desnutrición en el planeta (Morales, 2001). En los manidos argumentos utilizados por las empresas biogenéticas y por los principales países productores y exportadores no subyace ningún altruismo, sino un sustancial interés económico, político y estratégico que se enmascara de diferentes formas o mediante aquel principio de que una falsedad repetida muchas veces acaba convirtiéndose en una verdad indiscutible. Cuando la ocultación resulta imposible,

¿cuántas veces no habremos escuchado que una situación o fenómeno capaz de enriquecer a unos pocos y perjudicar a la mayoría constituye un mal necesario o el menos malo de los posibles o un precio que se debe pagar para conseguir el desarrollo de todos?

A este respecto, aprovechando la celebración de la II Cumbre Mundial de la Alimentación (Roma, junio de 2002), la Secretaria de Agricultura de Estados Unidos, A. Veneman, volvió a defender la difusión de los cultivos transgénicos, subrayando la importancia que puede representar el uso de la biotecnología en la batalla contra el hambre en el mundo, al aumentar la capacidad productiva de las plantas y la calidad de las mismas. Estados Unidos, con sus presiones habituales, consiguió que en la declaración final de dicha Cumbre se recogiera el compromiso de todos los países participantes en poner más empeño en la búsqueda y utilización de nuevas tecnologías agrarias, mención que disgustó enormemente a la organización ecologista Greenpeace por considerar que representaba una concesión a la potencia norteamericana (Diario *El País*, Madrid, 12 de junio de 2002).

El sector privado biotecnológico de Estados Unidos invirtió más de 9.000 millones de dólares sólo durante el año 1998, aunque los experimentos se están realizando desde hace varias décadas. Todo parece indicar que con la ofensiva actual ya ha llegado el momento de rentabilizar de forma masiva sus enormes inversiones. Las ventas de productos transgénicos en el mundo ascendieron a 1.400 millones de dólares en 1998 (Diario *El País*, Madrid, 18 de febrero de 1999) y a 3.600 millones en 2000 (Morales, 2001). Se trata, en definitiva, de un mercado emergente que empieza a capitalizar sus primeros productos y servicios. Una vez más encontramos la tecnología y su supuesto progreso al servicio del capital.

Apenas dos decenas de empresas transnacionales controlaban el 94% del mercado mundial de agroquímicos a comienzos de la década de los años noventa (Journal *The Guardian*, London, May 8 th, 1992). No obstante, durante el último decenio ha tenido lugar un fuerte proceso de concentración empresarial, de forma que en 1998 sólo cinco compañías (Monsanto, Novartis, DuPont, AstraZeneca y Aventis) controlan el 91% del mercado mundial de semillas transgénicas y el 60% del de pesticidas. Esta concentración es mucho mayor en la actualidad debido a la reciente

fusión (1999) de AstraZeneca con Novartis (Morales, 20001). Por eso, cuando los beneficios están en juego, ¿qué importan la salud humana, la integridad ambiental o la nueva hipoteca que contraigan los países dependientes?

Entre las empresas agrogenéticas más poderosas (Novartis, Aventis, Seminis, Pioneer-DuPont) quizás sea la estadounidense Monsanto, sucesora de la tristemente famosa United Fruit Company, líder mundial de la ingeniería genética y abanderada de esta causa, la que ha concentrado el mayor número de críticas por sus objetivos, métodos, contaminaciones y prácticas monopolísticas (Tokar, 1998). Esta firma transnacional, ahora llamada Pharmacia desde que en 2000 se fusionara con Pharmacia Upjohn, ha creado cultivos transgénicos que pueden soportar la aplicación masiva de los pesticidas más potentes, entre ellos el famoso herbicida *Round-Up Ready*, que curiosamente también es producido y comercializado por la misma empresa. Resulta evidente que una polinización cruzada entre una plantación transgénica y otra natural obligaría a los agricultores tradicionales a tratar cada vez más sus cultivos con productos fitosanitarios. Es más, el mayor empleo de agroquímicos tóxicos no sólo incrementaría la contaminación de los suelos y las aguas, sino que reduciría la agricultura a una serie de parcelas semiartificiales, limpias y muy productivas, pero sin actividad microbiana, “malas hierbas”, insectos o aves, es decir, sin rastro de vida que no sea lo cultivado.

La investigación genética desarrolló también con eficacia la técnica denominada “terminator”, cuya patente se concedió al Departamento de Agricultura de Estados Unidos y a la empresa privada Delta & Pine Land, adquirida poco después por Monsanto. Esta técnica, como es sabido, consiste en introducir un gen *asesino* que impide la evolución del grano cosechado. La planta crece y la recolección es normal, pero el producto resulta estéril. Ello significa que los agricultores no pueden reutilizar las semillas en la siguiente siembra y deben, por lo tanto, adquirirlas en la empresa suministradora. Antes, Monsanto prohibía a sus clientes guardar las semillas de un año para otro; ahora, con la nueva técnica puede ahorrarse sus sistemáticas amenazas en los medios de comunicación y el coste que representan los detectives y chivatos contratados para vigilar las plantaciones y graneros de los agricultores transgénicos. Su punto de vista es “lógico”: no puede haber ganancias si los campesinos reutilizan las semillas.

Para esta empresa, la naturaleza y una práctica de miles de años se oponen al “derecho natural” del beneficio, como señalan J. P. Berlan y R. C. Lewontin (1998).

Por otro lado, el cultivo transgénico tal vez sea rentable para los grandes productores capitalizados y con capacidad económica para pagar un paquete tecnológico más caro y complejo, pero en modo alguno puede serlo para los pequeños agricultores descapitalizados, que quedarían excluidos una vez más del mercado. Asimismo, la generalización de los OMG en ciertos sectores agrícolas, como las frutas y hortalizas del hemisferio sur, provocaría la desaparición de las actuales ventajas comparativas derivadas del clima, el suelo y la contraestación, así como la obsolescencia de las ventajas que proporciona la organización de los sistemas de refrigeración para conservar las producciones, pues la manipulación de los genes que controlan las necesidades de frío o calor de los cultivos, el grado de acidez del suelo o la madurez del producto sería decisiva para varios países del MERCOSUR (Morales, 2001).

Este nuevo impulso del capitalismo internacional en la agricultura puede acabar por darle el golpe de gracia al campo latinoamericano y del MERCOSUR, al mismo tiempo que incrementaría el tradicional deterioro de sus ecosistemas. La región se encuentra especialmente expuesta a las consecuencias de la creciente expansión de los cultivos transgénicos en el mundo, sobre todo por su carácter dependiente y por hallarse en el área de influencia inmediata de Estados Unidos, o lo que es lo mismo, de sus empresas transnacionales. Aunque no tiene los mismos condicionantes que menoscaban la independencia regional, la UE hizo causa común con los países subdesarrollados en la cumbre de Cartagena de Indias, pero es lícito cuestionarse si a las autoridades europeas les preocupa más las posibles repercusiones negativas de la agroingeniería sobre las personas y el medio o el desenlace económico de este nuevo episodio de la guerra comercial entre ricos que ha sustituido al combate ideológico tras la *guerra fría*.

A pesar del impacto ambiental y de la pérdida de diversidad en la agricultura que representó la *revolución verde*, defendida también por las empresas transnacionales y por algunos organismos internacionales con el subterfugio de eliminar el hambre en el mundo, muchos países latinoamericanos están colonizando sus tierras de cultivo con los nuevos productos transgénicos, de manera que en poco tiempo se han colocado a la cabeza mundial, tras Estados Unidos. Es el caso de Argentina, que en 2000 contaba con

diez millones de hectáreas dedicadas a estos cultivos (Semanao *AgroNegocios*, Madrid, 25-31 de diciembre de 2000), aunque también se puede mencionar a México, con 100.000 hectáreas en 1999 (Diario *El País*, Madrid, 18 de febrero de 1999).

A la par que la situación mundial, los principales productos agrícolas biotecnológicos que se cultivan en el MERCOSUR son la soja y el maíz, es decir, producciones que ya ocupan extensas áreas de monocultivo degradando el medio y cuyos mercados se hallan en el exterior. Por lo tanto, se acentúa la contradicción entre la agricultura comercial y la producción de alimentos para satisfacer las necesidades nacionales. Si a esta situación unimos la reciente fusión de Monsanto con la transnacional de los cereales y oleaginosas Cargill (Ho, 1998), muy presente ya en las exportaciones agrícolas del MERCOSUR, se puede comprender mejor el pésimo futuro que tienen ante sí la agricultura campesina y los ecosistemas de la región. No se debe olvidar, asimismo, la connivencia de las oligarquías y Gobiernos locales en la implantación de sistemas agropecuarios que benefician únicamente a ellos mismos y a las firmas transnacionales. Por absurdo que pueda parecer en una región donde abundan la desnutrición, la pobreza rural y los problemas ambientales como consecuencia de un modelo agrícola que prima las exportaciones, dos países del MERCOSUR y otro asociado al bloque (Argentina, Uruguay y Chile) forman parte del Grupo de Miami, vocero de Estados Unidos y partidario a ultranza de la expansión de los cultivos transgénicos y de su libre comercio en el mundo.

No conviene, por consiguiente, olvidar tampoco las razones político-estratégicas que acompañan al proceso biotecnológico. La tiranía del mercado y la inclusión de su agricultura en el comercio agroalimentario mundial ya ha supuesto la expansión del monocultivo depredador y la pérdida irreparable de gran parte del patrimonio vegetal y diversidad agrícola de América Latina. La globalización y la liberalización mercantil también representan un acicate para la intensificación productiva y el fomento de las exportaciones agroalimentarias. Si los cultivos transgénicos se extendieran de forma definitiva por todos los países (*mercados*, para las empresas transnacionales), no sería exagerado colegir que aumentaría el control de la producción de alimentos por parte de la agroindustria y que el futuro de la alimentación básica de millones de personas estaría concentrado en unas pocas manos, coincidentes con las empresas biogenéticas más poderosas, que precisamente radican en los países más ricos del planeta y ya están

recibiendo derechos de propiedad privada sobre microorganismos, plantas y animales. Y eso sin contar con la progresiva destrucción de la biodiversidad, el deterioro del medio y el fin de toda posibilidad de lograr un desarrollo agrícola sustentable.

Como dato bien elocuente baste indicar que el cultivo mundial de semillas modificadas genéticamente ha pasado de 1'7 millones de hectáreas en 1996 a 44'2 millones en la actualidad (*Semanario AgroNegocios*, Madrid, 25-31 de diciembre de 2000), cifra que en 2001 ya supera los 50 millones de hectáreas, es decir, la superficie más elevada alcanzada hasta el momento (*Nuestra Cabaña Digital*, nº 676, 14 de enero de 2002).

Como ya se ha indicado, Argentina es el segundo país del mundo con mayor superficie consagrada a los cultivos transgénicos, principalmente la soja, que ocupa el 90% de la superficie total dedicada a este aprovechamiento (Schaper y Parada, 2001). La práctica omnipresencia de la soja transgénica en los campos argentinos constituye un proceso que se ha desarrollado en muy poco tiempo, durante la segunda mitad de la década de los años noventa, fenómeno que está relacionado con la estrategia de bajos precios seguida por la firma Monsanto para asegurar su rápida expansión en el país, lo que de momento le ha llevado a fijar en las semillas transgénicas un precio similar al de las variedades convencionales. También influye, por supuesto, el menor coste de producción que su cultivo representa para el productor, ya que el suelo de siembra no necesita preparación previa y la maleza se controla con herbicidas más baratos, como el glifosato (Morales, 2001).

El principal valedor de los cultivos transgénicos en Argentina es la Asociación de Semilleros Argentinos (ASA), que ha desarrollado un programa de difusión masiva con el claro propósito de mejorar la producción y competir en el mercado global por medio de un aumento de las exportaciones a bajo precio. Sin embargo, apenas se tiene en cuenta que en la Pampa, principal área del país dedicada a los transgénicos, ha habido un cambio sustancial de la estructura productiva al pasar a un modelo agrario más intensivo en capital, maquinaria y agroquímicos, así como un avance territorial de las superficies transgénicas a costa del desplazamiento de la frontera agropecuaria (Schaper y Parada, 2001).

La actitud de Brasil ha sido hasta ahora de mayor cautela respecto a los OMG, pues no existen legalmente en el país cultivos transgénicos con fines comerciales. Pero esto no ha impedido que la Empresa Brasileña de Investigaciones Agrícolas (EMBRAPA) haya llevado a cabo negociaciones con Monsanto para producir una semilla de soja transgénica adecuada para las condiciones naturales del país. Ello significa que la prohibición de cultivar OMG en Brasil tiene los días contados, ya que la fuerza de los agentes que propugnan su expansión es decisiva (Gobierno, empresas transnacionales biogenéticas, grandes agricultores, organismos técnicos estatales como EMBRAPA) pese a la oposición de varias decenas de ONGs, cuya campaña *Por un Brasil Libre de Transgénicos* y la constante movilización de miles de activistas no ha bastado para disuadir a los que ante todo buscan la productividad, la competitividad, el aumento de las exportaciones y el consiguiente beneficio.

Tampoco en Paraguay existen cultivos transgénicos legales con un objetivo comercial. Sin embargo, pese a la prohibición expresa, M. Schaper y S. Parada (2001) afirman que existen evidencias de que en el país se ha sembrado soja transgénica de forma ilegal, estimando que durante las últimas campañas la superficie cosechada alcanzó alrededor de 200.000 hectáreas. En Bolivia, por su parte, se han realizado diversos ensayos con soja y algodón transgénicos, aunque su cultivo comercial también está prohibido. No obstante, Monsanto ha solicitado la siembra de estos cultivos a gran escala con fines mercantiles.

En Uruguay existen en 2000 más de 8.000 hectáreas cultivadas con soja transgénica, lo que supone el 90% de la superficie total ocupada por este aprovechamiento (Schaper y Parada, 2001), aunque cualquier utilización o manipulación de OMG debe contar con la autorización previa de las autoridades competentes. Los productores de arroz se oponen a la introducción de variedades transgénicas porque su éxito comercial en los mercados más exigentes (sobre todo la UE) se basa precisamente en las ventajas comparativas que representa la oferta de productos naturales.

En Chile se prohíbe, según indica C. Morales (2001), la producción de transgénicos y su comercialización en el mercado interno, pero ha sido autorizada la producción de semillas de este tipo para la exportación, aunque las autoridades

competentes deben certificar que los OMG no son nocivos para la agricultura ni para el medio. Con todo, varios sectores empresariales del país abogan por la rápida e ineludible introducción de los cultivos transgénicos con criterios exclusivamente comerciales para no perder competitividad en los mercados mundiales. Los principales cultivos experimentales son el maíz, la soja, la colza, el tomate, el melón, la remolacha y la patata, cuya modificación genética se centra en la resistencia a los herbicidas e insecticidas, aunque en el melón y el tomate se han introducido manipulaciones genéticas para lograr la “larga vida” del producto.

La agrogenética acentúa los problemas del monocultivo y agrava la clásica dependencia de los países pobres, pues pudiera ser que los nuevos productos transgénicos precisaran ciertos tipos de fertilizantes, pesticidas o formas de cultivo que beneficiarían al complejo agroindustrial y a las firmas biotecnológicas, asociadas ambas en el seno de algunas corporaciones transnacionales. Estas empresas tienden a crear siempre que pueden estructuras productivas integradas para asegurarse el control de todas las etapas en el funcionamiento del sector, desde la investigación genética y el suministro de insumos hasta la transformación y distribución de los productos. De este modo son ellas las que fijan los precios en cada fase de la cadena de producción y no el mercado, como les gusta hacer creer.

El desarrollo de la ingeniería genética aplicada a la agricultura y a la ganadería continúa imparable, como así lo demuestra la reciente presentación del genoma completo de dos variedades de arroz, que han sido desvelados por dos equipos científicos, uno formado por el Instituto de Genómica de Pekín junto con investigadores de la Universidad de Washington y otro compuesto por el personal de la empresa privada estadounidense Syngenta, producto de la fusión en 1999 de la firma anglo-sueca AstraZeneca con Novartis, que a su vez nace de la fusión de las compañías suizas Sandoz y Ciba Geigy en 1996. El primero de ellos trabajó con la subespecie denominada *índica*; el segundo hizo lo propio con la *japónica* (Diario *El País*, Madrid, 5 de abril de 2002). El interés por el arroz deriva de su carácter estratégico, pues no en vano constituye la principal fuente de calorías para más de un tercio de la población mundial. Por supuesto, lo que en teoría se pretende, una vez más, es mejorar las variedades y lograr cultivos más alimenticios y productivos que los actuales. En la

práctica, por el contrario, puede ser todo muy distinto, pues los campesinos y los países subdesarrollados caerán en una fuerte dependencia genética y económica.

También Brasil está avanzando mucho en la elaboración del mapa genético del café con el fin de mejorar la calidad del producto y hacerlo resistente a las plagas y al cambio climático, uno de los principales enemigos de esta planta, pues el cafeto, debido a su alta sensibilidad a las temperaturas extremas, se encuentra especialmente expuesto al efecto invernadero. Este es el principal objetivo del Proyecto Genoma Café, desarrollado por dos redes de investigación científica brasileñas, lo que convierte a este país en el único productor del mundo en realizar una tarea semejante.

De forma tradicional, los campesinos latinoamericanos, y también los africanos y asiáticos, utilizando una sabiduría milenaria, cultivaban especies diferentes de un mismo cultivo aunque muchas de ellas tuvieran escasos rendimientos. De esta manera siempre aseguraban alguna cosecha ante cualquier plaga, enfermedad o catástrofe. Supieron cultivar miles de variedades de una misma especie y acumularon mediante seculares trabajos de selección y adaptación un patrimonio biológico del que se han beneficiado ante todo los países ricos. Sin embargo, en la actualidad sólo se dedican al cultivo de unas pocas especies y variedades, que son las de mayores rendimientos o las que demandan los mercados internacionales. La pérdida de recursos fitogenéticos es, por lo tanto, inmensa, pues no sólo desaparecen posibilidades alimentarias, sino también medicinales, culturales y ecológicas.

La proliferación de semillas estériles, no reutilizables, y la eventualidad de cualquier revés natural, económico, político o bélico llevaría a un trágico dilema para estos países dependientes: el hambre, que se supone que es lo que las empresas biogenéticas dicen que quieren erradicar, o el desembolso de enormes sumas para comprar dichas semillas a las corporaciones transnacionales. Es decir, la eterna historia: supeditación del sur al norte, más subdesarrollo, más pobreza y, como consecuencia de ello, mayor degradación ambiental y expolio creciente de sus recursos naturales.

3. POSIBILIDADES Y LIMITACIONES EN LA BÚSQUEDA DE UNA AGRICULTURA SOSTENIBLE

Desde los tiempos coloniales, la utilización de los recursos naturales en los países del MERCOSUR, y en general de América Latina, se ha realizado bajo la férula de un modelo dilapidador y dependiente de las oportunidades ofrecidas por la coyuntura internacional. Esta ha sido la forma dominante de gestión de la naturaleza, es decir, con una mentalidad productivista y extractiva, sin considerar los ciclos regenerativos bióticos y los procesos abióticos, ni tampoco los intereses y necesidades de la mayoría de la población.

Para transformar este modelo depredador en otro sostenible es necesario que la sociedad tenga una participación activa y exista el debate público para que las ideas, propuestas e introducción de conceptos básicos sobre la sustentabilidad se incorporen a las políticas de gestión económica, social y ambiental. Así lo ha entendido la organización uruguaya Red de Ecología Social (REDES)-Amigos de la Tierra, que por medio de su *Programa Uruguay Sustentable* ha diseñado una plataforma ciudadana que intenta conseguir la sostenibilidad del país basada en cuatro dimensiones:

- Dimensión *ecológica*, que tenga en cuenta y respete los ciclos naturales, la productividad propia de la Naturaleza, la disponibilidad y carácter finito de los recursos y la biodiversidad.
- Dimensión *social*, referida a la justicia social actual y con las generaciones futuras, la equidad de género, la distribución equitativa de los recursos y el respeto de la diversidad cultural.
- Dimensión *económica*, referida a la adecuada satisfacción de las necesidades humanas y bajo distintas modalidades adaptadas a las diversas culturas.
- Dimensión *política*, referida a la necesidad de llevar a la práctica formas de gestión participativas, incluyendo la implicación real de las comunidades locales en la gestión de los recursos y en la toma de decisiones y formulación de políticas concretas.

La aplicación de dicho programa sería perfectamente válida en cualquier país de la región. De hecho pretende ser un eslabón fundamental de un proyecto continental más amplio, así como contribuir al debate internacional con el propósito de elaborar marcos conceptuales, estrategias y métodos comunes. De ahí la búsqueda de una colaboración activa con la organización Amigos de la Tierra en Europa para poder construir un Cono Sur y una América Latina sustentables.

En definitiva, las propuestas diseñadas por REDES-Amigos de la Tierra abundan sobre las principales conclusiones obtenidas en la Cumbre de Río de Janeiro de 1992, donde surgió un detallado plan de trabajo para el siglo XXI cuya finalidad era hacer posible un desarrollo que fuera sustentable desde los puntos de vista social, económico y ecológico. Este plan, conocido como Agenda 21, disponía una serie de normas, medidas y políticas concretas que los países firmantes se comprometían a aplicar, aunque quizás lo más interesante es que aquí se reconoció la trascendencia que tiene la participación ciudadana y el fortalecimiento de la educación ambiental en la satisfacción de las necesidades de la población, el logro de un desarrollo equitativo, la consecución de una utilización sostenible de los recursos naturales y la búsqueda de una gestión ambiental y territorial eficaz.

Por otro lado, como reacción contra los crecientes procesos neoliberales de globalización, liberalización comercial, sacralización del mercado y del productivismo, expansión de la agrogenética y privatización de la materia viva y de la naturaleza, los campesinos de muchas áreas latinoamericanas se han organizado para llevar a cabo diversas formas de agricultura sostenible basadas en el desarrollo de los cultivos orgánicos y en la recuperación de su inmensa riqueza genética, ya que ésta es la única manera de sobrevivir al desastre total: humano, rural, agrario, cultural, biológico y ecológico.

Por ejemplo, como señala M.-W. Ho (1998), cientos de pequeños productores y comunidades indígenas rurales del empobrecido nordeste brasileño han organizado bancos comunitarios de semillas para recuperar las variedades tradicionales autóctonas y promover el desarrollo agrícola sostenible. Pero, eso sí, sin ayuda de ningún tipo por parte del Gobierno neoliberal, más preocupado por fomentar la agricultura comercial y

las exportaciones que por lograr un equilibrio entre la producción y la conservación de los recursos. A este respecto, varios cientos de campesinos latinoamericanos y activistas del MST brasileño, junto con agricultores de la India (Movimiento Navdanya), organizaron la llamada Caravana Intercontinental con la que recorrieron diversos países europeos durante los meses de mayo y junio de 1999 como protesta hacia las condiciones de vida que les impone la globalización y el librecambio, y a favor de una agricultura sostenible y duradera, sin cultivos transgénicos ni patentes sobre la vida, estrategia económica de los países centrales y de los grandes grupos biotecnológicos que de hecho priva a los agricultores del acceso gratuito a las simientes. En esta marcha reivindicativa también participó el movimiento internacional Vía Campesina, que defiende la soberanía alimentaria y reclama la reforma agraria en numerosos países del mundo (Bové, 2002).

El cultivo comercial del cacao resulta una opción rentable para los pequeños agricultores de Brasil porque, además, posee un elevado potencial de conservación de los ecosistemas donde se cosecha, pues protege la diversidad biológica y previene la erosión de los suelos. Más de la mitad del cacao producido en el nordeste del país se explota con una técnica denominada *cabruca*, que consiste en emplear varios pisos de vegetación tropical para plantar el cacao en el más bajo de ellos, método que da lugar a un ecosistema que alberga un elevado número de especies de flora y fauna, ya que los animales y vegetales utilizan el área plantada como extensión de su hábitat natural. Este cultivo podría ser fundamental para preservar los bosques tropicales, como la *mata* atlántica brasileña, que está amenazada por la tala, la agricultura comercial y el crecimiento económico. Si además fuera posible utilizar métodos orgánicos en el cultivo del cacao, aumentaría la biodiversidad y la ocupación de zonas de selva nativa en vías de regeneración, aparte de proporcionar rentabilidad a los productores que siguieran este sistema sostenible.

Otro caso significativo es el de México, donde las áreas más pobres, como Chiapas, Guerrero y Oaxaca, presentan elevados niveles de agricultura orgánica, sobre todo en el cultivo del café (Piña, 2000). Merece la pena destacar también la experiencia cubana, pues las tradicionales carencias de fertilizantes y pesticidas, acentuadas a raíz del denominado Periodo Especial que se inicia en el año 1990, y la creciente conciencia ambiental, han llevado al desarrollo de la agricultura ecológica a gran escala, cuyos

rendimientos son idénticos a los que se obtienen en las producciones con insumos químicos (Zequeira, 1996; Mateo y Chiu, 1997).

Aparte de la iniciativa de los campesinos del nordeste de Brasil, en el MERCOSUR también resulta relevante el caso de Argentina, donde la producción orgánica aparece como una isla de importante proyección en medio de una agricultura productivista afectada por la recesión económica, la falta de crédito y la caída de los precios agrícolas internacionales. La reciente crisis que sufre el país ha llevado durante los últimos años a miles de productores agropecuarios tradicionales a endeudarse fuertemente para poder adquirir los insumos necesarios para la producción. Muchos de estos agricultores deben afrontar ahora la inminente subasta de sus tierras en beneficio de los grandes propietarios y de las empresas del complejo agroindustrial, que acumulan establecimientos y producen a gran escala para abaratar los costes.

Sin embargo, frente a este desalentador escenario, los agricultores orgánicos argentinos, que no dependen de los insumos químicos ni de la energía fósil, tienen ante sí un panorama de notable proyección, como así lo demuestra el éxito del Primer Encuentro Nacional de Producción Orgánica celebrado en noviembre de 2001 en San Marcos Sierras, provincia de Córdoba. La producción orgánica argentina ocupaba apenas 5.000 hectáreas en 1992, pero en la actualidad alcanza casi 3 millones tras el importante impulso registrado a partir de 1998, cuando el país, paradójicamente, entraba en una profunda depresión económica. Asimismo, el 90% de la producción agropecuaria orgánica de Argentina está en manos de pequeños productores, con un máximo de cuatro empleados, mientras que el 70% de las explotaciones de este tipo son familiares y producen básicamente frutas frescas, cereales y oleaginosas y, en menor medida, carne, lana, yerba mate, aceite de oliva, aceitunas, tabaco y caña de azúcar.

Aunque los costes todavía son elevados para el consumo interno, debido a que el sistema de producción demanda tres años de adaptación para obtener unas estrictas certificaciones, las posibilidades de crecimiento de la agricultura orgánica son enormes porque los países industrializados están incrementando mucho el consumo de estos productos y ello puede suponer el aumento de los ingresos de exportación, sobre todo por lo que respecta a las frutas y hortalizas. Al mismo tiempo, al involucrar a los pequeños productores y potenciar una agricultura diversificada, este sistema productivo

sostenible reviste una importancia capital para el sector agrario y la estructura productiva y social del campo en los países de la región.

De todo ello se obtiene la conclusión de que *agricultura orgánica* y *agricultura campesina* son conceptos íntimamente unidos, pues esta última, como señala S. Fernández Castillo (2001), es depositaria de un enorme capital tecnológico basado en un minucioso conocimiento local de semillas, climas, suelos, flora, fauna y prácticas agrícolas de bajo coste y mínimo consumo energético, trabajando además dentro de un modelo agropecuario sostenible, toda vez que cultiva varias especies, no aplica fertilizantes ni plaguicidas químicos, respeta los tiempos y procesos naturales, practica la rotación de cultivos, integra los aprovechamientos agro-silvo-pastoriles y emplea energía y recursos locales, es decir, desarrolla una producción agropecuaria orgánica y, por lo tanto, sostenible.

Por estas razones, la agricultura orgánica no sólo implica el respeto ambiental, el ahorro energético, la ausencia de contaminación y la protección de la salud de los consumidores, sino que también puede significar la luz al final del túnel en el que se encuentra encerrada la agricultura campesina, con todo lo que ello representaría para la equidad social, la erradicación de la pobreza en el medio rural y la generación de empleo, pues los sistemas agropecuarios orgánicos requieren abundante mano de obra. No obstante, la existencia de ilustrativos antecedentes históricos y el conocimiento de las relaciones comerciales internacionales y de la esencia del sistema capitalista impide el ejercicio de un optimismo sin fisuras. Se debe tener en cuenta que el creciente comercio internacional de productos agropecuarios orgánicos está bajo el control de grandes empresas de transformación y distribución, como sucede en Chile, donde la mayor parte de su producción orgánica de exportación es comercializada por medio de un solo intermediario holandés. Es decir, como no podría ser de otra forma, el crecimiento de la demanda de productos orgánicos en los países ricos y las prometedoras perspectivas de mercado están despertando el vivo interés de las grandes compañías agroindustriales, lo que en breve puede suponer para los pequeños campesinos una pobreza y un desarraigo territorial idénticos a los que ha provocado la agricultura convencional.

Según R. Tarraubella, presidente del Movimiento Argentino para la Producción Orgánica (MAPO), que organizó el mencionado Primer Encuentro Nacional de Producción Orgánica (Córdoba), este tipo de producción constituye el único sector agroalimentario que creció de forma sostenida el 25% anual durante la última década en el planeta, aunque todavía representa nada más que el 1% del comercio mundial de alimentos. Este crecimiento de la producción agropecuaria orgánica es la respuesta lógica a la progresiva toma de conciencia de muchos colectivos (ONGs, grupos ecologistas, sindicatos, asociaciones de productores, movimientos populares socio-ecológicos) y amplias capas de ciudadanos, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, sobre el carácter finito de los recursos naturales, la insostenible degradación ambiental y el deber acuciante de legar a las generaciones venideras un medio sano y sin hipotecas, capaz de satisfacer sus necesidades, según figura en el famoso informe *Nuestro futuro común* (1987) elaborado por la Comisión Nacional sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (ONU), más conocida como Comisión Brundtland.

Aunque el respeto ambiental, el desarrollo sostenible o la difusión de la agricultura orgánica constituyen unos fines loables y necesarios, se encuentran sometidos a los propios límites que impone el sistema capitalista, caracterizado por la búsqueda del máximo beneficio en el menor tiempo posible. Es cierto, como ya se ha indicado, que existen en el MERCOSUR y América Latina imitables ejemplos de agricultura sustentable, pero no se puede ser demasiado optimista al respecto dado el predominio que el capital transnacional y los grandes complejos agroindustriales ejercen sobre la actividad agropecuaria de estos países. El capitalismo actuaría contra su propia naturaleza si se preocupara por las generaciones futuras o por las consecuencias ambientales que a largo plazo pueden tener sus actuaciones. Se dice que el desarrollo sostenible consiste en poner en marcha tres tipos de solidaridad de forma simultánea, es decir, dentro de la propia comunidad, con el resto de los habitantes del mundo y con las generaciones futuras, pero esto genera sin duda una contradicción insalvable con el esencia inmanente del capitalismo.

Del mismo modo que el sistema capitalista no es reformable hasta el punto de renunciar a la explotación de la mano de obra o de los países dependientes, tampoco podría suprimir la depredación de los recursos naturales. Es más, resulta difícil que la

mundialización, como ariete del neoliberalismo, pueda deparar para los países de la región un deseable equilibrio entre la producción y la conservación de la naturaleza. Dicho equilibrio sería incompatible con una economía mundial y un modelo de crecimiento sustentados en la obtención ilimitada de beneficios por parte de unas empresas que por definición persiguen este objetivo y compiten unas con otras en un mercado libre y global.

A este respecto, R. González Sousa (2001) se plantea la incompatibilidad existente entre los procesos de mundialización y de sostenibilidad para el espacio rural de los países subdesarrollados, pues las estrategias globales aplicadas en este tipo de naciones, como las que conforman el MERCOSUR, estimulan las actividades vinculadas al sector externo, incrementan la dependencia alimentaria, priman los cultivos de exportación, concentran la propiedad de la tierra, generan marginación, desempleo y pobreza, provocan graves problemas ecológicos y alejan cualquier aprovechamiento sostenible y socialmente justo.

Aunque cada vez se toma más conciencia del problema ecológico y el concepto de desarrollo sostenible pugna por abrirse camino, ambos distan bastante de ser valores generalizados en las naciones pertenecientes y asociadas al MERCOSUR, ya que la necesidad les lleva a sacrificar sus riquezas naturales. Estos países, con elevado desempleo, abultadas deudas externas y extendida pobreza rural, aspiran a un mayor desarrollo y no a poner límites que les condenen para siempre a la miseria. Para ellos, tanto la mano de obra barata como sus recursos naturales constituyen “ventajas comparativas” que hacen aumentar su competitividad en los mercados mundiales. El llamado *crecimiento cero*, a raíz de los límites impuestos por el progresivo agotamiento de la naturaleza, la incapacidad para regenerar los recursos y la degradación del medio, no deja de ser una postura de países prósperos y autosatisfechos.

Si a todo esto se añade la presión de los países dominantes y de las corporaciones transnacionales, así como la actuación de las oligarquías locales, es fácil comprender que la consecución de un equilibrio duradero entre las necesidades de la población, los recursos consumidos y las consecuencias ambientales de todo ello no es sólo un problema científico-técnico, sino fundamentalmente socio-político y ético, ya

que la utilización que se hace de las riquezas naturales debería estar sometida a exigencias morales y de justicia social.

Sería conveniente, por lo tanto, que el debate de los próximos años se centrara, siguiendo las tesis del Premio Nobel de Economía de 1998 Amartya Sen (Diario *El País*, Madrid, 16 de octubre de 1998), en el papel que debe representar el Estado, y no los mercados, en el diseño de políticas orientadas hacia el logro de un desarrollo sostenible capaz de garantizar el equilibrio ecológico y el bienestar de las sociedades actual y futura de los países de la región. Como no puede haber desarrollo por la simple acción de las fuerzas de mercado, se hace necesario que aumente la capacidad de redistribución y que exista un terreno político donde todos los agentes sociales estén representados y compartan espacios y valores. De ahí la conveniencia de reivindicar un nuevo modelo de desarrollo en el que se interrelacione, sin exclusiones, la dimensión política, social, económica, cultural y ambiental de los pueblos.

CONCLUSIONES

Quizás sea demasiado pronto para establecer juicios de valor definitivos sobre el futuro del MERCOSUR, pero la enseñanza que proporcionan los procesos históricos conocidos y la evolución actual de los acontecimientos políticos, económicos y sociales impiden el ejercicio de un abierto optimismo, tanto por lo que respecta a la propia supervivencia del bloque como por lo que atañe a la consecución de un desarrollo sostenible, una equidad social sin fisuras y un bienestar duradero para la mayoría de los habitantes de los países que lo conforman.

La esencia inherente del modo de producción capitalista y los mecanismos del actual proceso de mundialización son factores determinantes en el devenir del MERCOSUR. El capitalismo se caracteriza por crear profundos desequilibrios socio-económicos y espaciales y concentrar la riqueza en exceso en personas, empresas y territorios. El sistema capitalista no puede funcionar si no es a través de desequilibrios permanentes. Le resulta imposible evitar la lucha por la apropiación de los recursos naturales y de la riqueza producida por los trabajadores, al mismo tiempo que provoca un creciente desequilibrio entre el potencial productivo y la capacidad de consumo de la población. La mundialización, por su parte, es en sí misma contradictoria al dejar amplios territorios al margen del nuevo orden y excluir grandes contingentes humanos cuyo valor como consumidores se considera nulo. El MERCOSUR, y América Latina en general, sufren de forma directa las consecuencias de este contexto económico global, ya que con denuedo y grandes esfuerzos intentan conseguir una inserción óptima en la economía y el comercio internacionales, aunque lo cierto es que su papel, tanto en el capitalismo histórico como en su nueva faceta neoliberal y mundializada, se reduce a ser meros espectadores dependientes, permaneciendo, dada su condición de países sin desarrollar, en el lugar que desde hace siglos les fue asignado en la división internacional del trabajo por parte de los centros de poder y decisión capitalistas.

Por lo tanto, en la actualidad se sigue cumpliendo de modo puntual la teoría de la dependencia o del intercambio desigual entre el centro y la periferia, lo que

constituye un marco idóneo para comprender la situación actual y previsible futuro del MERCOSUR, pues la manera en que un país, o conjunto de países, está integrado en el sistema capitalista mundial es la causa fundamental de sus problemas y dificultades para desarrollarse y garantizar el bienestar de la población.

La inserción de los países latinoamericanos en el sistema capitalista mundial no ha sido diferente de la de los países colonizados por Europa desde finales del siglo XIX. Su independencia política no implicó nunca una independencia económica, puesto que vendían materias primas y productos agroalimentarios y compraban manufacturas a la metrópoli de la misma manera que las colonias. Del mismo modo, la presencia del capital extranjero siempre fue determinante para financiar las instalaciones productivas y las infraestructuras y equipos necesarios que facilitarían el acarreo de las mercancías.

El intercambio desigual y la transnacionalización de las mercancías son prácticas antiguas que caracterizan tanto al capitalismo del siglo XVI como al del siglo XX, y con total seguridad también al de la presente centuria. Cambia la intensidad del fenómeno, las estrategias y métodos seguidos y las posibilidades tecnológicas, pero no la esencia del proceso y dinámica capitalistas.

En este contexto económico-comercial, en el que ha concluido la *guerra fría* y los factores económicos y cuotas de mercado ganan importancia frente al poderío militar de los países, se multiplican en todo el mundo las iniciativas para formar áreas regionales de libre mercado, que se ven impelidas por la necesidad que tienen las naciones de asociarse para afrontar la dura competencia existente en los mercados mundiales e insertarse mejor en las redes comerciales globales. Esta estrategia es la que ha seguido el MERCOSUR como respuesta a la evolución reciente de los acontecimientos internacionales y con el propósito de mejorar las relaciones productivas, comerciales y políticas en el seno del bloque y generar una mayor capacidad de negociación con el resto del mundo de la que es posible lograr a cada país por separado.

Sin embargo, la aparición reciente de nuevos bloques económico-comerciales, como el MERCOSUR, se incardina y forma parte de las estrategias que siguieron a las perturbaciones financieras de comienzos de la década de los años ochenta, cuando en la

mayoría de los países del mundo entran en crisis el modelo económico y el tipo de Estado. Las consiguientes políticas de ajuste y estabilización precipitaron la reestructuración del sistema capitalista. Si se tiene en cuenta que el fin esencial de éste es garantizar la obtención del excedente económico y que estamos en un escenario mundial cada vez más competitivo, las dificultades crecientes para lograr una rentabilidad adecuada obligan a desarrollar los procesos productivos sobre nuevas bases tecnológicas y nuevas formas de organización del trabajo, a la internacionalización del capital, la producción y el comercio, a la firma de nuevos acuerdos mercantiles para el funcionamiento óptimo del mercado y a crear nuevos bloques económico-comerciales. El resultado inmediato de todo ello es la mayor globalización de los mercados mundiales.

Aunque haya opiniones que resalten el potencial modernizador, el acceso a la renovación tecnológica y la expansión económica y comercial que puede representar la creación del MERCOSUR, no se debe olvidar que la dependencia externa forma parte del mundo real y que las medidas impuestas por las actuales políticas neoliberales impiden que la región pueda desarrollarse desde su propio seno. Puede haber crecimiento económico, y de hecho lo ha habido durante la década de los años noventa, pero no desarrollo en su sentido más amplio. Asimismo, la confianza ciega en las fuerzas del mercado facilita la acción de los países centrales y de sus empresas transnacionales para dirigir en su exclusivo beneficio el proceso de integración regional.

De este modo, el MERCOSUR, que sigue teniendo una economía eminentemente agropecuaria, continúa con su tradicional y pasivo papel como fuente de aprovisionamiento de materias primas y productos agroalimentarios baratos para el mundo desarrollado y como receptor de bienes manufacturados. A esto habría que añadir, desde hace poco más de un decenio, las enormes facilidades existentes en la región para realizar jugosas inversiones, alentadas sin duda por los bajos salarios y las múltiples privatizaciones que se han llevado a cabo como consecuencia de las exigencias de las políticas neoliberales impuestas por las potencias y los organismos monetario-financieros a su servicio y aplicadas con entusiasmo por las oligarquías y Gobiernos locales.

Los procesos de mundialización e integración regional, así como la creciente liberalización comercial, influyen de forma directa en el sector agropecuario del MERCOSUR. La inserción de estos países en la economía mundial se produce fundamentalmente por medio de la exportación de sus producciones más competitivas, es decir, los productos agroalimentarios, que aprovechan una serie de ventajas comparativas frente a los demás competidores: clima, suelo, fuerza de trabajo, salarios, permisiva legislación ambiental. Dicha circunstancia implica una modificación sustancial de las superficies agropecuarias del bloque y la búsqueda a toda costa de un incremento de los rendimientos y la productividad en el campo. Ello también se encuentra relacionado en algunos países, como Argentina y sobre todo Brasil, con sus abultadas deudas externas, ya que el acusado endeudamiento les obliga a conseguir divisas a cualquier precio, de forma que cada vez deben exportar más, estimulados por el FMI y el BM, para asegurar el pago de los elevados intereses que generan esas deudas. Esto representa de hecho una hipoteca continua para sus economías y una dependencia absoluta respecto del comercio de exportación.

Por otro lado, la mundialización y las aperturas comerciales provocan la disminución de los costes de producción que supone la adquisición de insumos en los mercados exteriores, hecho que lleva consigo un aumento de la competitividad de las empresas agropecuarias más capitalizadas y tecnificadas de la región, mientras que las explotaciones campesinas no se ven beneficiadas porque apenas emplean tecnología e insumos importados, aunque por el contrario, les perjudica la mayor facilidad para adquirir productos agroalimentarios en el extranjero.

En cualquier caso, tanto el aumento de las importaciones de insumos y productos agroalimentarios como el estímulo exportador para las materias primas y alimentos de origen agropecuario tienen una influencia decisiva en el MERCOSUR porque ponen en contradicción las agriculturas comercial y campesina y generan antagonismos entre las necesidades de la mayoría de la población y los intereses de la oligarquía, los grandes agricultores, los proveedores de insumos, los operadores comerciales y los complejos agroindustriales, en numerosas ocasiones de capital extranjero. Por lo tanto, la orientación exportadora de estos países, la progresiva liberalización mercantil en el mundo y la proliferación de acuerdos comerciales entre el MERCOSUR y otros bloques no beneficia, ni beneficiará, al conjunto de las sociedades latinoamericanas, pues esta

estrategia encarece los productos destinados al mercado interno, al mismo tiempo que aumenta la concentración de la propiedad de la tierra, desaparecen los pequeños y medianos agricultores por no poderse adaptar a las nuevas exigencias productivas y se expande la pobreza rural.

Durante la década de los años noventa, los países del MERCOSUR experimentaron un notable crecimiento económico, controlaron la inflación y aumentaron sus exportaciones en el interior del bloque y con el exterior. Sin embargo, ello no puede ocultar una serie de graves realidades que acentúan los desequilibrios socio-económicos y territoriales y los tradicionales problemas de la agricultura regional, que comenzaron a gestarse en los decenios de los años cincuenta y sesenta con la denominada *revolución verde*, ya que a la región se le impuso un modelo agropecuario que en poco tiempo se erigió como un foco fundamental de dependencia, injusticia social y degradación ambiental.

La necesidad perentoria de aumentar las exportaciones agropecuarias no sólo conduce a un incremento de la productividad y los rendimientos por medio de la capitalización del campo y la aplicación indiscriminada de nuevas tecnologías (mecanización, semillas seleccionadas, riego, fertilizantes químicos, plaguicidas), sino también a una reorganización de las superficies agrarias y a una expansión de los cultivos comerciales, destinados a satisfacer la demanda de los países ricos, en detrimento de los alimentarios para el consumo de la población autóctona. Esto se produce aun a costa de perder la autosuficiencia alimentaria y la posibilidad de que los habitantes dispongan de una nutrición adecuada, lo que resalta especialmente en Brasil, que es un importador neto de cereales pese a la existencia de amplios espacios agrarios y las crecientes producciones y exportaciones de soja, derivados cítricos y caña de azúcar.

Por otro lado, en los países del MERCOSUR existe una estrecha relación entre las políticas que fomentan las exportaciones agroalimentarias y los problemas sociales y ambientales típicos de sus zonas rurales. Los campesinos no cuentan con ningún tipo de protección ni con precios artificiales para ser competitivos, como sucede en el mundo desarrollado, y se ven obligados a sobreexplotar diversos ecosistemas frágiles para poder sobrevivir, con lo que se acentúa el deterioro de los recursos por la pérdida de

fertilidad del suelo, la erosión y la deforestación. Asimismo, el desplazamiento de estos campesinos hacia terrenos marginales también se produce porque no pueden acceder al crédito, están incapacitados para adaptarse a las nuevas exigencias tecnológicas y mercantiles y son, por lo tanto, desarraigados de su hábitat y de su modo de vida por la difusión y expansión de los grandes complejos agroindustriales que explotan los recursos humanos y naturales de la región.

En cualquier caso, bien porque el campesino abandone la actividad agraria, bien porque sea directamente expropiado, ello representa un aumento de la emigración hacia las saturadas áreas metropolitanas o un incremento del número de agricultores sin tierras y del trabajo asalariado en las explotaciones más modernas y capitalizadas. Si permanecen en el medio rural, tanto si se emplean como jornaleros como si ocupan tierras marginales, siempre se desemboca en la pobreza y la degradación ambiental, fenómenos que se nutren mutuamente y constituyen un círculo vicioso de difícil solución.

La creciente pobreza rural no sólo está vinculada al proceso de intensificación agropecuaria, que concentra la propiedad de la tierra y pone en contradicción la agricultura comercial con la campesina, sino también a la lógica del modo de producción capitalista, es decir, la concentración de la producción, la renta, el crecimiento económico y las inversiones en las áreas urbanas. La distribución de los ingresos, el grado de instrucción de la población, la dotación de infraestructuras y equipos, la asistencia sanitaria o el gasto social por parte de los poderes públicos indican claramente la progresiva pauperización de la vida rural y sus mínimos niveles de bienestar.

El atisbo de esperanza que representó el crecimiento del PIB durante la mayor parte de la década de los años noventa se evaporó hacia el final del decenio con el advenimiento de una nueva recesión económica que convierte la erradicación de la pobreza en una tarea poco menos que imposible. Las zonas rurales del MERCOSUR, y de América Latina en general, necesitarían un crecimiento sostenido del PIB entre el 2'5 y el 3'1 de promedio anual, según los países, durante quince años, aunque en los más pobres tendría que alcanzar el 4'1. Es decir, se trata de objetivos inalcanzables mientras persista el actual modelo económico, pues no se puede concebir un crecimiento

duradero y constante, que después lleve al desarrollo, en unos países sumidos en el neoliberalismo, que excluyen a gran parte del territorio y de la población de la producción y el consumo y donde no se incentivan las inversiones productivas ni se atiende al mercado interno. Además, sus políticas se reducen al fomento del comercio exterior y a la captación de inversiones extranjeras directas, muchas veces de tipo especulativo, todo se confía a las fuerzas del mercado y el Estado hace dejación de lo que deberían ser sus funciones primordiales para erradicar la pobreza y la inseguridad laboral.

Los grandes productores agropecuarios y los complejos agroindustriales del MERCOSUR, aparte de contribuir indirectamente al deterioro ambiental por medio del desplazamiento forzado de los campesinos hacia los ecosistemas más frágiles, desarrollan una actividad de elevado poder contaminante y muy agresiva para el medio, sobre todo por el uso indiscriminado de la maquinaria agrícola, la difusión del regadío y el empleo masivo de fertilizantes químicos y pesticidas en aras de la rentabilidad y la competitividad en los mercados internacionales. La mayoría de las empresas instaladas en la región, sean nacionales o extranjeras, no consideran el ambiente y los recursos naturales como factores fundamentales para lograr un desarrollo sostenible, sino como una traba para el comercio, similar, de hecho, a una barrera no arancelaria que menoscaba la competitividad de muchos productos o mercados importantes y perjudica a los intercambios.

De ahí los oscuros presagios que a medio plazo se ciernen sobre los ecosistemas del MERCOSUR, fundamentalmente sobre aquellos más frágiles y castigados, ya que las áreas vírgenes y semivírgenes están sufriendo un fuerte retroceso debido a la activa deforestación mediatizada por los imperativos del comercio exterior, bien de maderas y otros productos forestales, bien de productos agropecuarios conseguidos en los antiguos sectores de bosque y ahora transformados en campos de cultivo o en pastos para el ganado. Del mismo modo, la intensificación de las actividades agrícolas de subsistencia en zonas áridas supone un aumento de los eriales, es decir, áreas sometidas a serios procesos de erosión y desertización cuyo deterioro es irreversible.

Por lo tanto, el progresivo deterioro ambiental del MERCOSUR es una consecuencia directa de la lógica y dinámica del modo de producción capitalista, que se

acentúa con el empuje actual del neoliberalismo en su faceta mundializada. El proceso de acumulación capitalista alterará los ecosistemas regionales desde diversos frentes: introducción de cultivos inapropiados, generalización del monocultivo, aumento de la intensificación agropecuaria, expansión de áreas forestales inadecuadas, creciente ritmos de explotación de los recursos, aplicación indiscriminada de tecnologías duras, avance de las fronteras agropecuarias para crear nuevos espacios de producción agrícola y ganadera, entre otros. En cualquier caso, de nada sirve preocuparse por el efecto invernadero, los alimentos transgénicos, la deforestación, la esquilmación de los recursos naturales o la erosión y contaminación provocadas por la agricultura intensiva y comercial si se hace al margen de la lógica que alienta todo el proceso económico capitalista.

El crecimiento económico, la intensificación productiva y el aumento de las exportaciones agropecuarias necesitan llevar aparejado el desarrollo de los transportes y de las vías de comunicación, ya que la agilidad y eficacia de los intercambios mercantiles, tanto en el interior del MERCOSUR como con el resto de América y del mundo, dependen en última instancia de la cobertura, diversidad, integración y dotación tecnológica de las infraestructuras de transporte. Los múltiples proyectos (autopistas, líneas férreas, hidrovías, ampliaciones portuarias) que se han diseñado en el MERCOSUR en este sentido tendrán un impacto directo e indirecto determinante sobre muchos ecosistemas regionales. Los grandes beneficiados por estas iniciativas, cuyo fin último es la fluidez comercial de las grandes empresas agrícolas, ganaderas, forestales y mineras y la consiguiente competitividad en los mercados mundiales, serán las firmas de construcción, exportación y transporte autóctonas y extranjeras.

La expansión e intensificación de las actividades agropecuarias, unidas al proceso de liberalización comercial, y la construcción de múltiples infraestructuras de transporte no sólo provocará impactos ambientales más o menos acusados, sino que acentuará también los clásicos desequilibrios territoriales de la región. Su desmesurada extensión física hace que sea difícil concebir un MERCOSUR real y efectivo al sur de la provincia argentina de Río Negro y al norte del Estado brasileño de Minas Gerais, de forma que el área más poblada y de máxima actividad económica quedaría englobada, *grosso modo*, por el trazado de una circunferencia de 1.500-2.000 kilómetros de radio y centro en Montevideo, es decir, la totalidad de Uruguay, las provincias argentinas de

Buenos Aires, Rosario, Santa Fe y Córdoba, el sector sudoriental paraguayo y Asunción y los Estados brasileños del sur y sudeste (São Paulo, Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul). Muy cerca del límite exterior de este trazado quedarían Río de Janeiro y Minas Gerais en Brasil y la zona chilena que centra la capital de la nación: Santiago.

En dicha área, que en gran medida quedaría articulada por las infraestructuras de transporte proyectadas, sobre todo la hidrovía Paraguay-Paraná y el eje viario Buenos Aires-Montevideo-São Paulo, se encuentran los mayores niveles económicos, demográficos y de consumo de la región y del subcontinente, así como importantes economías externas y de aglomeración que rentabilizan al máximo las actividades productivas agropecuarias, industriales y terciarias que allí se desarrollan. Esta área regional es la que experimenta con más intensidad el crecimiento económico y la expansión comercial del decenio de los años noventa en el MERCOSUR, de manera que la concentración mencionada contribuirá a crear mayores desequilibrios territoriales internos en todos los países miembros y asociados al bloque y a extender la pobreza, fundamentalmente en el medio rural periférico.

Asimismo, estas construcciones cubrirán los intereses de las élites, que consiguen de este modo ventajas en el transporte subsidiado por la inversión pública, mientras que la mayor parte de la población no obtiene ningún provecho y se verá afectada por la pérdida de recursos que supone el desvío de las inversiones hacia actividades que no satisfacen sus necesidades básicas, como la alimentación, la vivienda, la educación y la sanidad. Por supuesto, las economías locales no tienen ninguna necesidad de que existan autopistas, hidrovías, puentes internacionales, cultivos transgénicos o nuevos insumos químicos, pues con esto no se solucionan sus problemas elementales. Todo ello sólo interesa a la economía global, que se expande a costa de la economía local destruyendo sus ecosistemas, disgregando sus comunidades indígenas y rurales y absorbiendo sus recursos naturales y humanos.

BIBLIOGRAFÍA

AA.VV. (1997): *El MERCOSUR: perspectivas de un bloque emergente*, Madrid, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas.

ABADÍA, T. (1997): “Los intercambios comerciales agrícolas entre la Unión Europea y América Latina”, en GONZALO, M. y LAMO DE ESPINOSA, J. (dirs.), *Oportunidades para la inversión y el comercio agroalimentario español en América*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 285-303.

ABREU, S. (1997): “Desafíos del nuevo marco internacional”, en *Agricultura en el MERCOSUR y Chile*, Montevideo, IICA (Centro Regional Sur), pp. 15-20.

ADAS, M. (1994): *A fome: crise ou escândalo?*, São Paulo, Editora Moderna.

ADAS, M. e ADAS, S. (1999): *Panorama geográfico do Brasil. Contradições, impasses e desafios socioespaciais*, São Paulo, Editora Moderna.

ALEXANDRATOS, N. (dir.) (1995): *Agricultura mundial: Hacia el año 2010. Estudio de la FAO*, Madrid, Mundi-Prensa.

ALONSO, J. M. et al (1996): *Se nos vino el MERCOSUR. Los trabajadores en el proceso de integración*, Montevideo, FESUR-CIEDUR.

AMBROGI, A. y MÍGUEZ, M. (1997): “MERCOSUR y ganado porcino: perspectivas”, en BUXADÉ CARBÓ, C. (coord.), *Producción porcina: aspectos claves*, Madrid, Mundi-Prensa, pp. 57-73.

AMIN, S. (1976): *Imperialismo y desarrollo desigual*, Barcelona, Fontanella.

ARCE, G., ROCCA, J. A. y TAJAM, H. (1994): *Liberalismo, MERCOSUR y el Jardín de las Transnacionales*, Montevideo, FONDAD.

ARMIJO ZÚÑIGA, G. y CUBILLOS ALFARO, F. (2002): “Conflictos territoriales entre la agricultura empresarial y la agricultura campesina en Chile”, en SEGRELLES SERRANO, J. A. (dir.), *Agricultura y espacio rural en Latinoamérica y España. Posibilidades y riesgos ante la mundialización de la economía*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 121-152.

ARROYO, G. et al (1978): *Firmas transnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural*, París, Université de Paris-Nanterre.

BACIC OLIC, N. (1992): *Geopolítica da América Latina*, São Paulo, Editora Moderna.

BAILLY, A. y BEGUIN, H. (1992): *Introducción a la Geografía Humana*, París, Masson.

BAIROCH, P. (1970): *Revolución industrial y subdesarrollo*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales.

BARÓ HERRERA, S. (1997): *Globalización y desarrollo mundial*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales.

BAYARDO, R. (1997): “MERCOSUR: globalización versus integración regional”, *Cuadernos de Marcha*, 127, pp. 17-20.

BEHAR, J., GIACALONE, R. y MELLADO, N. B. (eds.) (2001): *Integración regional de América Latina. Procesos y actores*, Estocolmo, Mérida y La Plata, Instituto de Estudios Latinoamericanos (Universidad de Estocolmo), Grupo de Integración Regional (Universidad de los Andes) e Instituto de Integración Latinoamericana (Universidad Nacional de La Plata).

BERARDI, A. L., COGLEY, R. y PIÑERO, M. (2002): “MERCOSUR: ¿una integración forzada?”, *Cuarto Encuentro Internacional Humboldt “Geografía de la Integración”*, Puerto Iguazú, septiembre.

BERLAN, J. P. y LEWONTIN, R. C. (1998): “La amenaza del complejo genético-industrial”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), diciembre, pp. 26-27.

BERNAL MEZA, R. (2000): *Sistema mundial y MERCOSUR*, Buenos Aires, Grupo Editor Sudamericano, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

BERTHELOT, J. (2000): “La agricultura: el verdadero debate Norte-Sur”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), 53, marzo, p. 23.

BERTRAND, J. P., LAURENT, C. et LECLERCQ, V. (1983): *Le monde du soja*, Paris, La Découverte/Maspero.

BIFANI, P. (1999): *Medio ambiente y desarrollo sostenible*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África.

BOSCOVICH, N. (1999): *Geoestrategia para la integración regional*, Buenos Aires, Ciudad Argentina.

BOURDIEU, P. (2002): “En defensa de un saber comprometido”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), Madrid, 76, febrero, pp. 1-3.

BOVÉ, J. (2002): “¿Una internacional de agricultores?”, *New Left Review*, 12, pp. 128-139.

BRETÓN, V., GARCÍA, F. y ROCA, A. (eds.) (1999): *Los límites del desarrollo. Modelos “rotos” y modelos “por construir” en América Latina y África*, Barcelona, Icaria.

BRICEÑO RUIZ, J. (2001): “La agricultura y los modelos de integración en la negociación del ALCA”, *Agroalimentaria*, 13, pp. 13-28.

BRUCAN, S. (1993): “El orden mundial tras el fracaso de la guerra del Golfo (Panorámica desde el Este)”, en BRUCAN, S., FRANK, A. G., GALTUNG, J. y WALLERSTEIN, I., *El orden mundial tras el fracaso de la guerra del Golfo*, Alicante, Instituto de Cultura “Juan Gil-Albert”, pp. 7-30.

BRUNELLE, D. (2001): “De Alaska a Tierra del Fuego, todo en el mercado”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), abril, pp. 18-19.

BULMER-THOMAS, V. (1998): *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.

BUNGE, M. (1983): *La investigación científica*, Barcelona, Ariel.

BUXADÉ CARBÓ, C. (1996): “Expectativas de la ganadería española en MERCOSUR”, *Mundo Ganadero*, 82, pp. 4-5.

BUXEDAS, M. (1994): *MERCOSUR y TLC. Convergencias, divergencias y negociación*, Montevideo, FONDAD-URUGUAY.

BUXEDAS, M. (1996): “Mercosud e Unione Europea: 4+15 fa più di 19?”, *La Questione Agraria*, 62, pp. 187-195.

BUXEDAS, M. (1998): “MERCOSUR: El papel de la agricultura con relación a la pobreza y la alimentación”, en RECA, L. G. y ECHEVERRÍA, R. G. (comp.), *Agricultura, medio ambiente y pobreza rural en América Latina*, Washington, IFPRI-BID-IICA, pp. 121-166.

CAMPOS, I. (1981): *Suelos, abonos y fertilizantes. Como mejorar la fertilidad del suelo*, Barcelona, De Vecchi.

CAPEL SÁEZ, H. (1998 a): “Algunas preguntas y reflexiones sobre globalización y crecimiento endógeno”, *Trimestre Geográfico*, 17, pp. 3-22.

CAPEL SÁEZ, H. (1998 b). “Una Geografía para el siglo XXI”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 19, 11 pp.

CARDOSO, C. F. S. (1982): *Introducción al trabajo de la investigación histórica*, Barcelona, Crítica.

CARDOSO, C. F. S. y PÉREZ BRIGNOLI, H. (1977): *Los métodos de la historia*, Barcelona, Crítica.

CARDOSO, F. H. (1972): “Dependency and Underdevelopment in Latin America”, *New Left Review*, 74, pp. 83-95.

CARDOSO, F. H. and FALETTO, E. (1979): *Dependency and Development in Latin America*, University of California Press, Berkeley.

CASSEN, B. y CLAIRMONT, F. F. (2001): “Globalización a marchas forzadas”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), 74, diciembre, pp. 6-7.

CASTILLO URRUTIA, J. J. (1994): “Del GATT a la OMC”, *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número extraordinario, pp. 5-10.

CAZES, G. et DOMINGO, J. (1994): *Tiers Monde. Le temps des fractures*, Paris, Bréal.

CEBRIÁN ABELLÁN, A. (1999): “Algunas dimensiones de la globalización en Iberoamérica. El ejemplo de Guatemala”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (www.ub.es/geocrit/menu.htm), 45 (10), 10 pp.

CENTRO NUEVO MODELO DE DESARROLLO (1997): *Norte-Sur. La fábrica de la pobreza*, Madrid, Editorial Popular.

CEPAL (1991): *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta*, Estudios e Informes, n° 81, Santiago de Chile.

CEPAL (2000): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 1999-2000*, Santiago de Chile.

CEPAL (2001): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000*, Santiago de Chile.

CLAIRMONT, F. F. (1997): “Doscientas sociedades controlan el mundo”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), abril, pp. 8-9.

CLAVAL, P. (1977): “Le marxisme et l’espace”, *L’Espace Géographique*, vol. IV, 3, pp. 145-164.

COHEN, B. J. (1996): “Phoenix Risen: The Resurrection of Global Finance”, *World Politics*, 48, pp. 268-296.

COLE, M. A. (2000): *Trade Liberalisation, Economic Growth and the Environment*, Cheltenham (United Kingdom), Edward Elgar Publishing.

COMISEC (1994 a): *Análisis del sector lácteo*, Montevideo, Proyecto COMISEC/BID-UE-PNUD.

COMISEC (1994 b): *Competitividad del sector avícola*, Montevideo, Proyecto COMISEC/BID-UE-PNUD.

CORRÊA, R. L. (1989): “Os centros da gestão e seu estudo”, *Revista Brasileira de Geografia*, 30, pp. 109-119.

CORRÊA, R. L. (1992): “Corporação, práticas espaciais e gestão do território”, *Revista Brasileira de Geografia*, 54, pp. 115-121.

CORRÊA, R. L. (1997): “Los centros de gestión del territorio”, *GeoUruguay. Revista Uruguaya de Geografía*, 1, pp. 54-64.

CORREIA DE ANDRADE, M. (1999): *Imperialismo e fragmentação do espaço*, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo.

CHESNAIS, F. (1997): *La mondialisation du capital*, Paris, Syros.

CHOMSKY, N. (1997): “La sociedad global”, en DIETERICH, H. (comp.), *Globalización, exclusión y democracia en América Latina*, México D.F., Contrapunto/Joaquín Mortiz, pp. 13-25.

CHONCHOL, J. (1991): *El desafío alimentario. El hambre en el mundo*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

CHUDNOVSKY, D. (coord.) (2002): *El ‘boom’ de inversión extranjera directa en el MERCOSUR*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno de Argentina.

DAVID, M. B. *et al* (1999): *Transformaciones recientes en el sector agropecuario brasileño*, Santiago de Chile, CEPAL.

DAVIS, J. H. and GOLDBERG, R. A. (1957): *A Concept of Agribusiness*, Boston, Harvard University Press.

D’COSTA, A. P. (1995): The Restructuring of the Indian Automobile Industry. Indian State and Japanese Capital, *World Development*, 23, pp. 485-502.

DE CASTRO, J. (1960): *O livro negro da fome*, São Paulo, Brasiliense.

DELGADO, G. (1985): *Capital financeiro e agricultura no Brasil*, São Paulo, Icone/UNICAMP.

DELGADO, M. y MORENO, I. (2002): “La agricultura intensiva almeriense: Los límites del modelo”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), 76, febrero, pp. 2 y 23.

DE JANVRY, A., SADOULET, E. and THORBECKE, E. (eds.) (1995): *State, Market and Civil Organizations. New Theories, New Practices and their Implications for Rural Development*, London, Mac Millan.

DMITRIEV, B. (1987): *La biografía del “Gran Garrote”*, Moscú, Editorial de la Agencia de Noticias Nóvosti.

DORFMAN, A. (1995): “Mercosul and the Wheat Crops in Brazil: Changes in Production Studied Through Geographical Scales”, *The European Geographer*, 9, pp. 64-78.

DOS SANTOS, T. (1970): “The Structure of Dependency”, *American Economic Review*, 60, pp. 231-236.

DUNNING, J. (1994): *Globalization, Economic Restructuring and Development*, Geneva, UNCTAD.

DURÁN, J. J. (1999): *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Madrid, Centro Internacional Carlos V, Universidad Autónoma de Madrid y Ediciones Pirámide.

ESCUADERO, G. (1996): *Problemas e implicaciones de nuevos modelos de desarrollo para la agricultura, la alimentación, el medio ambiente y la pobreza rural*, San José (Costa Rica), IICA.

ESCUADERO, G. (1998): “La visión y misión de la agricultura al año 2020: Hacia un enfoque que valore la agricultura y el medio rural”, en RECA, L. G. y ECHEVERRÍA, L. G. (comp.), *Agricultura, medio ambiente y pobreza rural en América Latina*, Washington, IFPRI-BID-IICA, pp. 21-54.

ESTÉBANEZ ÁLVAREZ, J. (1995): “Globalización, espacio y Geografía”, *Polígonos*, 5, pp. 17-31.

ESTEFANÍA, J. (1996): *La nueva economía. La globalización*, Madrid, Debate.

EVANS, N. J. (2000): “Reflections on the Productivist Model of Farming”, *X Coloquio de Geografía Rural*, Lleida, Universitat de Lleida y Asociación de Geógrafos Españoles, septiembre.

FALABELLA, G. (2001): “Desarrollo diverso y proyecto país”, en MUÑOZ GOMÁ, O. (ed.), *Más allá del bosque: transformar el modelo exportador*, Santiago, FLACSO-Chile, pp. 235-267.

FAO (1994): *La política agrícola en el nuevo estilo de desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile.

FAZIO, H. (1999): *La crisis pone en jaque al neoliberalismo. Causas profundas de la recesión en Chile*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

FAZIO, H. (2000): *La transnacionalización de la economía chilena*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

FAZIO, H. (2001 a): *Crece la desigualdad. Otro mundo es posible*, Santiago de Chile, LOM Ediciones.

FAZIO, H. (2001 b): *Las crisis cíclicas en un mundo globalizado*, Santiago de Chile, Universidad ARCIS-CENDA.

FERNÁNDEZ, S. B. *et al* (2001): “Potencialidades regionales y vinculación ferroviaria bioceánica en el ámbito del MERCOSUR y Chile”, *8º Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Santiago de Chile, marzo.

FERNÁNDEZ CASTILLO, S. (2001): “Una ‘modernización’ con campesinos. Una globalización incluyente”, *8º Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Santiago de Chile, marzo.

FERNÁNDEZ HUIDOBRO, E. (1998): “Tierra purpúrea”, *Mate Amargo*, 148, pp. 2-3.

FRANK, A. G. (1993): “Sin novedad en el este. El mito del ‘nuevo orden’ mundial”, en BRUCAN, S., FRANK, A. G., GALTUNG, J. y WALLERSTEIN, I., *El orden mundial tras el fracaso de la guerra del Golfo*, Alicante, Instituto de Cultura “Juan Gil-Albert”, pp. 31-82.

FRIEDMAN, T. (2000): *The Lexus and the Olive Tree*, London, Harper Collins Publishers.

FUKUYAMA, F. (1992): *El fin de la Historia y el último hombre*, Barcelona, Planeta.

FURTADO, C. (1986): *El desarrollo económico: un mito*, México D. F., Siglo XXI.

GABETTA, C. (2002): “Crisis total en Argentina”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), 75, enero, pp. 1 y 12.

GALLOPÍN, G. C. (1985): “Tecnología y sistemas ecológicos”, *Boletín de Medio Ambiente y Urbanización*, 12, pp. 1-16.

GALLOPÍN, G. C., WINOGRAD, M. y GÓMEZ, I. A. (1991): *Ambiente y desarrollo en América Latina: Problemas, oportunidades y prioridades*, Buenos Aires, Grupo de Análisis de Sistemas Ecológicos (GESA).

GÁMIZ LÓPEZ, A. (1976): “Agricultura familiar y dependencia en la producción bajo contrato”, *Agricultura y Sociedad*, 1, pp. 73-93.

GARCÍA BELLIDO, J. y GONZÁLEZ TAMARIT, L. (1979): *Para comprender la ciudad. Claves sobre los procesos de producción del espacio*, Madrid, Nuestra Cultura.

GARCÍA PASCUAL, F. (1999): “Crecimiento sin desarrollo. Análisis de la evolución socioeconómica de América Latina entre 1980 y 1998”, en BRETÓN, V., GARCÍA, F. y ROCA, A. (eds.), *Los límites del desarrollo. Modelos “rotos” y modelos “por construir” en América Latina y África*, Barcelona, Icaria, pp. 85-137.

GARRIACCA, N. (comp.) (2001): *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires, CLACSO.

GEORGE, S. (1978): *O mercado da fome: as verdadeiras razões da fome no mundo*, Rio de Janeiro, Paz e Terra.

GIDDENS, A. (2001): *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*, Madrid, Taurus.

GIGLO, N. (1998): “Impacto ambiental del MERCOSUR en la agricultura”, en RECA, L. G. y ECHEVERRÍA, R. G. (comp.), *Agricultura, medio ambiente y pobreza en América Latina*, Washington D. C., IFPRI-BID-IICA, pp. 169-190.

GOLD, L. A. (2002): “Un modelo de producción del siglo XIX”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), 75, enero, p. 13.

GOLDBERG, R. A. (1968): *Agribusiness Coordination*, Boston, Harvard University Press.

GÓMEZ LÓPEZ, J. D. (1993): “La introducción y expansión de nuevos cultivos en el noroeste del Estado de Paraná (Brasil) a través del asociacionismo agrario. El caso de la cooperativa Cocamar”, *VII Congreso de Geografía Rural*, Córdoba, Asociación de Geógrafos Españoles y Universidad de Córdoba, pp. 559-566.

GÓMEZ LÓPEZ, J. D. (1996): “El complejo portuario de Santos como eje estratégico de las actividades económicas del Estado de São Paulo”, *Segundas Jornadas sobre Estudios Portuarios y Marítimos*, Bilbao.

GÓMEZ LÓPEZ, J. D. (1999): “El proceso de innovación en la agroindustria cítrica de Brasil”, *V Congreso del Grupo de América Latina*, Sevilla, Asociación de Geógrafos Españoles y Universidad de Sevilla, pp. 29-40.

GÓMEZ LÓPEZ, J. D. (2001): “La presencia de empresas españolas en Latinoamérica”, *8º Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Santiago de Chile, marzo.

GÓMEZ MANZANARES, R. (1967): “La ganadería, la empresa ganadera y el Informe del Banco Mundial y de la FAO”, *Información Comercial Española*, 403, pp. 95-101.

GONZÁLEZ SOUSA, R. (2001): *El impacto de la globalización en el espacio rural latinoamericano*, Facultad de Geografía, Universidad de La Habana, 13 pp. (mimeo).

GOODMANN, D., SORJ, B. e WILKINSON, J. (1985): “Agroindustria, políticas públicas e estruturas sociais rurais”, *Revista de Economía Política*, 5 (4), pp. 31-36.

GOODMANN, D., SORJ, B. e WILKINSON, J. (1990): *Da lavoura às biotecnologías: agricultura e industria no sistema internacional*, Rio de Janeiro, Campus.

GOWAN, P. (2000): *La apuesta por la globalización. La geoeconomía y la geopolítica del imperialismo euro-estadounidense*, Madrid, Akal.

GRAY, J. (1998): *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*, London, Granta Books.

GRAZIANO DA SILVA, J. (1978): *Estrutura agrária e produção de subsistencia na agricultura brasileira*, São Paulo, Hucitec.

GRAZIANO DA SILVA, J. (1981): *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura*, São Paulo, Hucitec.

GRAZIANO DA SILVA, J. (1994): “Complejos agroindustriales y otros complejos”, *Agricultura y Sociedad*, 72, pp. 205-240.

GRAZIANO DA SILVA, J. (1996): *A nova dinâmica da agricultura brasileira*, Campinas, IE-UNICAMP.

GRAZIANO DA SILVA, J. (1997): “Brasil: cambios estructurales y movimientos sociales en el campo”, en ZAMOSK, L., MARTÍNEZ, E. y CHIRIBOGA, M. (coords.), *Estructuras agrarias y movimientos campesinos en América Latina (1950-1990)*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 25-73.

GROUPE DE LISBONNE (1995): *Limite à la compétitivité*, Quebec, Les Éditions du Boréal.

GUIMARÃES, A. P. (1979): *A crise agrária*, Rio de Janeiro, Paz e Terra.

HARNECKER, M. (1999): *La izquierda en el umbral del siglo XXI. Haciendo posible lo imposible*, Madrid, Siglo Veintiuno de España Editores.

HARNECKER, M. (2002): *La izquierda después de Seattle*, Madrid, Siglo Veintiuno de España Editores.

HIRST, P. and THOMPSON, G. (1996): *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge (United Kingdom), Polity Press.

HO, M.-W. (1998): “El inevitable retorno a una agricultura sana”, *The Ecologist* (edición española especial), vol. 28, nº 5, p. 66.

HOBDELINK, H. (ed.) (1987): *Más allá de la Revolución Verde. Las nuevas tecnologías genéticas para la agricultura. ¿Desafío o desastre?*, Barcelona, Lerna.

HOBBSAWM, E. (1998): *Historia del siglo XX*, Barcelona, Crítica.

HOMEM DE MELLO, F. (1983): *O problema alimentar no Brasil: a importância dos desequilíbrios tecnológicos*, Rio de Janeiro, Paz e Terra.

HORTON, J. S. (1997): “Financiación de proyectos agroalimentarios en América Latina”, en GONZALO, M. y LAMO DE ESPINOSA, J. (dirs.), *Oportunidades para la inversión y el comercio agroalimentario español en América*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 319-332.

HOUTART, F. (1994): *La mondialisation de l'économie*, Louvain-la-Neuve, CETRI.

- IANNI, O. (1999): *Teorías de la globalización*, México D. F., Siglo XXI.
- IICA (2000): *Agricultura en el MERCOSUR, Chile y Bolivia*, Centro Regional Sur, Montevideo.
- IICA-GTZ (1996): *Comercio internacional y ambiente en América Latina y el Caribe*, Serie Investigación y Educación en Desarrollo Sostenible, 2, San José, Costa Rica.
- INSTITUTO DEL TERCER MUNDO (2001): *Guía del Tercer Mundo. El mundo visto desde el Sur, 2001/2002*, Montevideo.
- IZAM, M. y ONFFROY DE VÉREZ, V. (2000): *El sector agrícola en la integración económica regional: experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea*, Serie Comercio Internacional, n° 8, Santiago de Chile, CEPAL.
- JACOB, R. (1969): *Consecuencias sociales del alambramiento (1872-1880)*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental.
- JHA, R. y SCHATAN, C. (2001): *Debt for Nature: A Swap Whose Time has Gone?*, Serie Estudio y Perspectivas, n° 4, Santiago de Chile, CEPAL.
- JUAN i FENOLLAR, R. (1978): *La formación de la Agroindustria en España, 1960-1970*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- JUÁREZ SÁNCHEZ-RUBIO, C. (1978): “Diferencias comarcales salmantinas según el análisis vegetal”, *Estudios Geográficos*, 150, pp. 99-105.
- KAUTSKY, K. (1974): *La cuestión agraria*, Barcelona, Laia.
- KHOR, M. (2001): *La globalización desde el Sur. Estrategias para el siglo XXI*, Barcelona, Icaria.
- KORTEN, D. C. (1995): *When Corporations Rule the World*, West Hartford and San Francisco, Kumarian Press and Berret-Koehler.
- KOUZMINE, V. (2000): *Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*, Santiago de Chile, Serie Comercio Internacional, 7, CEPAL.
- KOUZMINE, V. (2001): *América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa*, Santiago de Chile, Serie Comercio Internacional, 14, CEPAL.
- LABOPLAN (2000): “O papel ativo da Geografia. Um manifesto”, *XII Encontro Nacional de Geógrafos*, Florianópolis, julho.

LAMO DE ESPINOSA, J. (1997): “Los nuevos desafíos de la agricultura mundial”, en GONZALO, M. y LAMO DE ESPINOSA, J. (coords.), *Oportunidades para la inversión y el comercio agroalimentario español en América*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 21-40.

LARA, C. y PEY, C. (eds.) (2000): *ALCA y ciudadanía. Participación de la sociedad civil en los procesos de negociaciones comerciales*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile y ACJR.

LEFF, E. (1998): *Ecología y capital*, Madrid y México D. F., Siglo Veintiuno de España Editores e Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México.

LEIVA, P. (2000): “Una asociación estratégica Unión Europea, América Latina, Chile”, en *Inserción Económica Internacional de América Latina*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, pp. 97-109.

LENIN, V. I. (1974): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Madrid, Fundamentos.

LENIN, V. I. (1975): *El imperialismo y los imperialistas*, Moscú, Progreso.

LÓPEZ, J. (1997): “Tierra sin hombres y hombres sin tierra”, *Mate Amargo*, 107, pp. 2-4.

LÓPEZ GALLERO, A. (1997): “Integración del sector lácteo del MERCOSUR: visión desde Uruguay”, *VI Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Buenos Aires, marzo.

LÓPEZ GALLERO, A. (1999): “Región e integración en el pensamiento geográfico latinoamericano”, *VII Encuentro de Geógrafos de América Latina*, San Juan (Puerto Rico), marzo.

LÓPEZ GALLERO, A. y TISNÉS, A. (1997): “El puente Colonia-Buenos Aires. Intento de evaluación multidisciplinaria”, *GeoUruguay. Revista Uruguaya de Geografía*, 1, pp. 7-32.

LÓPEZ GALLERO, A. *et al* (1997): “Integración globalizadora y sector lácteo”, *VI Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Buenos Aires, marzo.

LOZADA, S. M. (2002): “O’Neill y los despojos; Chomsky y la deuda”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), 75, enero, pp. 16-17.

LLAMBI, L. (1990): “Transitions to and within capitalism. Agrarian Transitions in Latin America”, *Sociologia Ruralis*, vol. XXX, 2, pp. 174-196.

MAAS, J. H. M. y SEGRELLES SERRANO, J. A. (1996): “Integración, cooperación y proyección exterior del sector cárnico-ganadero holandés”, *Revista Española de Economía Agraria*, 178, pp. 235-252.

MAAS, J. H. M. and SEGRELLES SERRANO, J. A. (1997): "South and North in the European Union: the Livestock-meat Sectors of Spain and the Netherlands", in VAN NAERSEN, T., RUTTEN, M. and ZOOMERS, A. (eds.), *The Diversity of Development (Essays in Honour of Jan Kleinpenning)*, Assen, Van Gorcum, pp. 412-422.

MALASSIS, L. (1979): *Economie Agroalimentaire*, Paris, Cujas.

McLUHAN, M. (1998): *La galaxia Gutenberg: génesis del homo typographicus*, Madrid, Círculo de Lectores.

McLUHAN, M. y POWERS, B. R. (1996): *La aldea global*, Barcelona, Gedisa.

MANÇANO FERNANDEZ, B. (1996): *MST. Movimento dos trabalhadores rurais sem-terra. Formação e territorialização em São Paulo*, São Paulo, Hucitec.

MANÇANO FERNANDES, B. (2000): *A formação do MST no Brasil*, Petrópolis, Vozes.

MANÇANO FERNANDES, B. y MONTENEGRO GÓMEZ, J. (2002): "La actualidad de la cuestión agraria en Brasil: nuevos y viejos conflictos en el medio rural brasileño", en SEGRELLES SERRANO, J. A. (dir.), *Agricultura y espacio rural en Latinoamérica y España. Posibilidades y riesgos ante la mundialización de la economía*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 63-119.

MARCHENA GÓMEZ, M. J. (1995): "Una nueva Geografía de América Latina: ¿un 'descubrimiento' geográfico?", *Investigaciones Geográficas*, 14, pp. 5-30.

MARTÍN BALLESTEROS, R. (1999): *Los intercambios comerciales en los acuerdos euromediterráneos. La falsa solidaridad de la Unión Europea*, Informe de la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG), Sevilla, noviembre.

MARTÍN MARTÍN, V. (1996): "La Geografía, la Unión Europea y el desarrollo rural", *VIII Coloquio de Geografía Rural*, Jaca (Huesca), Asociación de Geógrafos Españoles y Universidad de Zaragoza, pp. 237-249.

MARTÍNEZ ALIER, J. (1992): *De la ecología política al ecologismo popular*, Barcelona, Icaria.

MARTÍNEZ ALIER, J. (1995): "Political Ecology, Distributional Conflicts and Economic Incommensurability", *New Left Review*, 211, pp. 63-84.

MARTÍNEZ DE ERRALDE, I. (2001): "El lugar, mi lugar", en MEDUS, N. (comp.), *Mirando el horizonte... Notas de Geografía Rural*, Santa Rosa, Instituto de Geografía de la Universidad Nacional de La Pampa, pp. 11-26.

MARX, K. (1973): *El Capital*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.

MATEO RODRÍGUEZ, J. M. y CHIU ESPINOSA, Y. (1997): “Factores de la sustentabilidad ambiental del desarrollo rural. El caso de Cuba”, *II Taller Científico Internacional GeoRural-97*, La Habana, febrero.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2000): *Hechos y cifras del sector agroalimentario español 2000*, Madrid.

MOHR, T. y HIRSCH, D. (1996): “Megaproyectos en América Latina: un enfoque diferente”, en *La Unión Europea, MERCOSUR y el medio ambiente*, Bruselas, Oficina Europea del Medio Ambiente (BEE), pp. 60-67.

MORALES, C. (2001): *Las nueva fronteras tecnológicas: promesas, desafíos y amenazas de los transgénicos*, Serie Desarrollo Productivo, n° 101, Santiago de Chile, CEPAL.

MORISSET, J. (1998): “Unfair Trade? The Increasing Gap between World and Domestic Prices in Commodity Markets during the Past 25 Years”, *The World Bank Review*, 12 (3), pp. 503-526.

MORO, B. (2002): “Una recolonización llamada ‘Plan Puebla-Panamá’”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), 86, diciembre, pp. 6-7.

MOTTA GONZÁLEZ, N. (2002): “Sentido y acción por una dialéctica de la investigación”, *Entorno Geográfico*, 1, pp. 29-42.

MÜLLER, G. (1982): “Agricultura e industrialização do campo no Brasil”, *Revista de Economía Política*, 2 (6), pp. 47-77.

MÜLLER, G. (1989): *Complexo agroindustrial e modernização agrária*, São Paulo, Hucitec/Educ/PUC.

MUÑOZ, G. (1998): “Lana: situación actual y perspectivas para la zafra 1999/2000”, *Anuario '98*, Montevideo, Oficina de Programación y Política Agropecuaria, Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, pp. 93-104.

MUÑOZ GOMÁ, O. (ed.) (2001): *Más allá del bosque: transformar el modelo exportador*, Santiago, FLACSO-Chile.

MOURA, G. (1986): *A campanha do petróleo*, São Paulo, Brasiliense.

NETO, F. G. (1986): *Questão agrária e meio ambiente: crítica da moderna agricultura*, São Paulo, Brasiliense.

NOGUEIRA BATISTA, P. (1998): *Mitos da “globalização”*, São Paulo, Pedex.

O'BRIEN, R. (1992): *Global Financial Integration: The End of Geography*, London, Royal Institute of International Affairs.

OHMAE, K. (1990): *El poder de la Tríada*, México D. F., Mc Graw Hill.

OHMAE, K. (1995): *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*, London, Harper Collins.

OLIVER SANTIAGO, R. (1986): *Ecología y subdesarrollo en América Latina*, México D. F., Siglo Veintiuno Editores.

ONU (1997): *La apertura económica y el desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe*, Cuadernos de la CEPAL, n° 81, Santiago de Chile.

OTERO, M., ESTEFANELL, G. y TRIGO, E. (1992): *Conservación de los recursos naturales, medio ambiente y comercio internacional. Una visión desde América Latina y el Caribe*, San José (Costa Rica), IICA, Serie Documentos de Programas, n° 31.

PANADERO MOYA, M. (1999): “Manifestaciones de la globalización en América Latina”, en PANADERO MOYA, M. y CEBRIÁN ABELLÁN, A. (coords.), *América Latina: lógicas locales, lógicas globales*, Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 41-47.

PAUNERO AMIGO, F. X., AYLLÓN TRUJILLO, M. T. y GRANELL PÉREZ, M. C. (edit.) (2002): *MERCOSUR: Desarrollo sostenible y territorio*, Girona, Universitat de Girona.

PENGUE, W. (2000): *Cultivos transgénicos ¿Hacia dónde vamos?*, Buenos Aires, Lugar Editorial.

PERALES SALVADOR, A. (2001): “Las transnacionales y el sector agropecuario”, en PERALES SALVADOR, A., DEL VALLE SÁNCHEZ, M. y MORALES MORALES, B. (comp.), *Integración Regional y Globalización*, México, D. F., Departamento de Sociología Rural y Grupo de Investigación en Economía, Comercio y Administración, Universidad Autónoma Chapingo, pp. 260-274.

PEREYRA, S. (1986): *La carne vacuna en la economía nacional*, Montevideo, CIEDUR.

PÉREZ ARRARTE, C. (1993): *La industria frigorífica. Tras la reconversión productiva*, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria.

PÉREZ LAPAZARÁN, J. C. (1997): “Comercio e inversión de España con América”, en GONZALO, M. y LAMO DE ESPINOSA, J. (dirs.), *Oportunidades para la inversión y el comercio agroalimentario español en América*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp. 427-435.

PÉREZ RAMÍREZ, B. y CARRILLO BENITO, E. (coords.) (2000): *Desarrollo local: manual de uso*, Madrid, ESIC Editorial y Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP).

PERROUX, F. (1967): *A economía do seculo XX*, Lisboa, Herder.

PETRAS, J. (2002): “La ofensiva de los EE.UU. en América Latina: golpes, retirada y radicalización”, *Rebelión. Periódico Electrónico de Información Alternativa* (www.rebelion.org/), 13 de marzo de 2002.

PETRELLA, R. (1996): Los amos de la Tierra, *Le Monde Diplomatique* (edición española), enero, p. 20.

PINSTRUP-ANDERSEN, P. (1994): “Alleviating Poverty, Intensifying Agriculture and Effectively Managing Natural Resources”, *Food, Agriculture and the Environment Discussion Paper 1*, Washington D. C., International Food Policy Research Institute.

PIÑA CANO, M. (2000): “Límites de la agricultura sustentable en el contexto de la globalización, *XIV Congreso Internacional de Administración Agropecuaria*, Texcoco (Estado de México), Universidad Autónoma Chapingo, pp. 354-363.

PIÑA CANO, M. (2001): “La globalización y su impacto regional en el agro latinoamericano”, en PERALES SALVADOR, A., DEL VALLE SÁNCHEZ, M. y MORALES MORALES, B. (comp.), *Integración Regional y Globalización*, México, D. F., Departamento de Sociología Rural y Grupo de Investigación en Economía, Comercio y Administración, Universidad Autónoma Chapingo, pp. 248-259.

POLITZER, G. (1985): *Principios elementales y fundamentales de filosofía*, Madrid, Akal.

PORTILLA, B. (2000): *La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas*, Serie Desarrollo Productivo, n° 68, Santiago de Chile, CEPAL.

QUARTINO, J. et al (1992): *Sur, MERCOSUR y después*, Montevideo, Túpac Amaru Editorial.

RAGHAVAN, C. (1990): *Un GATT sin cascabel. La Ronda Uruguay, una sigilosa reconquista del Tercer Mundo*, Montevideo, Red del Tercer Mundo.

RAMÍREZ VELÁZQUEZ, B. R. (1995): *La Región en su diferencia: los valles centrales de Querétaro 1940-1990*, Puebla, México D. F. y Querétaro, Editorial Red Nacional de Investigación Urbana, Universidad Autónoma Metropolitana (Unidad Xochimilco) y Universidad Autónoma de Querétaro.

RAMOS, P. e REYDON, B. P. (orgs.) (1995): *Agropecuária e agroindústria no Brasil, ajuste, situação atual e perspectivas*, Campinas, Abra.

REAL FERRER, G. (coord.) (2000): *Integración económica y medio ambiente en América Latina*, Madrid, McGraw Hill/Interamericana de España.

REBORATTI, C. (1998): *El Alto Bermejo, conflictos y perspectivas*, Buenos Aires, La Colmena.

REBORATTI, C. y SABALAIN, C. (2002): “El mundo rural de Argentina: modernización fragmentación y crisis”, en SEGRELLES SERRANO, J. A. (dir.), *Agricultura y espacio rural en Latinoamérica y España. Posibilidades y riesgos ante la mundialización de la economía*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pp.23-61.

RICHARDS, D. G. (1995): “Regional Integration and Class Conflict: MERCOSUR and the Argentine Labour Movement”, *Capital and Class*, 57, pp. 55-82.

RIFKIN, J. (1992): *Beyond Beef. The Rise and Fall of the Cattle Culture*, New York, Plume.

RODRÍGUEZ, J. M. (1995): *El MERCOSUR después de Buenos Aires. La última oportunidad*, Montevideo, Fundación de Cultura Universitaria y Centro Uruguay Independiente.

RUBIATO, J. M. (2000): *Propuesta para un plan de acción para la integración de los sistemas de transporte de las Américas*, Santiago de Chile, CEPAL.

RUBIO, B. (1995): *La vía agroexportadora en América Latina y el nuevo orden agrícola internacional en el campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, México, D.F., Espasa Calpe.

RUDAKOVA, I. (1989): *Acerca del libro de V. I. Lenin “El imperialismo, fase superior del capitalismo”*, Moscú, Progreso.

RUIZ, M. I. (1996): “Caracterización del sector porcino”, *Anuario '95*, Montevideo, Oficina de Programación y Política Agropecuaria, Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, pp. 89-98.

SÁNCHEZ, J. E. (1981): *La Geografía y el espacio social del poder*, Barcelona, Los Libros de la Frontera.

SANTANA, R. (1999): “La Globalización, la diversidad cultural y el desarrollo local”, en PANADERO MOYA, M. y CEBRIÁN ABELLÁN, A. (coords.), *América Latina: lógicas locales, lógicas globales*, Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 97-108.

SANTARELLI DE SERER, S. (1989-90): “Metodología de la investigación geográfica. Guías para detectar problemas”, *Revista Universitaria de Geografía*, vol. 4, nº 1 y 2, pp. 249-267.

SANTOS, M. (1976): *Por uma geografia nova*, São Paulo, Editorial Universitaria.

SANTOS, M. (1978): *Economía espacial: críticas e alternativas*, São Paulo, Hucitec.

SANTOS, M. (1979): *Espaço e sociedade*, Petrópolis, Vozes.

- SANTOS, M. (1985): *Espaço e método*, São Paulo, Livraria Nobel.
- SANTOS, M. (1994): *Metamorfoses do espaço habitado*, São Paulo, Hucitec.
- SANTOS, M. (1995): “Los espacios de la globalización”, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 13, pp. 69-77.
- SANTOS, M. (1996): *A natureza do espaço. Técnica e tempo. Razão e emoção*, São Paulo, Hucitec.
- SANTOS, M. (2000): *Por uma outra globalização. Do pensamento único a consciência universal*, Rio de Janeiro, Editora Record.
- SAWAYA JANK, M., GARBARINO, P. y MELONI NASSAR, A. (1998): “Estrategias Agro-alimentarias para el MERCOSUR”, en *Agricultura en el MERCOSUR y Chile*, Montevideo, IICA (Centro Regional Sur), pp. 20-33.
- SAWAYA JANK, M. y MELONI NASSAR, A. (1997): “Agro-negocios en el MERCOSUR y Chile”, en *Agricultura en el MERCOSUR y Chile*, Montevideo, IICA (Centro Regional Sur), pp. 21-28.
- SCHAPER, M. y PARADA, S. (2001): *Organismos genéticamente modificados: su impacto socioeconómico en la agricultura de los países de la Comunidad Andina, MERCOSUR y Chile*, Serie Medio Ambiente y Desarrollo, nº 43, Santiago de Chile, CEPAL.
- SCHATAN, J. y LARA, C. (1990): “Efectos de la apertura económica sobre la pequeña agricultura chilena”, en ROZAS, P. (ed.), *Chile y el NAFTA*, Santiago, PRIES CONO SUR/RECHIP/SOCHEP, pp. 91-146.
- SEBASTIÁN, L. de (1996): “La integración latinoamericana en la economía mundial”, *Anuario Estadístico Universal*, Deusto, ESABE, pp. 243-252.
- SEGRELLES SERRANO, J. A. (1990): “Aproximación al fenómeno de la integración ganadera en la Comunidad Valenciana”, *Investigaciones Geográficas*, 8, pp. 179-196.
- SEGRELLES SERRANO, J. A. (1993): *La ganadería avícola y porcina en España. Del aprovechamiento tradicional al industrializado*, Alicante, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Alicante.
- SEGRELLES SERRANO, J. A. (1998): “Montevideo: el futuro puerto del MERCOSUR”, *Terceras Jornadas sobre Estudios Portuarios y Marítimos*, Mahón (Menorca), mayo.
- SEGRELLES SERRANO, J. A. (1999 a): “Globalización, capitalismo y comercio agroalimentario entre el MERCOSUR y la Unión Europea”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (www.ub.es/geocrit/menu.htm), 49, 22 pp.

SEGRELLES SERRANO, J. A. (1999 b): “Viejas ideas, nuevas estrategias: una reflexión sobre el MERCOSUR y la mundialización de la economía”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* (www.ub.es/geocrit/menu.htm), 45 (11), 13 pp.

SEGRELLES SERRANO, J. A. (2000 a): “Desarrollo rural y agricultura: ¿incompatibilidad o complementariedad?”, *Agroalimentaria*, 11, pp. 83-95.

SEGRELLES SERRANO, J. A. (2000 b): “Las nuevas políticas agrícolas y rurales europeas: desigualdades comunitarias y exclusión internacional”, *XIV Congreso Internacional de Administración Agropecuaria*, Texcoco (Estado de México), Universidad Autónoma Chapingo y Sociedad Mexicana de Administración Agropecuaria, mayo, pp. 1-13.

SERÉ, C. (1996): “Los nexos entre la pobreza y la degradación de los recursos naturales en América Latina”, *VII Encuentro Internacional RIMISP (‘Impacto ambiental de la pobreza rural; Impacto social del deterioro ambiental; El rol de los instrumentos de desarrollo agrícola’)*, Turrialba, Costa Rica.

SERVOLIN, C. (1972): *L’absortion de l’agriculture dans le mode de production capitaliste. L’universe politique des paysans*, Paris, Colin.

SIMONSEN ASSOCIADOS (1998): *Mercosul. The Big Emerging Market*, São Paulo, Makron Books do Brasil Editora.

SOROS, G. (1999): *La crisis del capitalismo global*, Madrid, Debate.

SOUZA MARTINS, J. (2000): *Reforma agrária: o impossível diálogo*, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo.

STÉDILE, J. P. (1997): *Questão agrária no Brasil*, São Paulo, Atual.

STÉDILE, J. P. (2002): “Batallones sin tierra: el Movimiento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra de Brasil”, *New Left Review*, 15, pp. 103-128.

TAMER, A. (1980): *Petróleo: o preço da dependência, o Brasil na crise mundial*, Rio de Janeiro, Nova Fronteira.

TEIXEIRA, G. e HACKBART, R. (2000): “O Censo Agropecuário de 1996: Uma radiografia dos resultados de 11 anos de neoliberalismo no campo brasileiro”, en CÂNDIDO, G. (org.), *Situação e perspectivas da agricultura brasileira*, Brasília, Senado Federal, pp. 17-24.

TEJO, P. (2000): *La pobreza rural, una preocupación permanente en el pensamiento de la CEPAL*, Santiago de Chile, Serie Desarrollo Productivo, 97, CEPAL.

TEUBAL, M. (1995): *Globalización y expansión agroindustrial: ¿superación de la pobreza en América Latina?*, Buenos Aires, Corregidor.

THOMPSON, A. (1992): "Informal Empire? An Exploration in the History of Anglo-Argentine Relations, 1810-1914", *Journal of Latine America Studies*, 24 (2), pp. 419-436.

TIMERMANS, C. (1994): "El acuerdo sobre agricultura en la Ronda Uruguay del GATT", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número extraordinario, pp. 31-36.

TIÓ SARALEGUI, C. (1978): "La guerra de la soja. Las cuentas claras", *Agricultura*, 549, pp. 18-28.

TOFFLER, A. (1992): *Les Nouveaux Pouvoirs*, Paris, Fayard.

TOKAR, B. (1998): "Monsanto: una historia en entredicho", *The Ecologist* (edición española especial), vol. 28, n° 5, pp. 8-14.

TORRES, M. C. (1999): *La globalización agropecuaria: Nuevos desafíos para el productor*, Buenos Aires, Polemos.

TRIGO, E. (1997): "La tecnología agrícola. Su dimensión en el proceso de integración", en *Agricultura en el MERCOSUR y Chile*, Montevideo, IICA (Centro Regional Sur), pp. 29-38.

TRINCA FIGHERA, D. (2001): "Globalización y Geografía", *8º Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Santiago de Chile, marzo.

UNCTAD/UNDP/WIDER (1990): *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round: Implications for Developing Countries*, New York, United Nations.

VÁZQUEZ, R. y PICERNO, A. (1994): *Comercialización de ganado en pie*, Estudios Técnicos, n° 20, Montevideo, Comisión Sectorial para el MERCOSUR (COMISEC), Proyecto COMISEC/BID-UE-PNUD.

VEIGA, J. E. da (2002): *Cidades Imaginàrias: o Brasil é menos urbano do que se calcula*, São Paulo, Editora Autores Associados.

VELARDE FUERTES, J. (1967): "La ganadería española ¿iluminada por el Informe Banco Mundial-FAO?", *Información Comercial Española*, 403, pp. 85-94

VERGOPOULOS, K. (1985): "The End of Agribusiness or the Emergence of Biotechnology", *International Journal of Social Science*, 37 (3), pp. 185-200.

VERHEIJDEN, S. M. and VERHEIJDEN, M. W. (1997): *The Impact of MERCOSUR on Southern Cone Agribusiness*, Utrecht, Rabobank International.

VIDAL VILLA, J. M. (1996): *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*, Barcelona, Icaria.

VIERI, S. (1994): *La Política Agrícola Comune. Dal Trattato di Roma alla Riforma Mac Sharry*, Bologna, Edagricole.

VILLALOBOS, F. (1993): *El Uruguay en el MERCOSUR. Algunos componentes de la discusión actual*, Montevideo, FONDAD.

VILLELA, M. (2000): “A Organização Mundial do Comércio (OMC) e o comércio agrícola do mundo, en CÂNDIDO, G. (org.), *Situação e perspectivas da agricultura brasileira*, Brasília, Senado Federal, pp. 39-43.

VIOR, E. J. (1996): “Condiciones de participación efectiva en grandes obras de infraestructura: el ejemplo de la hidrovía Paraguay-Paraná”, en *La Unión Europea, MERCOSUR y el medio ambiente*, Bruselas, Oficina Europea del Medio Ambiente (BEE), pp. 55-59.

VIRILIO, P. (1997): “¿Fin de la Historia o fin de la Geografía? Un mundo sobre-expuesto”, *Le Monde Diplomatique* (edición española), septiembre, pp. 34-35.

VITALE, E. et al (1996): *La producción escondida. Problemática de los criadores de cerdos en los cantegriles de Montevideo*, Montevideo, Área de Extensión, Facultad de Veterinaria, Universidad de la República.

WALLERSTEIN, I. (1988): *El capitalismo histórico*, Madrid, Siglo XXI.

WILKINSON, J. (1995): “Agroindustria: articulación con los mercados y capacidad de integración socioeconómica de la producción familiar”, en *Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura*, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 73-91.

WINOGRAD, M. (1991): *Los modelos de usos de tierras (escenarios tendencial y sostenible)*, Buenos Aires, IIED-CEA-GASE.

WWW-ICV-CEBRAC (1994): *Hidrovía Paraguai-Paraná. ¿Quem paga a conta?*, Brasília.

ZAMOSC, L., MARTÍNEZ, E. y CHIRIBOGA, M. (coords.) (1997): *Estructuras agrarias y movimientos campesinos en América Latina (1950-1990)*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

ZEQUEIRA SÁNCHEZ, M. (1996): “La agricultura cubana: transformaciones en el periodo revolucionario”, en HERRERA SORZANO, A. (coord.), *Ateliers de Caravelle ('Cuba. Geografía, población y ordenamiento del medio rural')*, Toulouse, GDR26-CNRS-Université de Toulouse-Le-Mirail, juillet, pp. 95-104.