



El sector agrícola en el proceso de integración latinoamericana

José Luis Cordeu

¿Qué lecciones dejó el fracaso de la integración de los años sesenta a la unión hemisférica actual? Para contestar esta pregunta tomaré como base mi experiencia personal como delegado argentino en las negociaciones de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc), iniciadas en 1960.

Así, me referiré al movimiento de integración latinoamericana de los años sesenta, e intentaré responder a los siguientes interrogantes: ¿Cuál es la razón por la que el movimiento integracionista de esa década, que contaba con un gran consenso político, fracasó tan estrepitosamente? ¿Por qué una generación de estadistas y profesionales que, imbuidos del espíritu bolivariano en lo idealista y de la experiencia europea en lo práctico, no pudo hacer cumplir su meta de alcanzar la integración económica en sus alcances más ambiciosos: un mercado común como el de Europa Occidental (CEE)? La respuesta a estos interrogantes y la idea central que deseo transmitir es que para quienes habíamos recibido, tres décadas atrás, el mandato de negociar la integración, ésta resultó una misión imposible, porque el modelo de desarrollo económico autárquico prevaleciente lo impedía al bloquear las necesarias reformas de las políticas económicas y agrícolas que la integración económica requería.

La sola definición del modelo de desarrollo económico de los sesenta como autárquico explica el fracaso de la integración, ya que impidió la reforma que se requería de las políticas económicas y agrícolas que por un lado obstruían y encarecían excesivamente las importaciones y por otro lado gravaban —a veces onerosamente— las exportaciones agrícolas eficientes. Es importante señalar que este modelo autárquico de desarrollo se encontraba fuertemente arraigado en las clases gobernantes de casi todas las tendencias políticas de la época y en los electorados o corrientes de opinión que las sustentaban. Ese crecimiento cerrado y hacia adentro implicaba una fuerte intervención del Estado en la economía y, paradójicamente, esto nos hacía pensar que la integración económica era una decisión política y que, por lo tanto, sería conducida sólo por los estados autárquicos. En la medida en que la integración era una decisión y por tanto una política de Estado, y siendo éste el que controlaba o regulaba gran parte de la economía, la puesta en práctica de la integración nos parecía sencilla. Era una decisión política y de carácter histórico destinada a cambiar el sino de América Latina, avalada por otra similar apoyada por Estados Unidos: la Alianza para el Progreso. Frente a ello, los técnicos debíamos simplemente acatarla y hacerla cumplir. En los hechos, esa decisión política de integración funcionó como el juramento de las famosas Leyes de Indias de la Corona española en la conquista de América; se alzaban las Leyes por sobre la cabeza y se las juraba diciendo: "se acata pero no se cumple". A 30 años de distancia quizás a algunos les resulte difícil comprender cómo no nos dábamos cuenta de cuán equivocados estábamos y a otros pueda orientarlos para no repetir las mismas equivocaciones.

I. Una misión imposible

Las políticas de desarrollo autárquico de los años sesenta tenían dos efectos negativos: por un lado inhibían el potencial de crecimiento de las economías golpeando duramente su funcionamiento eficiente, lo que afectaba tanto la capacidad de importar como la de exportar; por otro, creaban una enorme dificultad para superar la maraña de barreras arancelarias y burocráticas que impedían el crecimiento del comercio. En conjunto, ambos efectos ocasionaban, además, que los resultados modestos de la integración descansaran sobre la desviación y no sobre la creación de comercio.

Las políticas de desarrollo autárquico, que implicaban una fuerte intervención del Estado, generaban entre los países políticas macroeconómicas y sectoriales marcadamente discordantes, lo que era un elemento adicional que obstaculizaba la integración ya que esta última no contemplaba —ni hubiera podido aunque se lo hubiera propuesto— armonizar políticas tan dispares. Si bien en la actualidad se enfrenta el mismo problema, la magnitud de éste difiere por una cierta convergencia de las políticas económicas regionales. Al interior de cada país, las políticas dispares de los sesenta afectaron —como se señaló— el crecimiento y la eficiencia, creando círculos viciosos que impedían los cambios que intentaban corregir los desequilibrios macroeconómicos.

Por ejemplo, en países exportadores agrícolas como Argentina, uno de esos círculos viciosos podría ser descrito de la siguiente manera: el control del tipo de cambio a niveles bajos (para posibilitar precios baratos de los alimentos) generaba periódicamente una crisis de la balanza comercial al afectar negativamente las exportaciones agropecuarias. El gobierno devaluaba la moneda para impulsar esas exportaciones, lo que causaba un aumento en el costo de la vida que a través de sindicatos fuertes, originaba pedidos de aumentos globales de salarios que, a su vez, se trasladaban a los precios de los productos manufacturados; esto eliminaba total o parcialmente las ventajas obtenidas por las exportaciones agropecuarias y creaba, transcurrido cierto tiempo, la necesidad de volver a devaluar. Este círculo vicioso generaba una tela de araña que podía converger en un punto de equilibrio o generar un proceso centrífugo de devaluaciones cada vez mayores. Es más, este control del tipo de cambio unido a retenciones a las exportaciones y aranceles altos a las importaciones, y el consecuente desestímulo a la inversión privada en la agricultura, era el mecanismo en el cual se sustentaba el postulado ideológico de industrialización forzosa y crecimiento del aparato gubernamental. Esta descomunal transferencia de recursos del sector primario a los sectores secundario y terciario en épocas de precios agrícolas internacionales altos, privó a nuestras economías de cifras incalculables de divisas sustraídas a un crecimiento económico sólido, lo que hoy lamentamos profundamente.¹

¹ La situación antes descrita, caracterizada por un sesgo antiagrícola, se repetía con variaciones para otros países, dependiendo de la estructura de su comercio exterior agrícola. Para una descripción detallada del caso mexicano, véase el documento “El papel de la agricultura en el desarrollo de México, FAO-Plan 27, Santiago de Chile, 1995, preparado por Luis Gómez-Oliver.

En el caso de Argentina la explicación del sesgo antiagrícola es que, además de que esta enorme transferencia de recursos del campo hacia otros sectores era la lógica en que se basaba el desarrollo autárquico, existía la convicción —en quienes estábamos involucrados con diferentes grados de responsabilidad en el diseño de políticas agrícolas— de que una liberación de los precios de los alimentos causaría un estallido social incontrolable.

Los hechos posteriores mostraron no sólo que esto no era cierto, sino que el deterioro económico ocasionado por el modelo autárquico llevaría a algunos de nuestros países al borde del caos político y a la desaparición de la democracia representativa.

En los sesenta las barreras arancelarias eran muy altas y diferían de un producto a otro, lo que impedía generar opciones de comercio a muchas concesiones arancelarias al hacer sumamente engorroso el proceso de negociación. Un ejemplo puntual: en Argentina, en 1967, un Ministro de Economía de orientación libremercadista decidió hacer una rebaja arancelaria que generó un *cuasi* pánico sobre una invasión de importaciones en el país. Pero cuando se analiza esa rebaja arancelaria se ve que el promedio de protección arancelaria había bajado del 240 al 120%; nivel este último con el cual seguía siendo casi imposible importar. Dentro de la gran dispersión tarifaria debe tenerse en cuenta que esos promedios incluían porcentajes del 340% o más. Esto es un ejemplo de la razón por la que muchas concesiones arancelarias, trabajosamente logradas en el marco de la integración, eran totalmente ineficaces para generar comercio.

Las barreras no arancelarias eran múltiples; desde las que figuraban en la agenda negociadora como la licencia previa, las cuotas o la simple prohibición de importar, hasta otras que los negociadores a veces no conocían porque formaban parte de mecanismos burocráticos propios de la racionalidad del modelo de desarrollo autárquico y estatizante.

Quisiera dar dos ejemplos. El primero podría titularse "la preferencia kafkiana por la producción nacional", y funcionaba de la siguiente manera: un empresario nacional deseaba importar una determinada maquinaria para iniciar o reforzar su línea de producción, pero una ley estipulaba que esa importación debía ser

autorizada por una comisión integrada por agencias gubernamentales y representantes de cámaras o asociaciones del sector privado. Estas últimas informaban a sus asociados del pedido y bastaba con que un fabricante del sector involucrado informara que estaba en condiciones de fabricar la maquinaria, aunque nunca lo hubiera hecho antes, para paralizar la importación, iniciando engorrosos trámites que podrían terminar en un pago ilícito del empresario que necesitaba importar la maquinaria a aquél que alegaba poder fabricarla. Otro ejemplo: un gobierno que deseaba exportar carne de ave le abastecía a los productores maíz a ocho dólares la tonelada cuando el precio en el mercado era de 100 dólares, produciendo una gran distorsión en el comercio. Los ejemplos podrían multiplicarse, pero muestran el grado de discrecionalidad que afectaba a las economías y, consecuentemente, al proceso de integración. En discrecionalidad, que era una consecuencia de la ideología sobre la que se fundamentaba el desarrollo autárquico y que de hecho consideraba que toda importación era mala a menos que se probara lo contrario, entorpecía tremendamente el proceso de integración.

Mucho se ha discutido sobre si la integración de los sesenta fracasó por no haber elegido la forma adecuada o por haber descansado exageradamente sobre el sector agrícola. Quisiera detenerme un poco en estos temas como preámbulo al análisis del papel del sector agrícola en el proceso de integración. Como se sabe, todo proceso de integración puede tener diferentes grados de intensidad. Un primer grado consiste en establecer una zona de preferencia arancelaria en la que dos o más países se otorgan concesiones, sin fijarse metas en cuanto al alcance que éstas deberán tener. Un segundo grado se refiere a una zona de libre comercio en la que dos o más países acuerdan eliminar —durante un plazo determinado (8-12 años por ejemplo)— todas las barreras que afectan su comercio recíproco. Un tercer grado contempla la unión aduanera, en la que al objetivo de eliminar las barreras al comercio recíproco se agrega establecer un arancel externo común frente a terceros países. Un cuarto grado propone un mercado común en el que se deben acordar las políticas económicas y comerciales de los países involucrados. Un quinto grado, no incluido en la teoría tradicional de la integración, sería el espacio económico común al estilo de la Unión Europea. Debido a que una zona de preferencia arancelaria no estaba permitida en esa época por las normas y disciplinas del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), los países latinoamericanos eligieron en los sesenta establecer ya sea una zona de libre comercio, una unión aduanera o un mercado común. En todos los casos esto

imponía reducir todas las barreras al comercio intrarregional en un plazo determinado, lo que implicaba desarmar la fuerte protección y el sesgo antiexportador de economías autárquicas y, también, hacer caer el peso de la integración sobre el sector agrícola, que constituía el grueso del comercio recíproco.

Como se señaló antes, en un entorno económico y político autárquico y estatista ésta era una misión imposible, más aún si se tiene en cuenta que el sector agrícola es, por razones edafológicas, climáticas y hasta sociales más rígido y riesgoso que el sector industrial (o eso creíamos entonces, aun cuando sigo pensando que esto es parcialmente cierto en la actualidad). Dejando la última disgresión para tratarla posteriormente, lo cierto es que en los años sesenta el negociador de la integración estaba sujeto a la discrecionalidad más absoluta por parte de sus propios gobiernos, al interior de los cuales las influencias partidistas y sectoriales podían desarmar en un día lo que había llevado meses de negociación. No bastaba demostrar con análisis de rentabilidad que una determinada concesión arancelaria no dañaba seriamente la producción nacional porque, por ejemplo, el producto agrícola importado era de contraestación. Hasta último minuto, la gestión de un gobernador provincial o estatal podía echar por tierra el proceso de integración, como de hecho ocurrió con la Alalc en 1968-1969. Respecto de si esta discrecionalidad exacerbada para el caso del sector agrícola tenía fundamento y, más aún, si lo sigue teniendo ahora, mi respuesta es sí y no. Sí es cierto que el sector agrícola es más rígido y por tanto menos permeable a una reconversión productiva que el sector industrial o de servicios. No es cierto que esa rigidez sea tan extrema como se consideraba en aquellos años, ni tampoco que no existan programas de reconversión productiva agrícola, de los cuales el caso más notorio es el realizado por México para su ingreso al Tratado de Libre Comercio (TLC). En conclusión, la discrecionalidad absoluta de los gobiernos en los sesenta hizo la integración agrícola, y por lo tanto la integración misma, aún más difícil.

La existencia de organismos estatales de comercialización agrícola con amplia intervención o incluso monopolio de las exportaciones e importaciones, dificultaba la integración. Esto era así por varias razones, una de ellas es, por ejemplo, que como el Estado no se paga impuestos a sí mismo, las concesiones arancelarias eran improductivas porque ese comercio se realizaba con arancel cero, a lo que debía agregarse el grado de discrecionalidad involucrado en esas

operaciones. Además, las distorsiones causadas en el funcionamiento de la economía son por todos conocidas, con el agravante de que la política de comprar caro a los productores y vender barato a los consumidores fue provocando en muchos casos un deterioro financiero y una paralización progresiva de esos organismos. Cabe señalar que existen muchas formas de juntas u organismos estatales de comercialización y que no todas generaban o generan esos efectos contraproducentes.

Los altos niveles arancelarios, que cambiaban fácilmente, alteraban las concesiones al modificar los márgenes de preferencia concedidos y esto obligaba a engorrosas negociaciones que, por la disparidad de la estructura arancelaria, debían realizarse producto por producto.

Las relaciones con el sector privado y los gobiernos en una "integración de Estados autárquicos" era conflictiva y compleja. Según el país o la política gubernamental en ejercicio, el sector privado podía ser ignorado o no, pero su aporte a la integración tropezaba con las dificultades ya descritas para los negociadores gubernamentales y los obligaba a continuas disputas sectoriales para permitirles sacar mayores beneficios del alto grado de regulación de la economía. En Argentina, por lo menos, y en forma similar a lo que ocurría con las importaciones, en gran parte de los años sesenta en general se consideraba culpable al sector privado mientras no se probara lo contrario.

II. El fracaso de la integración de los años sesenta: lecciones para el presente

La idea central en este punto es que frente a la evaluación de la integración de los sesenta como una *misión imposible* por las razones ya expuestas, la integración en los noventa es una *misión posible*. Permítanme hacer una alegoría: la integración en los sesenta hubiera requerido de un *bulldozer* o una topadora que echara abajo el modelo autárquico y permitiera la integración a través de la reforma radical de las políticas económicas y agrícolas. La integración de los noventa no requiere eso, sino la aplicación de medidas más afinadas y factibles. Quisiera referirme brevemente a las razones que fundamentan esta evaluación y a algunas de las dificultades que de todas maneras se enfrentan.

En primer lugar, el ambiente económico nacional en la región ha experimentado cambios notorios sobre los cuales no hace falta extenderse mucho. La apertura de las economías, la desregulación y la adopción casi generalizada de políticas orientadas al mercado, han eliminado la mayor parte de los obstáculos que impedían la integración. El crecimiento económico generado por esta reforma dará un empuje adicional al aumento del comercio en un marco de desarrollo exportador hacia afuera y lejos de un modelo de desarrollo autárquico. Este es un cambio profundo que cuenta en general con apoyo político a través de los electorados que se expresan democráticamente. Una expresión de esto último es que los consumidores ya no están dispuestos a pagar mucho más por productos de calidad inferior y tampoco apoyan políticas restrictivas a la exportación que los puedan favorecer en el corto plazo, pero afectar negativamente en el largo. Los productores a su vez, para ser competitivos en el mercado internacional, no sólo requieren que desaparezcan los gravámenes a la exportación, sino poder importar insumos en las mejores condiciones de precio y calidad y contar con un marco general que les permita desarrollar esas ventajas competitivas.

En segundo lugar, en los noventa el negociador de la integración enfrenta políticas comerciales más razonables, generalmente con aranceles bajos y uniformes, y no debe enfrentar un modelo autárquico ni tantas presiones políticas o sectoriales, ni la discrecionalidad de las políticas gubernamentales. Esto no quita que sigan existiendo las dificultades antes señaladas, pero lo que ha cambiado radicalmente es la magnitud de las mismas que, habiendo sido paralizantes en el pasado, se han convertido en manejables y, por tanto, negociables en el presente.

En tercer lugar, el ambiente económico internacional, con la conclusión de la Ronda de Uruguay, abre perspectivas de un mayor crecimiento mundial y de un aumento del comercio o una disminución de las restricciones que lo impiden. Sin duda, las nuevas normas y disciplinas establecidas por la Ronda Uruguay y la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) contribuyen a incentivar un desarrollo abierto y favorable al comercio y a la integración.

Aquí surgen otros elementos que deben colocarse del lado de las dificultades y que se relacionan estrechamente con el sector agrícola:

- a) La Ronda Uruguay ha sido sólo el inicio de un proceso de remoción de las distorsiones que afectan al comercio agrícola mundial. No es este el

lugar para analizar el tema en profundidad, pero el Acuerdo para la Agricultura tendrá un efecto limitado sobre los tres frentes que se decidió encarar: el acceso a los mercados, la protección interna a la producción agrícola y los subsidios a las exportaciones. Reconozco que este es un tema polémico, pero es cierto que trabajos coordinados por Jim Greenfield, de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), y por Alan Winters, del Banco Mundial, que han sido bastante difundidos, coinciden en señalar que los efectos benéficos de la Ronda Uruguay han sido muy reducidos, si no nulos, para la agricultura de los países en desarrollo. He escuchado ciertas críticas sobre estos estudios, por parte de algunos representantes de países desarrollados. Por ejemplo, que no tienen en cuenta, en el marco de un análisis dinámico, el efecto que tendrá la Ronda Uruguay sobre el crecimiento del ingreso en todo el mundo, incluidos los países en desarrollo. Lo cierto es que con fundamento o no, esa es la percepción que existe en nuestros países sobre los efectos de la Ronda en el comercio agrícola. Aún más, se responsabiliza de esta situación a los países desarrollados, a los que en muchos casos se les ve predicando pero no practicando la economía de mercado cuando se trata del sector agrícola. Todos los países esperan que este impacto limitado de la Ronda Uruguay pueda ser ampliado en las negociaciones futuras previstas en el mismo Acuerdo. Los efectos de esta percepción sobre la persistencia del proteccionismo en el comercio y la integración son directos, al seguir generando distorsiones en el comercio mundial, e indirectos, ya que por *efecto imitación*, las presiones en otros países para restringir la apertura comercial y la reforma de las políticas agrícolas aumentan considerablemente.

- b) Deben analizarse en profundidad, en el marco de la globalización de las economías, cuáles son las ventajas y desventajas de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM) frente a los diferentes acuerdos comerciales de alcance más limitado e, incluso, qué es lo que puede decidir a un país a adherirse a una de las alternativas anteriores o a uno de los diferentes tratados comerciales, algunos de los cuales involucran a un reducido número de países mientras que otros tienen alcances geográficos muchos más amplios. Si bien todos los procesos de integración pueden tender a fortalecerse mutuamente, los más eficientes tenderán a crecer más que otros. No tengo claro cuáles son las ventajas relativas de las NCM y los diversos

proyectos de integración en ejecución a nivel hemisférico y aun más amplio. La integración física, aduanera y la facilitación del comercio son, por ejemplo, más factibles entre países limítrofes, pero el tamaño del mercado ofrecido por los que tienen una gran cobertura geográfica es lógicamente más amplio. Lo importante es que, en el marco de una integración posible como he definido la actual, existen mecanismos para resolver estos interrogantes sin repetir las equivocaciones y frustraciones del pasado y orientar así en forma correcta las políticas de integración de cada país. Sin embargo, por las razones expuestas, la agricultura puede constituir el *talón de Aquiles* de estos acuerdos comerciales.

Respecto al planteamiento hecho en el documento de Alberto Valdés presentado al simposio *Integración Económica en el Hemisferio Occidental*, no tengo dudas de que los acuerdos multilaterales basados en la cláusula de la nación más favorecida han sido muy exitosos en expandir el comercio mundial en las últimas décadas y que el apartarse de esta cláusula sólo es bueno si genera creación y no desviación de comercio. Sin embargo, y basándome solamente en mi observación de la realidad latinoamericana, me atrevo a afirmar, frente a tan eruditos análisis como los de Alberto Valdés y otros especialistas que él menciona, que ante la crisis de rentabilidad de la agricultura regional, los acuerdos comerciales pueden constituir un *second best* que puede volverse inevitable para atenuar en algunos países los efectos de la apertura comercial irrestricta. En ese sentido quisiera hacer referencia —lo cual no implica completa coincidencia— al documento presentado a este simposio por David Blandford. También debo reconocer que los argumentos de Valdés son muy válidos para países como los del Caribe (Caricom) donde la integración, como señala la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), puede dificultar el proceso de inserción en el comercio internacional, al cual esas naciones apuntan en la actualidad.

- c) Otro aspecto crítico, aunque quizá sea uno que englobe el conjunto de las dificultades que enfrenta la integración y la necesaria reforma de las políticas económicas y agrícolas, se refiere a la gran discusión sobre si la agricultura constituye un caso especial en este proceso. En la actualidad, la apertura de las economías y la consecuente imposición de tarifas, la

inesperada baja en el tipo de cambio real por la entrada de capitales y la baja abrupta de los precios agrícolas en 1990-1992 está generando en muchos países una fuerte reacción adversa por parte de los productores agrícolas a este proceso de inestabilidad y descenso de los precios.

Teniendo en cuenta que, con excepción de México, resulta difícil a los países poner en práctica programas de ayuda directa a los productores agrícolas, la satisfacción a los reclamos de los productores sólo puede pasar por un aumento de la protección y de la intervención gubernamental. Dar una respuesta a este interrogante es difícil porque la situación varía de un país a otro y de un producto a otro. Si nos atenemos a la experiencia pasada, la sobreprotección y la fuerte intervención gubernamental constituyeron un proceso ineficiente y potencialmente incontrolable, ya que si se otorga a unos productos agrícolas debe otorgarse a otros y por qué no a algunas manufacturas, y así sucesivamente.

Este temor es aún fundado para el actual proceso de apertura económica en la región en el que, a diferencia de los países del sudeste asiático, el gradualismo no ha podido ser aplicado en muchos países de la región, por las causas estructurales de la apertura (Gómez-Oliver, 1995). Esto hace que en nuestros países las dificultades internas y externas derivadas de la apertura económica exijan reasegurar constante y firmemente su vigencia y la irreversibilidad del proceso en una especie de dogmatismo de mercado.

La única solución que puedo sugerir es tomar en cuenta las medidas contingentes contempladas por el GATT en 1994, seleccionar con extremo cuidado los productos sensibles que se excluirán de los acuerdos de integración, compatibilizar las políticas macroeconómicas con la política sectorial agropecuaria, y poner todos los esfuerzos en la reconversión productiva a largo plazo. Entre los hechos que favorecen la idea de que la agricultura es un caso especial en la integración, puedo señalar la posición reciente de la Unión Europea en el sentido de postergar o excluir al sector agrícola en sus negociaciones con el Mercado Común del Sur (Mercosur) y el TLC.

- d) Las diferencias entre las políticas económicas y sectoriales entre los países persisten pero son de menor magnitud, lo cual es bueno, pero al

mismo tiempo le quitan parcialmente a la integración una herramienta de la que disfrutó en la época de la integración de estados autárquicos: la capacidad de desviar comercio (capacidad teórica porque en los hechos el aumento del comercio intrarregional fue pequeño) a través de negociar altísimos márgenes de preferencia posibilitados por barreras arancelarias y no arancelarias fuertemente restrictivas.

En la actualidad, el gran interrogante es cómo hacer efectiva y compatibilizar la apertura de las economías con la integración. La respuesta a este interrogante surgirá de un análisis costo-beneficio que cada país deberá realizar para orientarlo sobre la conveniencia de participar o no de un determinado mecanismo de cooperación. Algunos países darán prioridad a la apertura irrestricta y otros la limitarán o acentuarán para determinados países con los cuales tengan acuerdos comerciales o de integración. Otra vez deseo hacer referencia al documento de Alberto Valdés por el análisis en profundidad que realiza sobre los aspectos críticos conectados a los actuales acuerdos comerciales en América Latina, desde la perspectiva de los países pequeños y de economías abiertas.

Por último, existen dos dificultades o, si se quiere, dos aspectos críticos que deben ser encarados tanto por la integración como por el desarrollo económico y las políticas que lo impulsan: por un lado, el angustioso problema de la pobreza y los mecanismos para superarla y, por el otro, la preservación del medio ambiente, base de nuestra supervivencia futura.

Ambos aspectos están siendo enfocados por la FAO y por la comunidad internacional y no creo necesario explayarme más sobre su dramatismo en el contexto de este artículo. Sin embargo, de la solución de los mismos, y en especial de la del tema de la pobreza, dependerá el futuro no sólo de la integración, sino de las políticas económicas de mercado que están en ejecución. El consenso existente sobre la mayor eficiencia del nuevo paradigma de desarrollo económico y el recuerdo de los estrepitosos fracasos de las políticas autárquicas puede diluirse con el tiempo en la medida en que no se encuentren respuestas para solucionar la pobreza, y puede, por lo tanto, generar retrocesos en la aplicación de ese nuevo paradigma. Debe remarcarse que éste lleva en muchos países muy poco tiempo de aplicación (si se lo compara con las décadas en que estuvo vigente el modelo autárquico).

La aceleración de la apertura de las agriculturas altamente protegidas de los países desarrollados fortalecerá a los sectores que propugnan la continuación de las nuevas políticas en la región por un tiempo suficientemente prolongado como para permitirles alcanzar los resultados de crecimientos con equidad.

Este último llamado a tomar acción, dirigido hacia los países desarrollados, no es un pedido fácil para ellos, ya que la agricultura constituye un sector crítico, pero tampoco representa un pedido para ceder unilateralmente, ya que los países de América Latina y el Caribe han realizado fuertes concesiones en favor de un desarrollo abierto y una liberación del comercio. Como lo señala Jacques Diouf, Director General de la FAO, "la mentalidad de los griegos antiguos, por muy bien acostumbrada que estuviera a los sofismas y paradojas, encontraría ciertamente extraños muchos aspectos de la estructura de nuestra agricultura, especialmente las políticas que han contribuido a su configuración. Por ejemplo, que la agricultura esté frecuentemente abandonada donde más importancia tiene, mientras en otros países donde su función económica y social es relativamente secundaria recibe un apoyo tal que provoca distorsiones en el mercado mundial" (FAO, "El estado mundial de la agricultura y la alimentación", 1994).❖

Bibliografía

- Blandford, David, *Regionalism versus multilateralism: The world trade system*, IATRC-IICA Symposium, San José, Costa Rica, junio 7-9, 1995.
- CEPAL, *Desenvolvimiento de los procesos de integración en América Latina y el Caribe*, LC/R 1527, Santiago, de Chile, 16 de marzo de 1995.
- Cordeu, José Luis, Artículos varios en *Anales de la sociedad rural argentina*, 1965-1973.
- FAO, *Impact of the Uruguay Round on agriculture*, ESC/M/95/1, abril 1995.
- FAO, *Repercusión de la Ronda Uruguay sobre la agricultura*, CCP: 95/13, febrero 1995.
- FAO, *Situación y perspectivas mundiales de los productos básicos y tendencia del proteccionismo en el agrícola*, CCP: 95/10, febrero 1995.
- FAO, *The Uruguay Round Agreement and its implications for food security*, CFS: 94/Inf. 5.

FAO, Yamazaki, F., *Implications of the Uruguay Round Agreement on agricultural trade preferences*, 1994.

Gómez-Oliver, Luis, *El papel de la agricultura en el desarrollo de México*, FAO-PLAN-27, Santiago de Chile, 1995.

Gómez-Oliver, Luis, *La política agrícola en el nuevo estilo de desarrollo latinoamericano*, FAO, Santiago de Chile, 1995.

Valdés, Alberto, *Joining an existing regional trade agreement, issues and policies from the perspective of a small open economy in Latin America*, IATRC-IICA Symposium, San José, Costa Rica, junio 7-9, 1995.

Valdés, A. y José Luis Cordeu, *Agricultural price stabilization policies in Latin America*, (versión preliminar), FAO (RLC) y Banco Mundial (LATAD), abril 1995.

