

TRATADO DE LIVRE COMÉRCIO DA AMÉRICA DO NORTE (TLCAN): IMPACTOS NO MÉXICO CONTEMPORÂNEO – 1994 – 2014

Data da submissão: 09/06/2023

Data de aceite: 01/08/2023

Vanessa Gonçalves da Silva

Universidade Federal do Tocantins
Porto Nacional – Tocantins
<http://lattes.cnpq.br/1074821005943398>

RESUMO: A proposta de apresentação de pesquisa visa demonstrar a análise documental do processo ocorrido no México a partir do início do Tratado de Livre Comércio de América do Norte - TLCAN, entre México, Estados Unidos e Canadá, que entrou em vigor no dia 01 de janeiro de 1994. A análise se desenvolveu a partir de três perspectivas a estudar: a) os impactos desse tratado para a agricultura mexicana e por consequência, seus impactos no agravamento da crise alimentar pela qual o país atravessava; b) os impactos no mercado de trabalho no campo mexicano a partir da implantação do tratado e; c) os impactos socioeconômicos em termos de controle e combate à pobreza e pobreza extrema, que estavam implícitos nos discursos dos governos mexicanos da época. A análise do TLCAN torna-se de especial relevância, – por que a mais de 20 anos de vigência continua em vigor – e por ser o primeiro tratado multilateral aplicado

na América Latina no contexto do processo de reestruturação política do capital transnacional no marco da globalização, que teve início no final da década de 1980 e que se consolidou a partir da década de 1990 em todo o continente. Desta forma, apresentaremos a relevância da proposta de pesquisa visto o impacto que esta situação particular do México representou e representa, para América Latina em seu conjunto.

PALAVRAS-CHAVE: México. Tratado de Livre Comércio de América do Norte - TLCAN. Crise Alimentar.

NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA): IMPACTS ON CONTEMPORARY MEXICO – 1994 – 2014

ABSTRACT: The proposal for a research presentation aims to demonstrate the documentary analysis of the process that took place in Mexico from the beginning of the North American Free Trade Agreement - NAFTA, between Mexico, the United States and Canada, which came into force on the 1st of January 1994. The analysis was developed from three perspectives to be studied: a) the impacts of this treaty on Mexican agriculture and, consequently, its

impacts on the worsening of the food crisis the country was going through; b) the impacts on the labor market in the Mexican countryside from the implementation of the treaty and; c) the socioeconomic impacts in terms of controlling and combating poverty and extreme poverty, which were implicit in the speeches of the Mexican governments at the time. The analysis of the NAFTA becomes of special relevance, – because after more than 20 years of validity it is still in force – and because it is the first multilateral treaty applied in Latin America in the context of the process of political restructuring of transnational capital in the framework of globalization, which began in the late 1980s and was consolidated in the 1990s throughout the continent. In this way, we will present the relevance of the research proposal given the impact that this particular situation in Mexico represented and still represents for Latin America as a whole.

KEYWORDS: Mexico. North American Free Trade Agreement - NAFTA. Food Crisis.

1 | INTRODUÇÃO

A partir da crise mexicana de 1982, o capital internacional iniciou um processo de abertura total do mercado. Isso levou, gradativamente, a substituição dos modelos de desenvolvimento por um novo modelo com base na acumulação “massiva” e a apropriação do controle do mercado nos países da América Latina e África. Este processo se desenvolveu no contexto da criação de novas políticas de “ajuda para o desenvolvimento” que se transformaram na década de 1990, no discurso que norteou as estratégias da Cooperação para o Desenvolvimento.

A partir de junho de 1990, surgiu o plano Norte Americano chamado de “*Iniciativa para las Américas*” do presidente dos Estados Unidos George Bush. No documento se declarava que era necessário mudar o enfoque da interação econômica e fazer com que a prosperidade do hemisfério dependesse do comércio, por isso a necessidade de forjar uma “associação para a reforma do mercado livre”. (RANGEL, 1990, p. 25-27). A iniciativa para as Américas se sustentava em três pilares: uma iniciativa comercial, que incluísse os acordos de livre comércio, uma iniciativa sobre investimento e outra sobre a dívida externa dos países.

Desta maneira, os acordos comerciais se consideravam o elemento fundamental para estimular não somente o crescimento senão que a possibilidade de que fluíssem novamente os capitais para a América Latina. Rangel (1990) lembra que é importante recordar que os Estados Unidos se encontravam em crises desde a década de 1980 e 1990, e continuavam em condições de deterioro econômico notável. Portanto, a estratégia de assinar um tratado de livre comércio, significava associar-se com alguém que buscava desesperadamente criar condições favoráveis para sua competitividade internacional, e que, além disso, não contara com os recursos financeiros para os objetivos traçados na “*Iniciativa para las Américas*”.

Sobre esta lógica se criaram os famosos Tratados de Livre Comércio que se apresentaram como uma forma concreta de cooperação entre os países (sempre liderados pelos Estados Unidos), no caso mexicano foi o Tratado de Livre Comércio da América do Norte – TLCAN, (também conhecido pela sigla em inglês como NAFTA) entre Estados Unidos, Canadá e México. O TLCAN se apresentou como uma oportunidade para o México de superar a grave crise em que se encontrava desde os últimos 30 anos, em particular no campo mexicano. Assim, poderia resolver velhos e sérios problemas estruturais tais como o desemprego no campo, a baixa produtividade do setor agrícola e a migração dos trabalhadores rurais, principalmente para os Estados Unidos.

Em contrapartida, o México ganharia expansão da produtividade agrícola e a possibilidade de implementar novas tecnologias nos processos agrícolas. Desse modo, aumentaria sua produtividade que poderia se direcionar para a produção e para a exportação, prometendo um substancial ganho nos lucros para o país. Isso movimentaria e estimularia o mercado de trabalho, o que se refletiria na diminuição do desemprego, na fixação da população camponesa no campo e no aumento de sua balança comercial.

2 | DISCURSOS E REAÇÕES AS PROPOSTAS DA TLCAN

A proposta da implementação do TLCAN foi fortemente contestada por setores da sociedade civil mexicana, principalmente pelos movimentos sociais, universidades, sindicatos e organizações sociais. Esses setores denunciavam que as benesses apresentadas sob a lógica da cooperação para o desenvolvimento, eram argumentos que mascaravam os verdadeiros interesses dos Estados Unidos de apropriação e dominação dos mercados mexicanos e do domínio completo do mercado de alimentos do México. Efetivamente as previsões da intelectualidade e dos movimentos sociais mexicanos estavam corretas. Os impactos efetivos do TLCAN se manifestaram claramente desde sua implementação em 1994, e foram avaliados na sua primeira década de funcionamento, demonstrando sua perversidade sem limites.

O TLCAN provocou um agravamento sem precedentes na crise do campo mexicano elevando o número de trabalhadores desempregados a cifras milionárias. Alterou toda a estrutura produtiva de grãos básicos (a principal fonte tradicional de alimentação do país) que refletiu no fim da autossuficiência alimentar mexicana. Direcionou a produção agrícola para a produção de *comodities*, principalmente soja para exportação, em detrimento da produção para o consumo interno de grãos entre outros produtos. Isto implicou no aumento das importações do México, que passou a comprar grãos básicos para seu consumo interno dos Estados Unidos, o que se refletiu em um significativo aumento da pobreza e pobreza extrema da população camponesa mexicana. Paralelamente, aumentou o número de trabalhadores que foram forçados a imigrar para os Estados Unidos. O trabalho precarizado nas indústrias manufatureiras de produtos para exportação deslocou populações inteiras em busca de trabalho.

Dabat (1990), realizando uma análise do tratado de livre comércio proposto, afirmava que o mesmo deveria ser visto no contexto do complexo processo de reestruturação da economia mexicana. Isso significava um processo de transição desde um modelo de crescimento fechado e extensivo já esgotado a outro tipo intensivo e aberto. O modelo intensivo e aberto tinha por características gerais, o aumento generalizado da produtividade do trabalho e da competitividade internacional com base na assimilação de novas tecnologias e formas de organização. Dentro dessa orientação, a abertura externa constitui no essencial uma condição da reestruturação interna do país, forçando o empresariado nacional a modificar suas condições de produção e práticas comerciais tradicionais, reduzindo assim, custos e preços para poder aproximarem-se as condições internacionais de concorrência. O autor afirmava que na atual conjuntura (leia-se 1990), a abertura do mercado interno estava cada vez mais associada à formação de grandes blocos econômicos regionais estruturados em volta dos eixos dinâmicos da nova revolução tecnológica: Estados Unidos, Japão, Europa Ocidental (DABAT, 1990, p. 32).

De acordo com Dabat (1990), o tratado de livre comércio devia se considerar como um aspecto particular de uma política internacional ativa, centrada na luta pela preservação e ampliação do multilateralismo comercial e a constituição de uma nova ordem econômica e política mundial. Ela se basearia no desarmamento, o respeito à autodeterminação dos povos e a legalidade internacional, a democracia e a cooperação entre os Estados para resolver os problemas mais importantes da humanidade, como a fome e a destruição do meio ambiente, entre outros. (DABAT, 1990, p. 35). O autor advertia que seria necessária uma luta contra o novo protecionismo e a manutenção da ordem comercial mais aberta possível. E apontava como proposta que se deveria aprofundar-se o estabelecimento de uma ampla rede de acordos regionais que privilegiassem os nexos com a Europa, a Costa do Pacífico e a América Latina, para ampliar e diversificar as relações econômicas do país e minimizar a influência dos Estados Unidos.

Após a crise da década de 1980, surge na América Latina, uma nova fase que fechou o período da agroindústria exportadora inclusiva, e iniciou-se a fase agroexportadora de exclusão. A diferença básica entre elas é que, na fase inclusiva o mercado incluiu uma grande quantidade de produtores e na fase de exclusão, ela assume uma forma de acumulação de capital que leva a exclusão, além de adotar novas formas de exploração do trabalho. As características desta nova fase montada sobre os marcos do neoliberalismo são: vocação exportadora, elevado grau de monopólio, alta concentração de capital, aumento da exploração do trabalho, utilização de formas flexíveis de exploração, alta precarização do trabalho e uso intensivo das novas tecnologias.

O regime de flexibilização como consequência das novas tecnologias, com base na informática no mundo global, colocou um ponto final na fase da agroindústria exportadora inclusiva. Outro aspecto significativo foi o deslocamento do foco das empresas: o terreno de concentração do capital, para as empresas, mudou do local (o país) para o global (o

mundo), agora produzem para o mundo. O ponto de maior impacto dentro do TLCAN teve como foco a produção de alimentos básicos do México. Portanto, a agricultura e a pecuária foram os setores de atividade produtivos mais diretamente afetados pelo tratado. Desta forma, a produção agropecuária, especialmente, a agricultura e a soberania alimentar da população mexicana se veriam diretamente relacionadas com a posta em funcionamento do tratado.

Outro ponto de destaque foi a diminuição dos preços de cultivos importados pelo México, assim como uma reestruturação produtiva do meio agrícola que impactaria em maior eficiência da produtividade, como do abastecimento local. A substituição de elaboração de produtos alimentícios que poderiam se importar com menores custos, dedicando-se assim, a produção de produtos mais rentáveis para a exportação. Segundo Lechuga e Garcia (2014), a nova estratégia de abertura comercial pretendia aumentar a renda agrícola através de uma expansão no setor de frutas e hortaliças, aproveitando a vocação de boa parte da superfície nacional, vista a existência de condições climatológicas e de ser um intensivo no uso de mão de obra, elemento abundante no país. (LECHUGA; GARCIA, 2014, p. 8).

Como aponta Crawford (2011), em um estudo que avalia o TLCAN no seu décimo quinto ano de funcionamento, as exportações agrícolas totais do México em 2008 tiveram um valor de 16,9 mil milhões de pesos mexicanos. As importações correspondentes tiveram um valor de 23,2 milhões de pesos. “Os Estados Unidos é o sócio comercial de agricultura e de produtos alimentícios maior do México, comprando 78% das exportações mexicanas e suprindo 76% das importações dentro da categoria”. Por outra parte, o 70% das importações agrícolas dos Estados Unidos, produzidas pelo México consistem em verduras, frutas e bebidas alcoólicas. (CRAWFORD, 2011, p. 460).

A fundamentação ideológica do TLCAN, segundo Puyana e cols. (2006), está no papel que na condição de mercados “perfeitos”, jogam os preços para determinar a designação de fatores produtivos, ao vincular estreitamente os preços internos às cotizações mundiais, pela ação da lei do “preço único”. Alteram os preços relativos, se deprimiram os preços de bens importáveis não eficientes e aumentavam os preços dos exportáveis. Estes movimentos de preços elevam a produtividade setorial ao propiciar mudanças no uso dos fatores produtivos, terra, capital e mão de obra para atividades transáveis com evidentes vantagens comparativas. Com esse marco conceitual, e em condições de mercados perfeitos, a abertura comercial prejudica os produtores, vendedores de bens não competitivos e beneficia aos produtores e vendedores totais de produtos que se produziam no país mais eficientemente que no exterior. Assim, todos os consumidores serão beneficiários totais. Esta era a formula indicada pelas organizações internacionais para a apropriação e comando do novo modelo dominante.

Como aponta Calva (2004) tanto nas propostas do Banco Mundial como da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) o paradigma “agrícola”

comum apresentado por estas organizações tinha por base a hipótese central de que, uma maior liberalização do comércio, assim como uma menor participação do Estado no fomento direto da agricultura, iria conduzir a um “mundo melhor” em termos de crescimento econômico e bem estar social. Este paradigma fez parte do “pacote” de reformas estruturais que durante as três últimas décadas se implementaram na América Latina, como uma fórmula salvadora para os países subdesenvolvidos.

No caso particular do México, os resultados não corresponderam com as expectativas. Os programas neoliberais de mudanças estruturais no setor agropecuário produziram um grande processo de liberalização, e os principais impactos provocados foram: 1) uma significativa redução da participação do Estado na promoção do desenvolvimento econômico do setor; 2) a abertura comercial unilateral que incluiu completamente o setor agropecuário no Tratado de Livre Comércio da América do Norte – TLCAN e; 3) a reforma da legislação agrária que suprimiu o caráter inalienável, a impossibilidade de embargo da terra e caráter imprescritível da propriedade campesina (CALVA, 2004a, p. 71-72).

Os resultados da experiência neoliberal foram bem diferentes do que se imaginou: em valor *per capita*, o PIB agropecuário e florestal de 1999 foi de 17,6% inferior ao de 1981; em quilogramas *per capita*, a produção dos oito principais grãos em 1999 resultou 27,6% menor que a de 1981; a produção de carnes vermelhas diminuiu 34,6% nesse período. A produção de leite se reduziu 15,5%. Em contrapartida, as importações de alimentos passaram de 1.790 milhões de dólares em 1982 para 7.274 em 1994 e para 8.601 em 1999. Os elementos essenciais da reforma neoliberal da política agrícola levaram a esses resultados. A abertura comercial unilateral, que combinou uma política do “peso forte” que utilizou a taxa de câmbio como freio anti-inflacionário e levou a sérias consequências da moeda mexicana durante dois momentos, entre 1989 e 1994 e entre os anos 1999 e 2000, provocou um abrupto descenso dos preços reais dos produtos agropecuários nos que o México tinha desvantagem competitiva. A queda dos termos de intercâmbio do setor agropecuário se somou à retração do Estado em suas ações de fomento do desenvolvimento rural. Os efeitos deste desmonte dos termos de intercâmbio do setor levaram o México a supressão e redução dos programas de fomento setorial. Sob o argumento neoliberal de que os agentes privados atuando em mercados desregulados e sem distorções derivadas de programas setoriais conseguiriam uma excelente melhoria de recursos produtivos. Entretanto, isso acontecia de forma diferenciada em países da União Européia e também nos Estados Unidos e Canadá, que reforçavam suas políticas intervencionistas de governo no campo.

O investimento público e o fomento rural diminuíram 93,4% durante o período de 1982 a 1999, afetando a necessária expansão da infraestrutura. Também o gasto público no fomento rural diminuiu 74,6% entre 1982 e 1999. Outro elemento que afundou o setor agropecuário foi o escasso crédito agrícola. A banca nacional de desenvolvimento diminuiu seus créditos agropecuários de 19.193 milhões de pesos mexicanos em 1981 para 3.992

milhões, em 1999, afetando os camponeses mais necessitados. Isso se traduziu em um constante acúmulo de dívidas dos camponeses devido às dificuldades de pagar os créditos contraídos (CALVA, 2004a, p. 71-72). Como observou Calva (2004b), durante o modelo econômico neoliberal de operação do TLCAN de 1994 a 2002, a taxa média de crescimento do PIB foi de 2,8% anual, enquanto que no período 1935 a 1982 a taxa média de crescimento anual foi de 6,1% (CALVA, 2004b, p. 14).

A severa redução da participação do Estado no desenvolvimento econômico do setor agropecuário se agravou com a privatização e desmonte da infraestrutura estatal de apoio à produção, financiamento, armazenamento, comercialização e distribuição dos produtos agropecuários. Foram privatizados os sistemas de irrigação e toda a estrutura de armazenamento de alimentos. Foi extinta a empresa Fertimex – empresa estatal que vendia fertilizantes a preços subsidiados, o Inmacafé – instituição pública que apoiava a produção e comercialização do café, assim como a extinção de Banrural que operava como banca creditícia de desenvolvimento. Como afirmou Concheiro e Robles (2014), também se eliminaram os subsídios à água e se reduziu a oferta de seguros subsidiados para ajudar aos agricultores a enfrentar as perdas causadas por fenômenos climatológicos (CONCHEIRO; ROBLES, 2014, p. 198).

Em um estudo realizado por Calderón (2004), há cinco anos de assinado o TLCAN afirmava que a produção agrícola se encontrava praticamente estancada no país. Em 1988 a produção dos 10 principais cultivos agrícolas foi de 22,79 milhões de toneladas; para 1993, um ano antes da assinatura e entrada em vigor do Tratado, chegou a 27,03 milhões de toneladas e para 1998 alcançou 29,31 milhões de toneladas; ou seja, nos cinco anos anteriores ao TLCAN a produção aumentou em 2,24 milhões de toneladas, enquanto, nos cinco anos posteriores a assinatura do Tratado a produção só se incrementou em 2,29 milhões de toneladas, o que equivale a uma redução próxima dos 50% no crescimento da produção. Essa situação é particularmente grave no caso do milho, a base da alimentação mexicana. Em 1988 se produziu 19,59 milhões de toneladas; em 1993 foram 18,12 milhões de toneladas e para 1998 se produziram 16,42 milhões de toneladas. Antes do Tratado a produção de milho cresceu 7,53 milhões de toneladas, depois decresceram 1,7 milhões de toneladas.

Calderón afirma que no caso do trigo ocorre da mesma forma. Em 1988 a produção era de 3,66 milhões de toneladas; em 1993, foi de 3,58 milhões de toneladas e em 1998 caiu ainda mais chegando a 3,32 milhões de toneladas. No caso da soja passou de 0,26, para 0,49 e para 0,23 milhões de toneladas nos anos antes mencionados. Segundo Calderón, as elevadas importações não só se explicam pela decrescente produção interna, adicionalmente, estas provocaram que os produtores nacionais tenham crescentes dificuldades para comercializar seus produtos devido ao diferencial de preços originado pelos altos subsídios da agricultura estadunidense. O controle monopólico do mercado atacadista de grãos e alimentos por empresas transnacionais agroalimentar

propiciou práticas especulativas com o beneplácito do governo mexicano. (CALDERÓN, 2004, p.145)

Gómez e Schwentesius (2004) realizaram uma avaliação dos efeitos do TLCAN com dez anos de assinado e implementado o tratado elencando que: 1) o orçamento do setor agropecuário e de pesca se reduziu de 1994 a 2001 a menos de 50%; 2) o setor agroalimentar no seu conjunto apresentou uma competitividade negativa dentro do TLCAN; 3) com o aumento das importações de grãos e oleaginosos se deslocou a produção de outras culturas que, como consequência levaram a um aumento do desemprego no campo; 4) as informações demonstram que o México está perdendo a soberania alimentar por uma maior dependência das importações; 5) a suposta vantagem dos consumidores de ter acesso a alimentos mais baratos a partir das importações resultou ser demagógica; 6) o TLCAN tem estimulado a transformação mais drástica e profunda na história da agricultura mexicana, levando a aproximadamente 1.000 agricultores a triunfar no tratado e a milhões de agricultores ao fracasso. (GÓMEZ, SCHWENTESIUS, 2004, p. 58-62).

O estudo de Rubio (2008), afirma que a substituição da produção nacional pela importada se manifestou de fato nos dados, em 1990 só 19,8% do consumo aparente nacional de grãos básicos provinha das importações, já em 2006, 31,5% era importado. No caso do arroz passou de 37% do volume importado em 1990 a 71% em 2006, enquanto que no caso do trigo de 8% para 56%. Por sua parte o PIB agropecuário decresceu a 0,26% anual durante o período de entrada em vigor do TLCAN (1994-2006) (RUBIO, 2008, p. 38). Os efeitos do TLCAN tiveram um impacto devastador para os agricultores mexicanos e a estratégia conduzida pelos Estados Unidos faz parte da nova ordem agroalimentar global. A partir do TLCAN os Estados Unidos impôs uma forma de dominação e subordinação sobre os produtores rurais dos países latino-americanos, por meio da concorrência desleal de seus produtos baratos, processo ao que Rubio chamou de “*explotación por despojo*”¹ a partir da qual as grandes empresas agroalimentares tiraram dos produtores o excedente produzido, mas também parte do custo necessário para repor os meios de produção utilizados, impedindo-se com isso o reinício de um novo ciclo produtivo (RUBIO, 2008, p. 38).

Em outro estudo sobre a temática Concheiro e Robles (2014), analisam o período entre 1994 e 2006, os primeiros 12 anos do TLCAN, e afirmam que desde a entrada em vigência do Tratado (1994), a média anual do índice de dependência Norte Americana nos 10 cultivos básicos passou de 27% para 38% até o ano de 2006. No caso das oleaginosas, este índice chegou a 89% durante o quadriênio 2003 – 2006, aumentando nove pontos durante o quadriênio 1994 – 1997; no caso dos grãos, o índice incrementou sua média anual em 10 pontos durante o mesmo período passando de 19% para 29% (CONCHEIRO;

1. Rubio (2008) define o conceito desta forma: *La explotación por despojo* a entendemos como uma forma de exploração na qual não somente se extrai do produtor direto o excedente produzido, senão que, graças às importações baratas, se extrai parte do que utilizou nos custos de produção, com o qual se estabelece, além de um ato de exploração, um ato de apropriação que impede ao produtor reiniciar um novo ciclo produtivo. (RUBIO, 2008, p. 38).

ROBLES, 2014, p. 199). Os autores alertam para outra questão relevante implícita no TLCAN, a dependência alimentar que também vem comprometendo a qualidade nutricional e sanitária dos alimentos. A importação de produtos manipulados de forma biológica constitui uma situação de intercâmbio desigual.

Como afirmou Blanca Rubio (2001a), a característica essencial do novo modelo de agricultura se sustenta em uma forma de subordinação excludente o que gera uma enorme marginalização social, assim como uma concentração sem precedentes do capital em poucas mãos. A exclusão dos pequenos agricultores resulta da forma de domínio impulsionado pelos setores hegemônicos do capital sobre a população trabalhadora do campo. A correlação de forças favorável aos setores empresariais no modelo neoliberal permite ao capital impor uma condição excepcional: o estabelecimento de baixos salários desvinculados do preço dos alimentos. Conforme Rubio (2001), a grande façanha do capitalismo neoliberal, e também a causa de sua perversão, consiste em primeiro lugar, em produzir salários baixos que se logram por meio de medidas coercitivas, corporativização de sindicatos, quebra das organizações dos trabalhadores, tetos salariais, ou seja, uma forma autoritária de controle salarial (RUBIO, 2001a, p. 2-5). Somado a isso, o desmonte por parte do Estado da legislação trabalhista e a precarização extrema das relações de trabalho, colocam o trabalhador a mercê dos antes chamados “acordos” coletivos que passam a serem agora acordos individuais.

2.1 Os impactos do TLCAN no emprego agrícola

Desde o início da década de 1990 se colocou em marcha uma estratégia de transformação do meio agrário na América Latina. Particularmente no México, se iniciaram ações que se transformaram na experiência piloto sobre o tema para o continente. Este processo se fundamentou no que ficou conhecido pelo nome de ERNA – emprego rural não agrícola – promovido desde as organizações internacionais, tais como Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento, Fundo Monetário Internacional e, estudado e difundido pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, FAO (pela sigla em inglês), Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação, Comissão Econômica para América Latina e o Caribe e pela Organização Internacional do Trabalho.

Os argumentos centrais foram: a) que o ERNA seria uma alternativa para a complementação de renda das famílias de agricultores com baixo nível de produtividade, ou seja, camponeses que produzem para o autoconsumo e para a venda de excedentes em pequena escala; b) as múltiplas oportunidades que o meio rural pode apresentar para o desenvolvimento de atividades econômicas diversificadas e não tradicionais, tais como, turismo, artesanato, prestação de serviços, pequena industrialização de produtos, emprego em setores manufatureiros, entre outros; c) que contribui com as diversas políticas de combate à pobreza; d) que permite diversificar as fontes de ingresso familiares; e) que possibilita o acesso a melhores oportunidades.

Um estudo de Reardon e Cols. (2004) analisou o ingresso agrícola na América Latina, onde constataram que o ingresso não agrícola era significativo por constituir com 40% do ingresso rural total na América Latina e o Caribe. Mesmo assim, observaram que as famílias pobres e as regiões pobres com frequência carecem de acesso ao emprego não agrícola melhor remunerado que possibilita-se aliviar sua situação de pobreza e, que se dedicam a atividades rurais não agrícolas equivalentes a “agricultura de subsistência”, que são de baixa produtividade, mau remuneradas, instáveis e com pouco potencial de crescimento. Quando estes grupos de baixos ingressos se dedicam a atividades pluriativas o fazem para sobreviver, já que em estas ocupações sem futuro, não conseguem prosperar. (REARDON e Cols, 2004, p. 16-23). Estas ocupações acabam constituindo-se em medida paliativa para evitar encontrar-se em situações de pobreza extrema.

En Brasil, Chile, Colombia, México y Nicaragua, la proporción del ingreso agrícola proveniente del empleo asalariado es en promedio mucho mayor para aquella proveniente del empleo por cuenta propia. En cambio, en Ecuador, Honduras y Perú, el empleo por cuenta propia es más importante que el empleo asalariado no agrícola, especialmente en las zonas más pobres. (REARDON e Cols, 2004, p. 27).

Para os autores, observou-se que a participação do ingresso do emprego por conta própria aumenta com a posse da terra, devido provavelmente a que estas famílias dispõem de fontes de liquides próprias para iniciar negócios não agrícolas em um contexto geral, em que faltam os mercados de crédito rural. Nas conclusões do estudo de Reardon e Cols, realizam duas observações importantes. A primeira, é que para fomentar o ERNA, será fundamental remover a forte marca agropecuária que caracterizam as políticas de desenvolvimento rural e, adotar uma postura de promoção do desenvolvimento territorial e do conjunto da economia rural. Segundo os autores, não existem motivos que justifiquem depender exclusivamente do desenvolvimento agropecuário para melhorar a qualidade de vida nas regiões rurais, ou para avançar na superação da pobreza. E mais ainda, o próprio desenvolvimento agropecuário requer necessariamente do crescimento da indústria e dos serviços. Em grandes regiões rurais, apostar de forma exclusiva ou predominante ao desenvolvimento agropecuário seria consagrar uma situação de pobreza, marginalização e estancamento endêmico.

A segunda, é que nos casos das regiões pobres, onde a relação com mercados dinâmicos é fraca ou inexistente, seria necessária a correção da frequente distorção de muitos projetos de desenvolvimento. Esses projetos promoveram a criação de microempresas e outros empreendimentos, familiares ou associativos que terminam reduzidos a “ERNA de refúgio”, de baixa produtividade ao não se vincular com mercados dinâmicos que demandem os bens e serviços produzidos por essas iniciativas. Os projetos de desenvolvimento rural com financiamento de organismos multilaterais e da cooperação internacional, com frequência, são a “cara” das políticas públicas, em especial em países

e regiões relativamente mais pobres. “É indispensável que estes projetos assumam que em América Latina e o Caribe, crescentemente o rural não é sinónimo do agropecuário”. (REARDON e Cols, 2004, p. 29-31). Em consequência, devem desenhar-se pensando em ações orientadas ao conjunto do espaço rural, que inclui o espaço agrícola e o dos pequenos e médios núcleos urbanos.

Um informe da Organização Internacional do Trabalho – OIT de 2014, sobre o caso do México anunciava na sua portada: “Próximo de 60% dos trabalhadores no México o faz em setores informais”.

As estimações de emprego informal do Instituto Nacional de Estatística e Geografia de México – INEGI informam que este alcançou a um 60% da ocupação total, tanto no último trimestre de 2011 como no terceiro trimestre de 2012, e que registrou um 59,1% no segundo trimestre de 2013. Em janeiro de 2014 a taxa foi de 58,79% do emprego total. (OIT, 2014, p. 4)

Ao desvincular os salários do preço dos alimentos, o capitalismo cria um novo problema: a redução dos salários sem a baixa do preço dos alimentos deteriora a capacidade de compra da população trabalhadora. Como explica Rubio, isto não é necessariamente um problema para o capital. Como a cota de exploração é elevada devido aos baixos salários, existe um sobranço de capital que não encontra condições rentáveis de investimento e se direciona para a esfera especulativa e financeira. “Agudiza-se assim, a separação entre o valor e o dinheiro, entre o produto e sua representação em valor”. Desta forma, se pode explicar o “milagre” produtivo exposto no segundo estudo da Câmara de Deputados da República (2003), *“El sector agroexportador de frutas y hortalizas frescas mexicano en el contexto de la apertura comercial: reestructuración productiva, productividad y remuneración del trabajo”*.

Na análise de Rubio (2001b), ela desenvolve o conceito de domínio excludente como a forma pela qual o capital se apropria da riqueza, matéria fundamental, no coração do capitalismo neoliberal, seu motor de avance e por sua vez de suas contradições. Assim, Rubio entende que o domínio excludente é uma forma de exploração e subordinação que não é capaz de reproduzir as classes subalternas em sua condição de explorados, senão que tende a excluí-los devido a seu caráter depredatório. No caso da indústria, o uso de trabalho temporal e trabalho em domicílio impede a reprodução da força de trabalho, e leva a contínua exclusão daqueles que emprega. Isso quer dizer que a força de trabalho se converte em um produto descartável. Nas palavras de Rubio: “Falamos de domínio excludente porque inclui a exploração de trabalhadores e camponeses e uma forma de subordinação sobre pequenos e médios produtores que transferem parte de seus ganhos para o setor financeiro e multinacional” (RUBIO, 2001b, p. 94-95).

O domínio do capital industrial marginaliza os camponeses como produtores de bens baratos para a contenção salarial, ao separar-se o estabelecimento dos salários do preço dos alimentos, a vez que exclui aos camponeses e produtores rurais como

consumidores dos produtos de vanguarda a nível industrial. O capital agroindustrial multinacional subordina aos camponeses, medianos e pequenos empresários agrícolas impondo preços baixos sem subsídios, com o qual exerce um domínio que os reproduz na exclusão.

3 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os principais impactos sobre o campo mexicano do TLCAN no período estudado foram: a) o agravamento da crise no campo mexicano, com o aumento do desemprego e da pobreza e com a precarização do trabalho; b) a substituição da produção de alimentos básicos pela produção de alimentos destinados à exportação tais como grãos para exportação, frutas, hortaliças e flores, entre outros, provocando uma séria crise na soberania alimentar; c) provocando um significativo impacto sobre os processos migratórios internos e externos, onde milhões de mexicanos atravessaram as fronteiras dos Estados Unidos, e outra grande parte da migração se trasladou a regiões que concentraram a produção para exportação, além dos que migraram para o trabalho informal nas indústrias manufatureiras para a exportação localizada, na sua grande maioria, nas regiões fronteiriças com Estados Unidos; d) a perda do México de sua autossuficiência alimentar, passando a ser dependente das importações de alimentos para atender as necessidades da população interna. Entendemos esta experiência como paradigmática pela sua gravidade e, de enorme preocupação visto que este tipo de tratado se reaplicou por toda América Latina a partir da década de 2010, e se mantém em vigor até o dia de hoje. Portanto, o debate sobre o tipo de cooperação para o desenvolvimento se necessita, continua pertinente e urgente.

REFERÊNCIAS

BARRÓN, María Antonieta. **Empleo en la agricultura de exportación en México**. UNAM, Ciudad de México. 1997, p. 90.

CALDERÓN, Salazar Jorge. **El efecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea en la agricultura mexicana**. In: **El Desarrollo Agrícola y Rural del Tercer Mundo en el contexto de la Mundialización**. Ciudad de México. UNAM, 2004, p. 145.

CALVA, Téllez, José Luis. **El Consenso de Washington y la problemática agropecuaria de México**. (VALLE, Rivera María del Carmen). (Coordinadora). In: **El Desarrollo Agrícola y Rural del Tercer Mundo en el contexto de la Mundialización**. Ciudad de México. UNAM, 2004a, p. 71-72.

CALVA, Téllez José Luis. **Ajuste estructural y TLCAN: efectos en la agricultura mexicana y reflexiones sobre el ALCA**. In: **El Cotidiano**. Universidad Autónoma Metropolitana unidad **Azcapotzalco**. Ciudad de México, 2004b, p. 14.

CONCHEIRO, Bórquez Luciano; ROBLES, Berlanga Héctor. **Tierra, territorio y poder a cien años de la reforma agraria en México: lucha y resistencia campesindia frente al capital**. In: **Capitalismo: Tierra y Poder en América Latina**. Vol. III, Buenos Aires, 2014, p. 198.

CRAWFORD, Terry. **Impacto del TLCAN en el comercio agrícola**. In: **Revista mexicana de agronegocios**. Vol. XV, no 28, 2011, p. 460.

DABAT, Alejandro. **El Tratado de Libre Comercio de México-Estados Unidos: Una opinión**. In: **Problemas del Desarrollo**. Vol. 21, no 83, 1990.

GÓMEZ, Cruz Manuel; SCHWENTESIUS, Rita. **¿Renegociar el capítulo agropecuario del TLCAN? Argumentos y contra argumentos**. México. La jornada. 2004, p.58-62.

MUNGARAY, Lagarda Alejandro; ESCAMILLA, Díaz Antonio; GARCIA, Meneces Erika. **Migración por empleo en México. La experiencia de Baja California entre 2008 y 2012**. In: **Región y Sociedad**. Colegio de Sonora. Año 26, no 61, 2014, p, 67-68.

MÉXICO. CAMARA DE DIPUTAOS DE LA REPÚBLICA. **“El sector agroexportador de frutas y hortalizas frescas mexicano en el contexto de la apertura comercial: reestructuración productiva, productividad y remuneración del trabajo”** Servicio de Investigación y Análisis. División de Política Social. Ciudad de México, 2003.

OIT. **Informe de la Organización Internacional del Trabajo**. Ciudad de México, 2014, p.4.

POSADAS, Segura Florencio. **Mercado de trabajo de los jornaleros agrícolas en México**. In: **Región y Sociedad**. Colegio de Sonora, año 30, no 72, 2018, p, 3-4.

PUYANA, Alicia; HORBATH, Jorge; ROMERO, José. **El sector agropecuario mexicano: un quinquenio con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica**. In: **OASIS – Observatorio de Análisis de los Sistemas Internacionales**. Universidad Externado de Colombia. Bogotá, No 11, 2006, p. 226.

QUINTANA, Luis; SALGADO, Uberto. **Migración Interna Mexicana 1990 a 2010: un enfoque desde la Nueva Geografía Económica**. In: **Problemas del Desarrollo**. Ciudad de México, no 184, vol, 47, 2016, p. 140.

RANGEL, José. **Algunos postulados y la imposibilidad de garantizarlos**. In: **Problemas del Desarrollo**. Vol. 21, no 83, 1990, p. 25-27.

REARDON, Thomas; BERDEGUÉ, Julio; ESCOBAR, Germán. **Empleo e Ingresos Rurales no Agrícolas en América Latina**. Santiago de Chile, BID, CEPAL, FAO, REMISP, 2004, p. 16-23.

ROLDAN, Genoveva. **Migración México – Estados Unidos: paradoja liberal renovada del TLCAN**. In: **Problemas del Desarrollo**. Ciudad de México, no 181, vol. 46, 2015, p. 114.

RUBIO, Blanca. **La agricultura latinoamericana: una década de subordinación excluyente**. In: **Revista Nueva Sociedad, Buenos Aires**, no 174, julio-agosto 2001.

RUBIO, Blanca. **De la crisis hegemónica y financiera a la crisis alimentaria. Impacto sobre el campo mexicano**. In: **Argumentos, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco**. Vol, 21, no 57, 2008.