

La globalización y el sector agropecuario

Diputado Jorge Galo Medina Torres*

Vicente Javier Aguirre Moreno**

INTRODUCCIÓN

ACTUALMENTE se está dando una rápida transformación mundial, donde ocurren cambios importantes en lapsos muy cortos. Uno de los fenómenos de mayor trascendencia es el proceso de globalización de la economía y la conformación de bloques económicos regionales, que introducen cambios profundos a escala global y nacional, afectando a todos los sectores económicos y configurando nuevas relaciones productivas, comerciales y financieras.

En este trabajo se pretende hacer una rápida revisión de las implicaciones que tiene el proceso de globalización para el sector agropecuario, tanto a nivel internacional como para el caso de México. El trabajo va de lo general a lo particular, iniciando con la revisión del significado y consecuencias de la globalización de la economía internacional, para analizar la forma en que el proceso de globalización se extiende a la agricultura mundial. Después, para el análisis de la globali-

zación del sector agropecuario mexicano, se analiza primero la forma en que se dio la apertura comercial de la economía mexicana, la forma en que dicha apertura se extendió a la agricultura y algunos de los efectos que esto está teniendo sobre el comportamiento del sector.

LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Durante los años setenta da inicio el proceso de globalización de los mercados debido a la existencia de una abundante liquidez financiera internacional, apoyada por el reciclaje de los petrodólares de la OPEP y con el auge de créditos abundantes y baratos, que fomentaron el espectacular endeudamiento de los países del Tercer Mundo.

La globalización de la economía constituye la búsqueda de un nuevo orden económico y político mundial, ante la pérdida de hegemonía económica por parte de los Esta-

* Diputado Federal miembro del grupo parlamentario del PRI, Secretario de la Comisión de Agricultura de la LVII Legislatura.

** Ingeniero agrónomo, Coordinador de la División de Ciencias Socioeconómicas de la Universidad Autónoma Agraria "Antonio Narro".



dos Unidos, el desquebrajamiento de los acuerdos de Bretton Woods y la caída del bloque soviético. En el nuevo escenario, Alemania, Japón y Estados Unidos buscan imponer su supremacía y liderazgo a nivel regional y mundial, teniendo como base de competencia el avance tecnológico y el aumento de la productividad para dominar los mercados mundiales. La concreción de las ventajas competitivas hace indispensable la liberalización del comercio mundial, la cual es promovida por los principales organismos económicos internacionales, encabezados por el GATT.

La globalización es un proceso que se caracteriza porque una parte cada vez mayor de la producción, el comercio y los recursos financieros se orientan hacia el mercado internacional, de manera que en todos los países se observa una creciente influencia de las variables externas sobre el rumbo y el comportamiento de la economía, lo que les hace indispensable ligarse a los mercados internacionales.

Con la globalización en marcha, todas las naciones se ven en la necesidad de participar en los flujos comerciales internacionales como condición para lograr más altas tasas de crecimiento y desarrollo económico. Para mejorar el acceso a los mercados externos, los países se ven obligados a seguir un modelo económico casi único, el neoliberal, en el que se privilegian las fuerzas del mercado como mecanismo de asignación de recursos y de distribución de los frutos de la actividad económica, de manera que se condena toda forma de intervención estatal bajo el argumento de que distorsiona el funcionamiento del mercado.

Las dificultades derivadas de la negociación de un acuerdo comercial multilateral que incluya a todos los sectores productivos

dentro del GATT, ha forzado a los países a la búsqueda de acuerdos comerciales regionales por las razones siguientes:

- a) La convergencia de políticas que requiere el comercio internacional es más fácil de acordar entre pocos países que entre todos los miembros del GATT;
- b) la consolidación de Comunidad Económica Europea como un poderoso bloque comercial, ha presionado a sus principales competidores a estimular el desarrollo de otros bloques; y
- c) es más fácil resolver los problemas y disputas de acceso a mercados, ya que cada bloque puede abrir sus mercados de manera selectiva, relajando sus medidas proteccionistas solamente para los países con los que el bloque tiene acuerdos comerciales o de integración (Agostini y Tussie, 1993).

En muchos casos la conformación de bloques regionales obedece al deseo de los países de beneficiarse de la cooperación y las alianzas con sus vecinos, aprovechando su proximidad geográfica y la complementariedad de recursos, para mejorar la estabilidad económica regional. Sin embargo, en casi todos los casos los bloques regionales se conformaron a la iniciativa de los países que luchan por la hegemonía económica mundial, en su intento por garantizarse áreas de influencia y como una estrategia para enfrentar de manera exitosa a sus competidores. Este es el caso de la Comunidad Económica Europea, donde los países miembros se dan cuenta de que de manera independiente no tienen ninguna posibilidad de competir exitosamente frente a los Estados Unidos y el Japón. La firma del TLC con México y Canadá y su posible extensión a toda América constituye la respuesta norteamericana al poderío de la Comunidad Europea. Lo mismo se puede decir de la asociación de naciones del sudeste asiático (ASEAN), liderado por Japón. Es un hecho que el comercio entre

bloques ha tenido un crecimiento importante, sobre todo en lo que se refiere el comercio intrafirmas, calculado en un 40 por ciento del comercio internacional, lo que en muchos casos en lugar de contribuir a liberalizar el comercio mundial, es decir a la globalización de la economía, contribuye a su fragmentación al establecer restricciones para los países externos al bloque, es decir en lugar de una competencia de todos contra todos surge la competencia “nosotros contra ellos”.

La globalización de la economía y la conformación de bloques regionales, plantea a los países y a las empresas el reto de alcanzar mayores niveles de competitividad, que les permitan sobrevivir y actuar con éxito en los mercados.

De acuerdo con Cedrerros (1993), se puede definir la competitividad como la capacidad de una organización socioeconómica de conquistar, mantener o ampliar su participación en un mercado de una manera lucrativa que permita su crecimiento. El concepto de competitividad puede referirse a una empresa, un sector económico o una nación (Petit y Gnaegy, 1994).

El desarrollo de la teoría de las ventajas competitivas está dejando atrás el enfoque estático de las ventajas comparativas que establece que el éxito de un país o de una empresa en los mercados internacionales depende de su dotación de recursos naturales, mano de obra, tierra y capital. Actualmente, el análisis de la competitividad implica analizar no sólo la disponibilidad de recursos naturales, sino además considerar la forma en que las empresas combinan sus recursos, los canales de distribución a través de los cuales llegan a sus consumidores; la forma en que establecen alianzas estratégicas con otras empresas, con sus proveedores o con el gobierno; es decir todos aquellos aspectos que

contribuyen al éxito de una empresa o país en un ambiente cada vez más competido. De acuerdo con esto se puede decir que la competitividad es un proceso de creación de ventajas comparativas, donde lo importante es la capacidad de innovar, en el sentido más amplio de la palabra, para incluir mejoras en lo que ya se hace sin perjuicio de lograr verdaderos saltos tecnológicos o institucionales.

En su afán de reducir costos e incrementar su competitividad, las transnacionales han modificado la división internacional del trabajo, la cual ya no se da por productos sino por fases o etapas en la producción de los bienes finales, tratando de aprovechar las ventajas que ofrece cada país o región: una empresa puede producir o comprar sus materias primas en un país, trasladarlas a otro para obtener un producto semiprocesado que luego es llevado a un tercer país donde se fabrica otro producto, el cual puede ser distribuido a todo el mundo para su consumo final, por ejemplo alimentos preparados. Esto hace necesario el establecimiento de vínculos entre empresas de diferentes economías, por lo que han crecido con rapidez los acuerdos de subcontratación a largo plazo, las inversiones recíprocas, las compras de acciones, los contratos de patentes y la producción y distribución a través de redes de empresas en todo el mundo.

La globalización se manifiesta en una creciente interdependencia entre países y regiones, y en la expansión del poderío de las empresas transnacionales, que se convierten en el motor de la economía mundial. La capacidad de las empresas transnacionales para transferir y diversificar regionalmente la producción como parte de sus operaciones a nivel mundial, magnificada por la revolución de la informática y las telecomunicaciones,

ha recrudescido la competencia entre los países para lograr que dichas empresas se ubiquen en ellos, de manera que las diferentes prácticas institucionales y las decisiones de política económica pueden tener efectos significativos en los flujos de comercio e inversión mundial.

En la era de la globalización las diferencias en las regulaciones nacionales pueden considerarse fuente de ventajas y desventajas competitivas en los mercados internacionales, lo que presiona a los países a homogeneizar sus políticas, forzándoles a eliminar barreras comerciales y mecanismos de intervención que alteren el libre comercio e impidan la manifestación de las ventajas comparativas. Es decir ahora las negociaciones comerciales ya no se enfocan en los productos sino en las políticas de los países, de manera que los Estados nacionales pierden autonomía en el diseño de la política económica, la cual es influenciada cada vez más por factores externos (Agostini y Tussie, 1993).

LA GLOBALIZACIÓN EN LA AGRICULTURA

La competencia por la hegemonía económica ha puesto en primer plano la seguridad alimentaria de los bloques en contienda, lo que ha llevado a una lucha en la cual Estados Unidos pugna por hacer valer sus ventajas naturales y reducir la producción interna en la Comunidad Económica Europea, a la vez que presiona a Japón para que abra su mercado a las exportaciones de arroz (Rubio, 1995). Como reflejo de estas presiones, desde mediados de los años ochenta la actividad agropecuaria ha jugado un papel central en las disputas sobre el comercio mundial, dado que

el comercio agropecuario ha estado exento de las normas que sobre el libre intercambio se establecieron a partir de la posguerra mediante la creación del GATT.

Cuando se crea el GATT los países desarrollados lograron que el sector recibiera un trato de excepción bajo el argumento de que los alimentos son bienes estratégicos para la seguridad nacional y que su producción está afectada por factores naturales no controlables. Bajo este régimen de excepción se consideraba legítimo que los países aplicaran las medidas necesarias para proteger a su sector agropecuario de la competencia externa, de manera que se volvió común el uso de barreras no arancelarias y el establecimiento de cuotas de importación, combinadas con la aplicación de otras medidas que afectan el libre funcionamiento de los mercados agrícolas, como son los programas de regulación de la oferta, los precios administrados y la intervención en el comercio agropecuario por parte de los gobiernos. El proteccionismo comercial hacia la rama agropecuaria se intensificó durante la década de los años ochenta, a raíz de una fuerte contracción de la demanda mundial de alimentos que generó una crisis de sobreoferta que hizo caer entre 30 y 80 por ciento a los precios internacionales, ocasionando fuertes problemas en el sector agropecuario de los países exportadores de alimentos (Fritscher, 1995).

La crisis del mercado mundial de alimentos en los años ochenta surge cuando Estados Unidos ve amenazada su hegemonía en el mercado de granos básicos y forrajeros. La amenaza surge de la transformación de la Comunidad Europea en zona productora de excedentes y competidora en los tradicionales mercados norteamericanos gracias a las medidas protectoras derivadas de los programas

agrícolas aplicados en la Comunidad. La generación y acumulación de excedentes obligó a los países europeos buscar mercados de exportación, en los que logra penetrar mediante subsidios, desplazando a los Estados Unidos de algunos de sus mercados tradicionales. La magnitud de la crisis se vio agravada por la caída de la demanda de los países del Tercer Mundo como consecuencia de la caída de los precios de materias primas y los problemas de deuda externa, así como por la desintegración de la demanda soviética. Todo esto llevó a la agricultura norteamericana a una crisis sin precedentes, caracterizada por la quiebra masiva de granjeros, la pérdida de mercados de exportación y la creciente necesidad de subsidios para competir en los mercados internacionales.

En sus afán de ganar o recuperar mercados, tanto Estados Unidos como la Comunidad Europea dan crecientes apoyos y subsidios a su agricultura, lo que acentúa el problema de sobreoferta y caída de los precios en el mercado mundial, ocasionando un alto costo fiscal para los países participantes. Todo esto dio origen a un fuerte conflicto entre ambas regiones, cuya expresión más visible es la batalla comercial que hasta la fecha se mantiene (Fritscher, 1995). Este conflicto es lo que empuja al GATT a plantear la necesidad de modificar la normatividad agropecuaria.

En 1986, a iniciativa de los países líderes en la exportación de alimentos, se constituye la Ronda Uruguay en el seno del GATT. El objetivo fundamental de la Ronda es promover una reforma agrícola que cancele las condiciones de excepción que rigen el comercio mundial de alimentos. En el arranque de la Ronda destacan las propuestas de Estados Unidos relativas a la eliminación total de los aranceles en plazo de 10 años y de los

subsidios a las exportaciones en un plazo de cinco años, con lo cual el comercio agropecuario estaría totalmente liberalizado antes del año 2000 (Fritscher, 1995). Al fijar su posición en la Ronda Uruguay, el supuesto de los norteamericanos es que una vez cancelada la estructura de subsidios y protección en el sector agroalimentario, podrán hacer valer sus ventajas comparativas sobre la Comunidad Europea, ya que ésta basa su competitividad en esos factores más que en la disponibilidad de elementos naturales y en el desarrollo tecnológico.

La Ronda Uruguay ha sido la más larga y conflictiva en la historia del GATT, pasando siete años antes de su conclusión en 1993. La liberalización de los mercados agrícolas mundiales es algo que todavía no se consolida aun cuando la Ronda Uruguay fijó para 1995 el inicio de un proceso gradual de disminución de aranceles y subsidios, con miras a hacer del comercio mundial agroalimentario una actividad más libre y fluida, aunque sin llegar a formular un estatuto comercial similar al de los demás sectores productivos.

Aunque los acuerdos logrados no tienen el alcance propuesto por los norteamericanos, sí hubo modificaciones importantes que pueden alterar substancialmente las bases del comercio agropecuario mundial, ya que se acuerda prohibir el uso de políticas no arancelarias para el control de importaciones y se impone la tarificación, además de que se pacta la reducción de subsidios a las exportaciones. Los aranceles deberán reducirse 37 por ciento en los próximos seis años en el caso de los países industrializados, mientras que los países en desarrollo las reducirán en un 24 por ciento en un plazo de 10 años. Los subsidios a la exportación se reducirán 36 por ciento y sólo serán aplicables al 21 por cien-

to del volumen exportado, todo esto en un plazo de seis años. Adicionalmente se acuerda garantizar un acceso mínimo a los mercados equivalente al 3 por ciento del consumo interno, el cual se elevará al 5 por ciento en los próximos años (Fritscher, 1995).

La necesidad de que la agricultura se sujete a las mismas reglas que los demás sectores productivos incluidos en el GATT, se debe a que al excluirla del acuerdo limita las posibilidades para la reestructuración capitalista mundial, dadas las siguientes razones:

1. Los subsidios representan un fuerte gasto interno en cada país, lo que agrava los problemas de déficit público y comercial;
2. el proteccionismo genera el encarecimiento de los bienes alimentarios y materias primas; y,
3. mientras el comercio agropecuario esté sujeto a un régimen de excepción en el comercio internacional, esto constituye un freno para la liberación total del comercio mundial de bienes industriales (Rubio, 1995).

Además, es pertinente señalar que los gobiernos impulsan la apertura de los mercados porque los costos del proteccionismo se están haciendo cada vez más altos y pueden llegar a ser políticamente insostenibles

De concretarse la liberalización de los mercados agrícolas mundiales el reto para las empresas y los países que participan en el mercado mundial será el de ser competitivos. Aunque en el caso agrícola nadie puede negar la importancia de los recursos naturales como elemento determinante de la capacidad para competir; para que esta ventaja inicial sea sostenible en el largo plazo, debe complementarse con otros factores que influyen en la definición de competitividad, tales como la capacidad de innovar en aspectos institucionales, tecnológicos y empresariales y anticipar las necesidades de los consumidores. La disponibilidad y el costo

de los factores clásicos de la producción, por más ventajosos que sean, no garantizan que la ventaja competitiva sea real y sostenible: alcanzar la competitividad es asegurar que en el futuro el proceso productivo se pueda sostener a pesar de los cambios en la tecnología, la demanda de mercado o los precios de los insumos o los productos

En el nuevo orden agrícola mundial la competitividad depende de cuatro factores considerados simultáneamente:

1. El medio ambiente macroeconómico;
2. la capacidad para absorber, usar o desarrollar tecnología que reduzca los costos de producción, mejorar calidad o crear nuevos productos;
3. las estrategias de penetración y posicionamiento del mercado, que en el caso de productos agrícolas incluyen procesos de poscosecha y empaque, estándares sanitarios e infraestructura de distribución; y
4. La disponibilidad y calidad de los recursos naturales, que constituye un factor fundamental en el caso de productos primarios. Bajo estas consideraciones, para competir con éxito en el mercado internacional cualquier productor deberá disponer de altos montos de capital para hacer frente a todo sus costos de producción y distribución, por lo que, considerando que sólo un pequeño grupo de productores tienen esa capacidad, se hace indispensable abrir las fronteras al capital extranjero y a las transnacionales para que impulsen la producción en asociación con los pequeños y medianos empresarios agrícolas.

Otro efecto de la globalización sobre los mercados agrícolas, lo constituye el nacimiento de una nueva estructura de las exportaciones a nivel mundial, ya que en los países menos desarrollados tienden a aumentar la importancia de las exportaciones de frutas y hortalizas, las cuales tienden a sustituir a los cultivos tradicionales como los principales generadores de divisas en el sector. Por otra parte, al orientar sus estructura productiva

hacia productos de exportación, estos países descuidan la producción de granos alimenticios, generando o ampliando sus problemas de dependencia alimentaria.

La globalización de los mercados agrícolas apunta hacia una nueva división internacional de trabajo, en la que México se integraría como un consumidor dependiente de granos y alimentos, a la vez que sería proveedor de ganado en pie, hortalizas, frutas y productos tropicales a los países que son grandes consumidores. En este esquema las transnacionales agroalimentarias están haciendo esfuerzos por controlar distintas zonas productoras mediante contratos y agromaquilas que les permitan abastecerse de productos primarios para su posterior transformación y venta tanto en el mercado nacional como en el internacional.

LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO

Desde 1940 y hasta 1982, nuestro país siguió un modelo de desarrollo hacia adentro, basado en una política de sustitución de importaciones. Bajo este modelo se buscó la industrialización del país protegiendo y aislando a la industria nacional de la competencia externa, dando oportunidad al desarrollo y expansión de empresas productoras de los bienes que antes se importaban. Como resultado de la aplicación del modelo, durante el periodo de 1950 a 1981 el país mostró tasas de crecimiento económico relativamente altas (6-7 por ciento anual), muy por encima de la del crecimiento poblacional, lo cual permitió mejorar los niveles de ingreso y de bienestar. Sin embargo, a partir de la crisis del sector

industrial, el fuerte peso de la deuda externa y la caída de los precios del petróleo, México se ve forzado a abandonar su estrategia de desarrollo económico a través de la sustitución de importaciones, para favorecer una política de mercados abiertos y comercio con el exterior.

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid se inició la política de corte neoliberal, con el retiro del Estado de la gestión económica, el impulso a la política de las ventajas comparativas y la definición de las leyes del mercado como rectores privilegiados de la economía (Rubio, 1994). La nueva política gubernamental plantea la privatización de la economía, la inversión extranjera y la apertura comercial como la vía para retomar la senda del crecimiento económico e integrar de una manera más dinámica a nuestro país dentro del mercado internacional (Romero, 1995).

El modelo de crecimiento basado en las exportaciones, exigió a México lanzar señales al mercado internacional en el sentido de que la nueva política económica tendría permanencia en el tiempo y no solamente era una moda sexenal, de manera que se garantizara a los inversionistas extranjeros condiciones para los negocios y acceso a los mercados para las exportaciones mexicanas. Por ello en 1986, México se incorpora al GATT, comprometiéndose a eliminar restricciones a las importaciones y a reducir el nivel promedio de sus tarifas de importación. Durante el sexenio de Salinas de Gortari México pacta junto con Canadá y Estados Unidos el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Como parte de su incorporación al GATT, México se obligó a reducir el nivel promedio de sus tarifas de importación de un 80 a alrededor de un 50 por ciento. Sin embargo nuestro país

fue mucho más allá de sus obligaciones, fijando el promedio de sus tarifas entre el 10 y el 20 por ciento.

Además de ser favorecida por la crisis del país, la incorporación de México al TLC fue favorecida por las dificultades de Estados Unidos para imponer su hegemonía mundial. En su relación con México, desde el punto de vista comercial el TLC no era fundamental para Estados Unidos, pero sí lo era desde el punto de vista estratégico, dado que sienta las bases para establecer una área regional con políticas comunes que posibilitan a los estadounidenses enfrentar la competencia con otras potencias en la región.

La apertura comercial, que inicialmente fue utilizada por el gobierno como un mecanismo para el control de la inflación y la atracción de inversión extranjera para financiar el desarrollo dada la insuficiencia crónica de ahorro interno en México, transforma rápida y radicalmente las reglas para las empresas y la industria nacional, ya que en lugar de un mercado cautivo, aislado de la competencia extranjera, ahora tienen que enfrentar una aguda competencia basada en la eficiencia, la calidad y la productividad.

En su aplicación, el nuevo esquema de política económica refleja una gran preocupación por lograr la estabilidad de las variables macroeconómicas (inflación y tasas de interés) como requisito para lograr un crecimiento sano y duradero, ya que se argumenta que sin un ambiente macroeconómico estable el mercado no puede funcionar eficientemente. El problema es que el control de las variables macroeconómicas se convirtió en un objetivo en lugar de ser solamente un instrumento para la reactivación económica.

LA APERTURA EN EL SECTOR AGROPECUARIO

A partir de la crisis de la deuda en 1982, los gobiernos de México han adoptado una serie de medidas tendientes a reducir la participación del gobierno en la economía, entre las que destacan la sustitución de los controles a la importación por aranceles, la venta de empresas paraestatales, la disminución de la participación gubernamental en actividades de distribución y comercialización, la eliminación de los controles de precios y la abolición o reducción de los subsidios. Entre las reformas a la política económica relacionadas con el sector agropecuario destacan el desmantelamiento del sistema de precios de garantía, la sustitución de los permisos previos de importación por aranceles y cuotas, la reforma al artículo 27 y la creación de Procampo. Según las autoridades gubernamentales, con todas estas medidas de liberalización se eliminarán las distorsiones en la asignación de los recursos agropecuarios, se hará más eficiente la producción del sector, se impulsarán la inversión y el cambio tecnológico en el agro y se recuperará el crecimiento. Con las reformas se pone en práctica la hipótesis de que una de las causas fundamentales del estancamiento y de la pobreza rurales es la restricción al funcionamiento de los mercados (Yúnez, 1994).

De acuerdo con esta hipótesis el mecanismo esencial para lograr la transformación y modernización del campo, además de las medidas neoliberales, era la apertura comercial que a través del enfrentamiento directo de los productores con la competencia internacional pretendía dar pie a una selección de las empresas agropecuarias, al sobrevivir sólo las que fueran competitivas.

Como consecuencia de este enfoque, el gobierno mexicano, desde 1986, cuando anuncia su intención de adherirse al GATT, y sobre todo a partir de 1988, inicia un acelerado proceso de apertura comercial y liberación arancelaria, de tal modo que, si en 1982 todas las importaciones agropecuarias requerían permiso previo, a finales de 1990 sólo 33 quedaban sujetas a permisos previos y para 1993 el permiso previo se requería para un número mínimo de productos. Además, si en 1982 el arancel promedio agropecuario fue del 27 por ciento, con un máximo de 100 por ciento; para 1992 había bajado a menos del 8 por ciento, con un máximo de 25 por ciento. Todo esto pone en evidencia que México abrió su mercado agropecuario mucho antes de firmar el TLC.

El TLC entró en vigor en 1994 con la desaparición de todas las barreras no arancelarias existentes y su sustitución por un sistema de cuotas y aranceles, según la cual una parte de las importaciones entra libremente al país y la porción que exceda a la cuota establecida se le aplicarán gravámenes. A partir de 1994 se inicia un aumento gradual de las cuotas libres y una disminución gradual de los aranceles a las importaciones, hasta su total desaparición en plazo máximo de 15 años. El TLC considera diferentes periodos de transición para la liberación total del comercio entre los países miembros, siendo el plazo máximo de 15 años para los productos más sensibles; al término de dicho periodo no habrá subsidios ni protección comercial para los productores agropecuarios provenientes de los países firmantes del acuerdo.

A pesar de que, con las reglas vigentes en el GATT, México pudo haber excluido del proceso de apertura comercial a los sectores más débiles del agro nacional, no lo hizo, aparen-

temente porque así convenía la política de estabilización económica implementada en el país. La eliminación del proteccionismo y la intervención del estado contribuiría a reducir el déficit fiscal y a detener las presiones inflacionarias, además de obligar a las empresas a lograr mayores niveles de eficiencia al exponerlas a la competencia y a las señales del mercado.

Para los Estados Unidos la inclusión de la agricultura en el TLC forma parte de su estrategia para atenuar la pérdida de mercados agrícolas frente a los países europeos, la cual incluye impulsar la penetración de sus productos en países localizados dentro de su órbita comercial, presionando el establecimiento de compromisos expresos de reducción de la estructura proteccionista, destacando los casos de Japón, Canadá y México. En este sentido, la razón primaria del interés de los Estados Unidos por la inclusión del sector agrícola en la firma del TLC no fue el tamaño del mercado agrícola mexicano, que ya había sido abierto unilateralmente a sus exportaciones a raíz de la entrada de México al GATT, sino del potencial de crecimiento de dicho mercado, dadas las limitaciones del área cultivable y los recursos de agua necesarios para la producción agrícola en México, además de sus restricciones en tecnología y capital, lo que le hará cada vez más dependiente del mercado internacional para cubrir su demanda de alimentos.

Para impulsar el cambio estructural y la modernización del sector agropecuario en el marco de la apertura comercial, la política agrícola mexicana incluye los siguientes elementos básicos (Swedell, 1995).

- A) Se redefine el papel del estado y se pasa de una política caracterizada por el alto grado de intervencionismo, proteccionismo y subsi-



dios a otra en la que predomina el mercado como mecanismo de asignación de recursos. Esto implicó venta de paraestatales y la reducción de subsidios.

- B) Inserción de la economía mexicana en el contexto internacional (apertura comercial): se abre la economía al comercio internacional tanto de productos finales como de insumos para la producción, lo que obliga a las empresas a competir dentro del marco económico mundial. Se busca producir lo que se pueda en forma competitiva a nivel internacional, incluso los productos para el mercado nacional.
- C) Reformas al artículo 27 constitucional: mediante las reformas se facilita el proceso de compactación de predios como salida al problema del minifundio, lo que a su vez permite la obtención de economías de escala. Con estos cambios se pretende estimular el flujo de capital al campo e impulsar la integración vertical en la cadena agroindustrial, creando condiciones que den certidumbre y confianza a los inversionistas privados nacionales y extranjeros.
- D) Procampo: el programa está diseñado para dismantelar el sistema de precios de garantía, proscrito en las nuevas normas del comercio internacional, de manera que los precios nacionales se ajusten a los precios internacionales. Además los apoyos de Procampo no solo se otorgarán a los productores de básicos, sino también a quienes cambien de cultivo, de manera que a través del programa se impulsa un cambio en la estructura productiva del sector, empujando la producción hacia los cultivos de mayor rentabilidad, entre los que están los de exportación.

Algunos de los cambios de política económica que se instrumentaron no respondían únicamente a la búsqueda de condiciones favorables para el desarrollo de la actividad productiva en el campo, sino a las prioridades macroeconómicas del gobierno. Así, la brusca apertura comercial del sector en 1988 y la eliminación de subsidios que se otorgaban a través de insumos como fertilizantes, semillas y crédito, correspondían a objetivos de re-

ducción de la inflación y de saneamiento de las finanzas públicas, y no a los objetivos del sector agropecuario (Salcedo, 1995).

Por parte de las autoridades agropecuarias se ha venido relativizando la importancia de la autosuficiencia alimentaria como parte integrante de la seguridad alimentaria nacional; como consecuencia, los apoyos a los productores de granos básicos y de otros alimentos, menos eficientes que sus contrapartes en el exterior, ha disminuido en los últimos años. Con el objeto de sanear las finanzas públicas y con el pretexto de eficientar la producción aprovechando ventajas competitivas, se ha preferido la disminución de subsidios a los productores con bajo potencial productivo y la adquisición de productos en el mercado internacional a precios relativamente más baratos.

EFFECTOS DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE LA AGRICULTURA MEXICANA

Una rápida revisión de los efectos de la política neoliberal y de la apertura comercial del sector agropecuario, permite visualizar que el impacto de estas políticas sobre el agro no ha sido lo positivo que planteaba el gobierno mexicano: El valor promedio del PIB agropecuario correspondiente al periodo 1991-1994, después de la apertura, es apenas 1.5 por ciento mayor al valor promedio del periodo 1985-1987, antes de la apertura comercial. A pesar de las medidas diseñadas para la reactivación del campo el sector continúa estancado.

Como consecuencia de la apertura comercial iniciada con la incorporación de México al GATT, que significó la eliminación de permi-

sos de importación y la reducción unilateral de aranceles, se observa un progresivo deterioro de la balanza comercial alimentaria, la cual se hace deficitaria a partir de 1988, a pesar de que las exportaciones crecieron sostenidamente, llegando a ser 3.37 veces mayores en 1995 que en 1985. Después de tener una balanza alimentaria positiva, a partir del año 1988 se hace deficitaria hasta en más de 3000 dólares anuales dado que el crecimiento de las exportaciones no fue suficiente para compensar el aumento de las importaciones (véase cuadro 1).

el mercado de productos agrícolas procesados, sobre todo por sus menores costos de poscosecha, procesamiento y distribución de productos agrícolas elaborados.

En el grupo de alimentos, bebidas y tabaco, los productos que mostraron mayor dinamismo en las exportaciones durante el periodo 1985-1997 fueron las legumbres y frutas preparadas o en conserva, la cerveza, el tequila y otros aguardientes, el jugo de naranja, los extractos de café, las carnes de ganado y otros productos. Por el lado de las importaciones, las que mostraron mayor dinamismo, y

CUADRO 1

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA AMPLIADA, 1985-1997
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldos
	Valor	Índice	Valor	Índice	
1985	1740	100	2106	100	-366
1986	2619	151	1422	67	1197
1987	2323	134	1562	74	761
1988	2544	146	2973	141	-429
1989	2371	136	3978	189	-1607
1990	2910	167	4704	223	-1794
1991	3200	184	4643	220	-1443
1992	3141	181	6143	292	-3002
1993	3683	212	5915	281	-2232
1994	4116	237	7274	345	-3158
1995	5861	337	5222	248	639
1996	5782	332	7752	368	-1970
1997	4165	239	4278	203	-113

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección del Comercio Exterior /dgai/sagar. Datos del Banco de México.

Debido a la apertura comercial indiscriminada y el sostenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado, las importaciones de alimentos, bebidas y tabaco se dispararon, siendo casi ocho veces más altas en 1994 que en 1985 (véase cuadro 2), lo que pone de manifiesto que los Estados Unidos tienen mayores ventajas competitivas que nuestro país en

por tanto contribuyeron de manera importante a generar el déficit en la balanza alimentaria, destacan las compras de alimentos para animales, las carnes frescas o refrigerada, los aceites y grasas animales y vegetales, los preparados alimenticios especiales, las conservas vegetales y el rubro de otros productos. (véase cuadro 3). Aquí cabe destacar el crecimiento

CUADRO 2

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO 1985-1997

(Millones de Dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldos
	Valor	Índice	Valor	Índice	
1985	403	100	503	100	-100
1986	533	132	487	97	46
1987	803	199	457	91	346
1988	902	224	1207	240	-305
1989	830	206	1982	394	-1152
1990	799	198	2641	525	-1842
1991	909	226	2657	528	-1748
1992	890	221	4141	823	-3251
1993	1234	306	3255	647	-2020
1994	1500	372	3929	781	-2429
1995	1959	486	2594	516	-635
1996	2396	596	3097	616	-701
1997	1656	411	1942	386	-286

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección del Comercio Exterior /dgai/sagar. Datos del Banco de México.

CUADRO 3

MÉXICO: RUBROS CON MAYOR DINAMISMO EN LA BALANZA COMERCIAL DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

Rubro	Valor (millones de dólares)					Relación	
	1985	1994	1995	1996	1997	1994/1985	1997/1985
<i>Exportaciones</i>							
Legumbres y frutas preparadas y/o en conserva	77	291	307	327	208	3.77	2.70
Cerveza	66	233	310	374	300	3.53	4.55
Tequila y otros aguardientes	40	157	176	213	152	3.93	3.8
Jugo de naranja	5	51	90	66	35	10.20	7.00
Extracto de café	0.26	19	44	30	43	73.08	165.38
Carnes de ganado	5	22	34	80	60	4.4	12.00
Otros	63	572	703	872	577	9.08	9.16
<i>Importaciones</i>							
Alimentos prepar. para animales	25	215	147	158	70	8.60	2.80
Carnes frescas o refrigeradas	96	773	392	520	399	8.05	4.06
Conservas veget. alimenticias	5	169	73	71	52	33.80	10.40
Aceites y grasas veget. o animales	63	370	394	376	226	5.87	3.59
Preparados alimenticios especiales	2	302	168	219	145	151.00	72.5
Otros	34	1196	683	791	532	35.18	15.65

Fuente: Elaboración propia con datos de la dirección del Comercio Exterior /dgai/sagar. Datos del Banco de México.

tanto en importaciones como en exportaciones del renglón de otros productos, lo que pone de manifiesto que uno de los efectos positivos de la apertura ha sido la diversificación del comercio, lo que se concreta en el aumento de las exportaciones y de las importaciones de productos no tradicionales.

En cuanto al comportamiento de la balanza comercial agropecuaria, se puede señalar que éste ha sido muy errático, alternando años de déficit con años de superávits como consecuencia de las variaciones climáticas y de los ajustes del tipo de cambio (véase cuadro 4).

se refiere a, semilla de soya, semilla de algodón, frutas de clima templado y a hortalizas (véase cuadro 5). Históricamente las importaciones mexicanas de productos agropecuarios se concentran en granos y oleaginosas debido a la incapacidad del país para satisfacer su demanda, sin embargo, la apertura comercial incentivo aún más la importación de estos productos, aunque cabe señalar que las importaciones que se han incrementado más a raíz de la apertura son las de alimentos procesados.

Tomando el periodo en conjunto, se puede observar que las divisas generadas por los

CUADRO 4
MÉXICO: BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA 1985-1997

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo
	Valor	Índice	Valor	Índice	
1985	1400	100	1603	100	-203
1986	2086	149	935	58	1151
1987	1520	109	1106	69	414
1988	1639	117	1766	110	-127
1989	1707	122	1995	124	-288
1990	2111	151	2062	129	49
1991	2291	164	2086	130	205
1992	2053	147	2845	177	-792
1993	2449	175	2617	163	-168
1994	2616	187	3345	209	-729
1995	3902	279	2627	169	1275
1996	3385	241	4654	290	-1269
1997	2508	179	2335	146	173

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección del Comercio Exterior./dgai/sagar. Datos del Banco de México.

Las exportaciones agropecuarias han crecido de manera casi sostenida, fundamentalmente gracias al dinamismo de las exportaciones de frutas y hortalizas en las que México goza de ventajas estacionales Sin embargo, el crecimiento de las importaciones ha sido un poco más dinámico, sobre todo en lo que

productos agrícolas de exportación han tendido a incrementarse gradualmente; sin embargo, el crecimiento de las exportaciones no ha sido capaz de contrarrestar el dinamismo de las importaciones, que durante los últimos años se ha visto alentado por la apertura comercial, expresada en la eliminación

CUADRO 5

MÉXICO: RUBROS CON MAYOR DINAMISMO EN LA BALANZA COMERCIAL DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Rubro	Valor (millones de dólares)					Índice	
	1985	1994	1995	1996	1997	1994/1985	1997/1985
<i>Exportaciones</i>							
Legumbres y hortalizas frescas	162	689	929	742	652		
Otras frutas frescas	38	350	401	450	299		
Otros prod. agric. y silvícolas	20	80	92	188	76		
<i>Importaciones</i>							
Frutas frescas y secas	6	289	133	145	105		
Semilla de algodón	12	254	239	347	277		
Trigo	32	189	217	427	169		
Semilla de soya	275	640	542	898			
Otros prod. agric. y silvícolas	71	353	242	344	191		

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección del Comercio Exterior./dgai/sagar. Datos del Banco de México.

de los permisos de importación y la reducción de aranceles, así como por la sobrevaluación de nuestra moneda.

Las hortalizas y legumbres son el sector que muestra mayor dinamismo exportador, desplazando a partir de 1990 al café, al jitomate y a la ganadería vacuna como principales productos de exportación de México. Aunque existen evidencias del crecimiento de las exportaciones agropecuarias mexicanas en los últimos años, mismas que han compensado el crecimiento de las importaciones de granos, oleaginosas y otros productos alimentarios, generando un superávit en la balanza comercial agropecuaria en algunos años, no parece que existan las condiciones nacionales e internacionales propicias para esperar que en el futuro próximo las exportaciones primarias se expandan de una manera espectacular y acorde con las expectativas que se han generado en torno a estas actividades. Además, muchos productos en los que tradicionalmente participa México en el mercado internacional, muestran tendencias a la baja en sus cotizaciones inter-

nacionales como consecuencia de una sobreoferta mundial, la existencia de grandes inventarios y tendencias al estancamiento de su demanda, tal es el caso del café. Los productores nacionales concurren a los mercados con productos de escaso valor agregado y que se enfrentan a un mercado controlado por los países industrializados que concentran el grueso de las importaciones mundiales, los cuales con frecuencia imponen barreras a las exportaciones tales como cuotas de importación y medidas unilaterales y discriminatorias de tipo fitosanitario, como en el caso de melón, mango, aguacate y otras frutas y hortalizas (Romero, 1995).

En el caso de las hortalizas no es fácil que nuestro país se beneficie del TLC, dado que el 70 por ciento de nuestra exportación se destina al mercado norteamericano y dicho mercado es un mercado estacional, principalmente para el ciclo verano-otoño. Adicionalmente a las barreras arancelarias y no arancelarias que se imponen a nuestros productos hortícolas durante los ciclos en los que los agricultores estadounidenses levantan y comercializan

sus cosechas, en la mayoría de nuestras hortalizas tenemos desventajas de costos, debido a que la ventaja que se deriva del bajo costo de la mano de obra mexicana se ve anulada por la mayor eficiencia y el menor costo de los servicios de empaque, comercialización y transporte de los norteamericanos (Romero, 1995).

Aquí cabe señalar que como parte de los acuerdos del TLC, México abrió indiscriminadamente su mercado a las importaciones de hortalizas olvidando que sus ventajas competitivas en la producción hortícola no se extienden a todos los productos ni a lo largo del todo el año. En cambio, Estados Unidos protegió su mercado, abriéndolo solamente durante algunas épocas del año y bajo el esquema de reducción gradual de aranceles

No obstante que el TLC y la liberalización podrían promover la producción de vegetales y frutas el efecto será limitado, entre otras razones porque la producción de hortalizas requiere mucha menos tierra que la de granos y oleaginosas y porque la demanda norteamericana de estos productos está reduciendo sus tasas de crecimiento, además de que durante el verano y parte de la primavera los productores norteamericanos producen a costos menores que los mexicanos (Yúnez, 1994).

La apertura comercial permitirá que el patrón de ventajas comparativas tenga una influencia más determinante en el patrón y montos del comercio agropecuario. La mayor parte de los investigadores coinciden en que México tiene ventaja sobre Estados Unidos en frutas tropicales y en productos hortícolas como tomates, chile, calabacitas, brócoli, pepino, fresa y en la producción de ganado para engorda; mientras que Estados Unidos tiene ventaja en frutas como manzana y peras, algunas hortalizas y melones,

granos básicos, ganadería de engorda, producción de carne y lácteos. Sin embargo hay quienes afirman que ni el patrón ni las tendencias de la producción agrícola, el procesamiento industrial y el comercio alimentario serán alterados significativamente por el TLC, en ausencia de un crecimiento vigoroso de la economía mexicana (Williams, 1994).

La apertura comercial y la firma del TLC se han traducido en la acentuación de nuestra dependencia comercial respecto a los Estados Unidos: el comercio agroalimentario de México con los Estados Unidos representa para nuestro país el 80 por ciento de nuestras exportaciones e importaciones en esta rama de actividad. En cambio, aunque el comercio con México es importante para los Estados Unidos, el mercado mexicano no representa más del 15 por ciento de sus exportaciones e importaciones agroalimentarias totales. En el caso de frutas y verduras las compras de productos mexicanos representan el 26 por ciento del total de las importaciones norteamericanas, siendo México el proveedor más importante. Para otros productos como flores, café, plátanos, jugos y animales vivos, México participa con menos del 10 por ciento en las compras estadounidenses.

La apertura comercial permitió al consumidor mexicano el acceso a una amplia gama de productos, calidades y precios, lo que indujo cambios en sus hábitos de consumo y en sus preferencias, de manera que hoy exige una mayor variedad y calidad en los productos nacionales. Sin embargo, los datos de la balanza comercial alimentaria dejan ver que la agroempresa mexicana no ha podido responder a estas demandas, por lo que se han incrementado las importaciones, siendo mayor el aumento en la importación de alimen-

tos procesados que en la de productos agropecuarios primarios.

Este problema se presenta porque las agroempresas mexicanas basan su escasa competitividad en el acceso a insumos primarios baratos en las importaciones subsidiadas, así como en ventajas de ubicación y naturales. En muy pocos casos la apertura ha provocado ajustes en las estrategias hacia una competitividad basada en el desarrollo de nuevas tecnologías y actitudes innovadoras. Se sigue dependiendo en gran medida de la mano de obra barata y se descuida la productividad, la investigación y la misma capacitación de la mano de obra. Con contadas excepciones las estrategias comerciales se orientan al mercado doméstico y no a la competencia internacional; algunas empresas han innovado empaques y realizado ciertas prácticas de diferenciación de productos más con el afán de proteger su mercado nacional que con el de conquistar otros mercados (Swedell, 1995).

Debido a que les es más barato, en el corto plazo las agroindustrias recurren al mercado internacional para satisfacer sus necesidades de insumos y tecnología. Sin embargo, a mediano plazo esta estrategia resultará contraproducente ya que no fomenta el desarrollo de la industria doméstica complementaria, ocasionando la ruptura de cadenas agroindustriales nacionales que son fundamentales para lograr una competitividad sostenida.

Existen otros factores, además de los relacionados con su orientación al mercado doméstico y la producción agrícola nacional, que limitan la competitividad internacional de la agroindustria mexicana, entre los que destacan asuntos relativos a transporte, financiamiento, reglamentación, empaque, escalas de

operación y sistemas de comercialización en el exterior (Swedell, 1995).

La apertura de las fronteras para ciertos productos (leche, carne, cítricos, manzana, piña y azúcar), las altas tasa de interés y las condiciones climáticas, aunadas a la crisis prevaeciente golpearon fuertemente a los productores agropecuarios, quienes fueron incapaces de cubrir sus adeudos bancarios, por lo que se generó un grave problema de cartera vencida. Los productores argumentan que, entre otras cosas, la falta de rentabilidad en el campo se debe a las importaciones indiscriminadas de productos que en muchos de los casos gozan de subsidios para la producción en sus países de origen. La crisis del sector agropecuario no solamente afecta a los pequeños y medianos productores, sino también a los grandes grupos empresariales, ya que muchas de sus empresas se ven amenazadas por la entrada de productos más baratos del exterior, tanto en lo que se refiere a productos como a insumos agrícolas (Encinas, 1995).

La apertura comercial, la incertidumbre de los mercados internacionales, los precios a la baja, la existencia de barreras proteccionistas de todo tipo y las asimetrías en materia de productividad, costos y calidad parecen explicar la cautela con la que los inversionistas privados y extranjeros están explorando las perspectivas de inversión y asociación con productores primarios en proyectos agroexportadores. A pesar de la nueva política de fomento a la inversión extranjera y de las modificaciones al artículo 27 constitucional, no se ha generado la respuesta esperada por parte del capital privado nacional y los flujos de inversión extranjera directa no se han dirigido al agro, ya que del total sólo el uno por ciento fue canalizada al sector (Romero, 1995).

Una limitación para impulsar una reconversión productiva orientada a las exportaciones lo constituye el hecho de que hasta la fecha no existe un diagnóstico académico o institucional que dé cuenta, región por región y producto por producto, del potencial real de exportación que tiene el campo mexicano y de las perspectivas de los principales mercados de destino de nuestras exportaciones, así como de las consecuencias económicas y sociales del desarrollo de proyectos productivos ligados al comercio internacional.

CONCLUSIONES

En el caso del sector agropecuario, México hizo una apuesta total al libre comercio desde el momento en que aceptó eliminar a mediano plazo todas las barreras comerciales para todos los productos del agro, sin conservar a largo plazo la posibilidad de protección para sus sectores más débiles. El reto para todos los productores es mantener o lograr la competitividad al término de los periodos de transición contemplados en el TLC o desaparecer.

Para competir, el productor agropecuario requiere desarrollar una cultura empresarial caracterizada por una gran capacidad para adaptarse a las cambiantes condiciones internacionales, así como de los valores de la sociedad (mayor preocupación por el medio ambiente y la salud).

La competitividad y la eficiencia en los mercados no se logra por decreto. Para lograr la competitividad no es suficiente que el Estado se retire de los mercados y, por el contrario, se requiere que el gobierno apoye el desarrollo de infraestructura, instituciones y políticas que propicien la creación y mejoramiento de factores que contribuyan a me-

jorar la posición competitiva de los productores mexicanos.

Dadas las distorsiones de los mercados internacionales, la característica biológica y dependencia del clima de la agricultura, los objetivos de seguridad alimentaria, de distribución del ingreso y de la conservación del medio ambiente y la salud de la población no hay duda que el gobierno debe intervenir en el sector agropecuario, el problema es cómo debe ser esa participación.

En el campo alimentario la apertura entraña graves peligros para México ya que, aun con un proceso gradual de reducción de la protección, es difícil que se dé una reconversión sustancial del agro mexicano debido a sus desfavorables condiciones naturales, al atraso tecnológico y la descapitalización que sufre el sector. Esto se agrava por el hecho de que la apertura se inició antes de poner en marcha un verdadero plan de reconversión productiva en el sector.

La expansión de las exportaciones de frutas y hortalizas no alcanzará a compensar los efectos que sobre el empleo y la superficie cultivada tendrá el crecimiento de las importaciones de granos, carnes y alimentos procesados, por lo que debería implementarse un verdadero programa de impulso a la producción de básicos.

Dado que desde antes de la firma del TLC México ya había liberado unilateralmente su comercio agropecuario, no se espera que con la entrada en vigor del acuerdo se modifique substancialmente la tendencia de sus importaciones agroalimentarias, así como tampoco el de sus exportaciones ya que la mayoría de ellas cubren ventanas estacionales, por lo que son complementarias a la producción de los Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA

- AGOSTINI, M.R. y Tussie D., "Nuevos dilemas de la política comercial para el desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 10, México, octubre de 1993, pp. 899-912.
- CEDREROS, A., "Competitividad agropecuaria en condiciones de apertura económica", en *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 10, México, octubre de 1993.
- ENCINAS R., A., J. de la Fuente y H. Mackinlay, *Movimiento campesino y reforma neoliberal*, en A. Encinas (coord.), J. de la Fuente, H. Mackinlay y E. Romero (comps.), *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, Espasa, México, 1995, pp. 11-68.
- FRITSCHER MUND, M., "Agricultura y TLC: Canadá y México frente a Estados Unidos", en A. Encinas (coord.), J. de la Fuente, H. Mackinlay y E. Romero (comps.), *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, Espasa, México, 1995, pp. 141-164.
- PETIT, M. y S. Gnaegy, "Agricultural Competitiveness and Global Trade: Looking at the Future Through a Crystal Ball", en *Competitiveness, Market Forces and Policy Choice*, proceeding of the Twenty-Second International Conference of Agricultural Economists. Zimbabwe, 22-29 de agosto de 1994. Editado por Y.G.H. Peters y Douglas D. Hedley, pp. 45-60.
- ROMERO, E., "La modernización del campo mexicano. saldos y perspectivas", en A. Encinas (coord.), J. de la Fuente, H. Mackinlay y E. Romero (comps.), *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, Espasa, México, 1995, pp. 69-90.
- SALCEDO, S., "Elementos de política para el sector agropecuario", en A. Encinas (coord.), J. de la Fuente, H. Mackinlay y E. Romero (comps.), *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, Espasa, México, 1995, pp. 91-115.
- SWEDELL, K., "La Política Económica y el Sector Agroalimentario", en A. Encinas (coord.), J. de la Fuente, H. Mackinlay y E. Romero (comps.), *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*, Espasa, México, 1995, pp. 115-140.
- RUBIO, B., "La política neoliberal y sus efectos sobre el campo", en E. Romero, F. Torres y M. de C. del Valle (coords.), *Apertura económica y perspectivas del sector agropecuario mexicano hacia el año 2000*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1994, pp. 61-74.
- RUBIO, B., "La vía exportadora neoliberal en América Latina", en A. Encinas (coord.), J. de la Fuente, H. Mackinlay y E. Romero (comps.), *El campo mexicano en el umbral del Siglo XXI*, Espasa, México, 1995, pp. 185-204.
- WILLIAMS, G., "Perspectivas del comercio agrícola entre Estados Unidos y México dentro del Tratado de Libre Comercio: Un punto de vista norteamericano", en E. Romero, F. Torres y M. de C. del Valle (coords.), *Apertura económica y perspectivas del sector agropecuario mexicano hacia el año 2000*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1994, pp. 17-27.
- YÚNEZ, A., "Situación presente y perspectivas de la agricultura mexicana frente al proceso de liberalización", en E. Romero, F. Torres y M. de C. del Valle (coords.), *Apertura económica y perspectivas del sector agropecuario mexicano hacia el año 2000*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1994, pp. 28-48.