

MODIFICACIONES EN EL SISTEMA AGRO-ALIMENTARIO MUNDIAL

Una mirada desde un país pequeño *

Alberto Riella

INTRODUCCIÓN

Este artículo intenta mostrar la emergencia de un nuevo tipo de consumo de alimentos, como uno de los efectos más notorios del proceso de globalización de la economía sobre el sistema agroalimentario mundial.

El surgimiento de este nuevo segmento en el mercado alimenticio producto de un cambio en la cultura alimenticia de los sectores de altos ingresos de la "comarca mundial". Estos sectores tienden a consumir cada vez más alimentos frescos, naturales y exóticos. La circulación y comercialización de este tipo de mercancías ha dado lugar a su vez, al surgimiento de un nuevo tipo de empresas transnacionales que controlan los principales mercados, abasteciéndose indistintamente en cualquier país, de cualquier continente. Por otra parte, el crecimiento de la demanda de este tipo de alimento y su alto valor unitario, que contrasta con el estancado mercado tradicional de alimentos (cereales y carnes), ha hecho que varios estados agro-exportadores desarrollen programas de apoyo para incentivar a sus productores a acceder a estos mercados, como forma de resolver los problemas de sus deprimidos sectores agrarios.

Para dar cuenta de estos fenómenos comenzamos el artículo haciendo una breve referencia al proceso de globalización económica, para luego analizar las particularidades que presenta la internacionalización en los sistemas agro-alimenticios. En el tercer apartado se analiza la segmentación del mercado de alimentos y sus tendencias. Por último, se plantean las posibilidades que frente a este nuevo mercado presenta, para un país como Uruguay, la integración regional.

I. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Desde fines de la década de los 80 y en especial a partir de la caída del sistema socialista en Europa del Este, ha quedado de manifiesto la creciente integración de las economías nacionales a la economía mundial, como adelantaron varios analistas a principios de los años 80. El avance en los sistemas de comunicación y transporte, la creciente transnacionalización de las empresas y del capital financiero tienden a construir un mercado único a nivel mundial, "el mercado de la aldea mundial" donde todos deben confluir.

Esta nueva situación se comienza a gestar paulatinamente, desde la posguerra, a través de cambios cuantitativos graduales, asumiendo su madurez a fines de la década del 80 con la creciente importancia de las empresas transnacionales, la movilización masiva de capital productivo en todas las regiones del planeta, la expansión de los bancos transnacionales y la intensificación de los flujos de capital financiero. Estos procesos generaron un cambio cualitativo en expansión de las redes comerciales mundiales. Esto condujo a una reestructuración de la producción a escala mundial y una transformación de las formas de división internacional del trabajo, que hoy están emergiendo nítidamente. (Santos, 92)

Por tanto, cada vez más, las decisiones acerca de qué, cómo y cuándo invertir y producir se toman en función del mercado mundial. Las empresas transnacionales son las que tienen una visión estratégica de esta dimensión del mercado y han logrado estructurarlo en función de sus intereses, realizando una severa protección de sus mercados.

Este proceso de internacionalización de la economía tiende a organizar la producción y el comercio con una perspectiva global y de acuerdo al interés de las empresas que manejan en su planificación estratégica la nueva situación globalizadora, subordinando las acciones de los

*Este trabajo fue presentado en el XVII Encuentro Nacional del PIPSA, en la ciudad de Porto Alegre en octubre de 1994.

otros agentes a esta lógica. Por lo cual estas acciones están determinadas en forma creciente las decisiones individuales que se toman en todas las áreas del planeta, en cada economía nacional, aunque se trate de grupos aparentemente no vinculados al mercado, grupos subalternos y sectores marginados del sistema capitalista de las respectivas economías nacionales (Barkin, 81).

En América Latina en especial, el proceso de internacionalización tiende a manifestarse con mayor fuerza, debido a los impactos del endeudamiento externo y a los procesos de ajustes estructurales que se están realizando en la mayoría de sus países. Ambos fenómenos aceleran el proceso de apertura e integración de las economías latinoamericanas al nuevo sistema económico mundial. La inserción de estos países no deja de adolecer de los mismos problemas que antaño, por tanto su integración al resto del sistema mundial es asimétrica, y de una creciente dependencia de su funcionamiento económico nacional al sistema global (Santos, 92); la articulación, por tanto, se da solo en los términos y espacios que determinan las necesidades de las empresas de los países más desarrollados.

Por otra parte, la internacionalización del sistema económico mundial produce modificaciones en el concepto de espacio nacional, como espacio económico relativamente autónomo, provocando una incapacidad a los estados para regular los nuevos movimientos del proceso económico, lo que trajo aparejado un aumento en la autonomía del sistema económico mundial frente a los estados (Riella 91).

Los estados de los países desarrollados, donde radican las empresas que vanguardizan este proceso, han construido formas de resguardo de esta creciente pérdida de autonomía estatal, buscando acuerdos regionales, para formar bloques económicos y reforzar los organismos internacionales, para poder así incidir y preservar en este nuevo escenario global su poder de influencia.

Entonces, con la creciente globalización de la economía aparece también la tendencia a la formación de grandes bloques económicos, los que paulatinamente pondrán un freno a la internacionalización ya que el comercio y las relaciones económicas se realizarán más entre bloques que entre países aislados. La internacionalización, como un gran mercado mundial donde todos concurren libremente a competir, queda así desvirtuada. Por el contrario, los espacios económicos para los países del Tercer Mundo tienden a reducirse a consecuencia de la formación de estos bloques, dado el sistema de preferencias

internas que dificultarán el ingreso de productos extra bloque.

Esta situación explica buena parte de la "rápida" decisión de los países latinoamericanos de buscar formas de integración entre sí para acompañar esta internacionalización, tratando de lograr, a su vez, una mayor capacidad de negociación. La racionalidad con que los diferentes países entran a la integración depende de su relación con el mercado mundial; por ejemplo, los países más grandes y vinculados comercialmente al resto del mundo (Brasil y Argentina), buscan aumentar su capacidad de negociación. En cambio los países más pequeños y con una vinculación e incidencia menor en el mercado mundial (Uruguay y Paraguay), se interesan principalmente por poder mantener el mercado regional protegido de la internacionalización.

II. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS

A la luz de esta situación mundial es que hay que analizar las transformaciones de la agricultura y del sistema agro-alimentario mundial. La integración de los sistemas agro-alimentarios nacionales a la internacionalización responde en términos generales a los patrones que hemos señalado, pero por su propia naturaleza la globalización asume modalidades particulares. La heterogeneidad entre los sistemas agro-alimentarios nacionales respecto a la disponibilidad de recursos naturales, la localización en relación a los centros de consumo, los sistemas de difusión y generación de tecnología apropiadas y las estructuras agrarias hacen que la internacionalización penetre en formas y tiempos diferentes según el país o la región (Santos, 92).

Junto con estas peculiaridades, los sistemas agro-alimentarios se caracterizan por tener siempre un sistema nacional de referencia: la población a la cual alimentan, y aspiran en su mayoría a autoabastecerse de alimentos básicos.¹

El primer elemento a destacar es que el "mundo agrícola" estuvo dominado desde fines de la posguerra por las políticas de seguridad alimentaria, fundamentalmente en los países desarrollados, que buscaban la autosuficiencia en alimentos.

¹ Además de estas características existen otras limitantes biológicas que hacen a la propia producción agrícola y a la comercialización de sus productos, aunque constituyen cada vez menos una restricción.

Esto trajo aparejado una contundente revolución científico-técnica en la agricultura de esos países, logrando incrementos en la productividad y en la tecnologización de la producción, que modificaron substancialmente el mercado mundial. La Comunidad Europea y algunos países del Tercer Mundo lograron con estos procesos de modernización agraria (en los segundos de carácter parcial) revertir su posición en los mercados agrícolas internacionales. Muchos países lograron su auto-abastecimiento y otros pasaron de importadores netos a exportadores netos. Esto ha generado en las últimas décadas una reducción de mercados, con sucesivas crisis de sobreproducción y caída de precios. Como consecuencia de este proceso, en 1989 las exportaciones mundiales del sector fueron de 412.000 millones de dólares, que representan un 12% de las exportaciones totales contra un 46% que representaba en las exportaciones totales de 1950.

Esta situación se puede expresar también en la evolución de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Comunidad Europea que afectan a todo el mercado mundial. En los años 60 Estados Unidos era uno de los principales proveedores de los mercados de la Comunidad Europea, luego las importaciones de la Comunidad comenzaron a disminuir y para fines del período, la Comunidad Europea se transformó en exportador neto y principal competidor de Estados Unidos en los mercados mundiales. Este proceso, que estuvo pautado por la protección del mercado europeo mediante los acuerdos de preferencia comunitaria que virtualmente cerraron los mercados, están en la base de los conflictos que desataron la guerra agrícola, caracterizando la situación de los mercados actuales y transformándose en uno de los puntos centrales de las negociaciones de la ronda Uruguay del GATT.

En resumen, un primer elemento del escenario en el cual se está procesando la internacionalización de la agricultura y los sistemas agro-alimentarios, es el de países desarrollados protegiendo sus mercados y manteniendo una fuerte corriente exportadora a terceros mercados con productos subsidiados.

Junto a esto, las 100 principales empresas transnacionales, agentes privilegiados del nuevo escenario, que controlan un creciente 40% del comercio mundial de alimentos tienen como países de origen a Estados Unidos, Japón y la Comunidad.

El segundo elemento para describir la situación de mercado mundial es ver el impacto causado por las políticas agrícolas de los países desarrollados en el resto de los países.

Por un lado encontramos un grupo de países agro-exportadores de zonas templadas que ven disminuir sus precios y aumentar la competencia de los países desarrollados en sus mercados tradicionales².

Por otra parte un grupo de países del Tercer Mundo, que agrupa a buena parte de los países más pobres, que se ven beneficiados con estas bajas de precios internacionales y de los subsidios a las exportaciones por ser importadores netos de alimentos. Estos países se incorporan al sistema agro-alimentario mundial creándose una creciente dependencia alimenticia del Primer Mundo, desestimulando sus planes de auto-abastecimiento, quedando su población en una posición muy frágil frente a la situación del mercado mundial.

En síntesis, estas consecuencias diferenciales expresan con claridad la dualidad y contradicción del sistema agro-alimentario mundial, caracterizado por una crisis de sobreproducción en algunos países, mientras que en otros, la mayoría del Tercer Mundo, existen marcadas deficiencias alimentarias. Cabe aquí preguntarse: ¿la internacionalización del sistema puede resolver esta dualidad? Creemos que no, porque los acuerdos alcanzados en el GATT no buscan modificar esta contradicción, la liberalización de los mercados mejoraría la situación de los países exportadores, pero los países con déficit alimentarios en su población, verían agudizado su problema por la suba de precios, con muy pocas posibilidades de destinar recursos a planes de auto-abastecimiento alimentario.

En otro plano, si se cumplen las medidas adoptadas por el GATT y se crean algunos grados de liberalización del mercado mundial agrícola, los analistas coinciden en señalar que habría una mejora en los precios y una reducción de la producción. Esto no significa linealmente que los beneficios sean para los países agro-exportadores del Tercer Mundo. Los beneficios de esta situación hipotética recaerían en aquellos que fueran a mediano plazo más competitivos. En este sentido pensamos que los países de la CEE y Estados Unidos (con la agricultura más desarrollada del mundo (gracias a 30 años de proteccionismo) con un control determinante sobre las patentes y la generación de tecnología tenderían a lograr los mayores beneficios en la nueva situación. Sin embargo para poder competir con menores niveles de protección y subsidios deberán procesar una

² Parte de estos países y sus intereses estuvieron presentes en el Grupo Cairns, que posteriormente en parte, acompañó las posiciones de Estados Unidos en el GATT.

reestructuración "fundidora", principal limitante para su eficiencia. Cabe esperar, razonablemente, que en los años venideros el proceso de liberalización — si se cumple — lleve a una readecuación predial en los países centrales que aumente la escala de producción logrando producir a menores precios captando así buena parte de las mejoras de los mismos en los mercados internacionales. En otras palabras, el proceso de mejora de precios puede beneficiar a mediano plazo a los países centrales y producir en sus estructuras agrarias un aumento en la concentración de la tierra. Sin duda que esto será producto de fuertes conflictos sociales internos, pero hay que advertir que en los últimos 30 años se ha producido la desaparición del 80% de los agricultores europeos. (Trápaga, 1990)

III. LOS SEGMENTOS DEL MERCADO DE ALIMENTOS

La situación de los mercados internacionales, además de los que ya hemos señalado, se complementa con otro fenómeno ascendente: la conformación de dos segmentos claramente definidos en los mercados agro-alimentarios mundiales. Uno, que podríamos llamar tradicional, de alimentos básicos tipo *commodities*, que sin duda seguirá siendo el principal mercado, donde operan con mayor fuerza las tendencias que hemos observado a nivel de la globalización.

El otro segmento del mercado, reducido en términos de volúmenes, pero muy importante en términos de valor, es el de los llamados alimentos culturales, naturales, o de consumo elitista. En este segmento o "nichos de mercado" los productos se caracterizan por su diferenciación, calidad, origen, suntuosidad, respeto por el medio ambiente o su carácter exótico. Este segmento se ha presentado como una alternativa para los países del Tercer Mundo, en especial los pequeños países agro-exportadores, que no pueden competir en el mercado de los *commodities* fuertemente subsidiados y controlado por las empresas transnacionales. La estrategia, entonces, para diversificar su exportaciones agrícolas en el marco de una apertura de sus economías es dirigirse a este segmento del mercado mundial, valorizando más sus productos. Por tanto este segmento merece un análisis más detallado de sus tendencias.

El origen de este segmento de mercado se halla en un importante proceso de modificación de las pautas alimenticias de un sector de la población mundial. Paulatinamente se ha ido pasando de una dieta rica en harinas, carnes y grasa a una dieta más rica en frutas y verduras. Este

cambio es producto de una valorización social positiva hacia una representación de la "alimentación sana", vinculada a valores de una estética corporal que premian las formas delgadas y a una importante dosis de "naturalismo" asociado a la revalorización del medio ambiente con una preferencia por el consumo de productos frescos identificándolos con "lo natural" y "lo sano". Esto ha producido un cambio cuantitativo y cualitativo en los mercados de frutas y verduras frescas. En la mayoría de los países europeos se han reducido las ventas de manteca, harinas, legumbres secas y vinos comunes, dando paso al aumento de frutas frescas y lácteos frescos, vino con denominados de origen, aguas minerales, etc. (Rastoin, 93).

Estas modificaciones surgen principalmente entre los sectores de ingresos altos y medios altos de los países desarrollados, pero gracias a los efectos de la "mundialización" de la cultura y la globalización de los sistemas comunicacionales, sus dietas tienden a expandirse y homogeneizarse, en corto tiempo, a todos los sectores de altos ingresos del resto del mundo, "aculturizando", o "mundializando" —según el punto de vista— los hábitos alimenticios.

La formación y expansión de este segmento no se debe sólo a las revalorizaciones sociales de ciertos alimentos, sino también a un doble proceso de concentración de ingresos. El primero, a nivel mundial, donde la población de los países desarrollados, siendo el 15% del total, realiza el 56% del gasto mundial en alimentos.

El segundo proceso es a nivel nacional, en especial en el Tercer Mundo, donde como producto del ajuste estructural de sus economías se llegó a que aproximadamente el 20% de los hogares concentre más del 50% del ingreso nacional.

En este sentido y combinado los dos elementos planteados se estima, por ejemplo, que el 20% de la población del Mercosur tiene un ingreso mayor de 10.000 dólares al año y que tiende en forma creciente a tener pautas de consumo similares a las de esos mismos sectores de ingreso de los países desarrollados.

Esta situación no ha pasado inadvertida a las transnacionales de la alimentación que frente a un mercado de alimentos básicos en reducción y una saturación relativa en algunos productos del segmento elitista en los países desarrollados, han emprendido inversiones para atender a este segmento en los países del Tercer Mundo.

Por tanto, la salida para los agricultores latinoamericanos en este segmento no está exenta de dificultades. El mayor problema es lograr los accesos a las redes de comercialización, que se han

convertido en el núcleo de esta nueva cadena productiva. Las empresas transnacionales que surten de este tipo de productos a los países desarrollados, han dado paso al surgimiento de las transnacionales de cuarta generación (Llambí 93). Estas empresas controlan el acceso a los mercados y desplazan todos los riesgos al productor y ante cualquier modificación del mercado que las perjudique se retiran, dejando a los productores sin posibilidades de comercialización, ya que sus productos están altamente dirigidos a una demanda muy específica.

Un ejemplo de esta situación lo constituye el mercado mundial de hortalizas frescas, controlado por cuatro grandes empresas, que frente al estancamiento del mismo en Estados Unidos se han comenzado a desplazar a las principales ciudades de México. Para ello se abastece con productores estadounidenses que tienen una producción de mayor calidad y menor precio que la de los productores mexicanos, debido al uso de cultivos protegidos y el precio inferior que pagan por los insumos tecnológicos (Schwentenius, 1994).

Retornando al tema, es probable que las pautas de consumo que rigen este mercado se vayan expandiendo y tendiendo a ser menos elitistas y por tanto, el mercado tenderá a expandirse. Estas modificaciones en las pautas alimenticias y las dietas permitirán también crear un segmento en el mercado de los *commodities* tradicionales, con ciertos grados de diferenciación de productos, como en el caso actual de las pastas, el arroz, lácteos y carnes. Ambas tendencias, sin embargo, reforzarán la exclusión de vastos sectores de la población mundial de este mercado de alimentos.

En este marco, los países de América Latina han implementado importantes actividades comerciales en este segmento de mercado porque cuentan con ventajas comparativas importantes como las tradiciones y culturas locales en la elaboración de determinados productos, o simplemente ventajas climatológicas para producir en contra-estación con los centros de consumo. Pero sin duda es difícil elaborar una estrategia "de país" para desarrollar estos productos por la falta de control mínimo sobre las redes de comercialización; esto no permite entrar en los mercados en función de los intereses de los productores sino del capital comercial transnacional, al que legítimamente le importa solamente abastecer a cualquier mercado rentable con productos de cualquier lugar del planeta. Esta forma altamente subordinada de ingreso al mercado inhibe la realización de las inversiones imprescindibles para lograr los niveles de volumen y competitividad adecuados a este mercado. Esta

situación se agudiza por el retiro del Estado, en la mayoría de los países, de las actividades de fomento y apoyo a la inversión, haciendo muy difícil la participación de los productores familiares latinoamericanos en estos mercados.

IV. LA INTEGRACIÓN REGIONAL COMO UNA SALIDA

En este contexto, la integración regional es visualizada por un país pequeño como Uruguay como el mecanismo idóneo para que los países — que tienen una dimensión económica reducida y un poder económico insuficiente para ser interlocutores de peso frente a los bloques económicos — puedan participar con alguna posibilidad de éxito en la creciente competencia que se libra en los mercados internacionales. Además, esto permitiría a los países pequeños tener una alternativa para captar inversiones de empresas que pretendan trabajar en los mercados ampliados desde los países más pequeños (Pleitez 1994). Por ejemplo una de las dos grandes empresas de refrescos ya está invirtiendo en la construcción de una planta procesadora de jugo de tomate en Uruguay con miras a abastecer toda la región, inversión que no se hubiese realizado si no existiese el Mercosur. En este sentido, para un país pequeño es beneficioso que el proceso de integración sea entre países de diferente dotación de recursos y de desigual desarrollo comparativo y sectorial, pues permite realizar complementaciones dentro de la región. Esta forma de integración es sin duda un gran desafío en el cual se debe prestar mucha atención a los impactos sociales que produce.

En el sector agrícola, la integración regional juega un papel de suma importancia en relación a los acontecimientos que hemos descrito. Por un lado, en el mercado de productos agrícolas tradicionales, los acuerdos regionales deben incorporar medidas específicas y vigorosas que no permitan ingresar productos subsidiados a la región. Este requisito, que en cierta medida se está logrando en el Mercosur, es un elemento central en la estrategia agrícola común para lograr adecuar las estructuras productivas a escala regional y a mediano plazo poder competir en el mercado internacional. En cambio, si esta protección no fuese adecuada, la escala regional no sería utilizada por los productores de la región sino que sería aprovechada por empresas transnacionales para ampliar sus negocios. Esta perspectiva es la que han incorporado varios actores sociales en la región y han comenzado a desplegar acciones en ese

sentido. El ejemplo más reciente lo constituyen las acciones llevada adelante por las Asociaciones de Productores de Leche de los cuatro países del Mercosur que han planteado aumentar las barreras arancelarias para los productos subsidiados, mediante la aplicación de un paraguas agrícola. De otra manera, la importación de leche en polvo subsidiada, por parte de las mismas empresas transnacionales que operan en la región, perjudicaría el desarrollo de la industria láctea cooperativizada, de mucha importancia en la región, y a los productores de leche de los cuatro países que están inmersos en un proceso de modernización. Otro ejemplo en este sentido es la formación de una coordinadora de pequeños productores que reclaman la misma medida pero para los productos horti-frutícolas.

La creación de acuerdos regionales puede también facilitar una mayor incidencia de los productores de la región en el segmento elitista del mercado de alimentos dentro de la misma. La estrategia de los países de América Latina, Uruguay especialmente incluido, frente a este mercado es algo paradójica. Están muy preocupados en atender las demandas de calidad de los segmentos de altos ingresos del Primer Mundo, pero están descuidando a los sectores de altos ingresos de sus propios países que en buena medida están empezando a hacer atendidos por las empresa que abastecen el Primer Mundo, como mencionamos para el caso de las hortalizas en México.

En este mercado la integración puede hacer aumentar la competitividad por la desaparición de los aranceles, la cercanías a los mercados y el aumento en la oferta de este tipo de productos. Además, las redes comerciales de abastecimiento locales son de fácil acceso para los productores de la región y están muy interesadas en un abastecimiento estable de estos productos. Esto permitiría a mediano plazo aumentar los volúmenes de producción y proyectarse a los países de mayor consumo.

En síntesis, la integración puede ser una salida para los sistemas agro-alimentarios si se transforma en un instrumento eficaz para proteger a los productores del comercio desleal, impidiendo el ingreso de productos subsidiados a la región y articulando las redes de comercialización nacionales, para lograr abastecer los sectores de altos ingresos de la región en forma integrada.

Esta es la única manera de poder atemperar los impactos que los subsidios a nivel mundial producen en los precios y en los desplazamientos de los mercados internacionales de los productos de la región.

Es bueno aclarar que estos mecanismos deben ser usados con flexibilidad, ya que en la región y en especial en Brasil, existen sectores de la población en situación de pobreza extrema que se podrían ver afectados desfavorablemente con estas políticas, por lo que debería implementarse un sistema de cuotas destinadas específicamente para esos sectores, como política social regional, mientras no se puedan elevar los niveles de ingreso de esa población.

Por ultimo, quisiéramos hacer tres puntualizaciones de carácter general. En primer lugar, señalar que la internacionalización del sistema agro-alimentario mundial y las respuestas integracionistas, tanto en un país pequeño como Uruguay como en países de mayor tamaño, tendrán efectos diferentes según el sector social que examinemos, tanto sean agrícola o industrial. En este sentido, un número importante de productores pequeños y aun medianos, inevitablemente abandonarán la producción y cederán sus tierras a otros productores.

En la fase industrial a nivel mundial, las 100 empresas agro-alimentarias mayores del mundo, que vienen creciendo más que el sector en su conjunto, tenderán a concentrar aún más las cadenas de distribución de alimentos, desplazando a las otras empresas del sector.

El segundo elemento a señalar es que el sistema agro-alimentario mundial tiene el gran desafío por delante de poder alimentar adecuadamente al conjunto de la población mundial. Para ello no sólo se debe esperar a que mejore la distribución del ingreso, sino que también se deben seguir desarrollando investigaciones para lograr producir a menor costo una dieta adecuada.

Los avances en esta materia deben ponerse a disposición de los países más pobres del mundo para que se asegure, mediante nuevas formas organizativas, la distribución efectiva a la población carenciada.

La construcción de este "tercer segmento de mercado" beneficiaría en mucho a la humanidad, aunque estos "clientes" no estén incluidos en el mercado.

En tercer lugar queremos marcar que en esta reflexión no se ha incluido el problema de la sustentabilidad ambiental, lo que puede causar modificaciones importantes en este esquema.

Sin embargo creemos que a mediano plazo, debido a los ya mencionados déficits alimentarios y los problemas de distribución de alimentos, en la agricultura seguirá predominando el paradigma productivista hasta entrado el siglo XXI. ■

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CEPAL. "El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe - La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad". *Notas sobre la economía y el desarrollo*. N° 555, marzo 1994.

LLAMBÍ, Luis. "Reestructuración Mundial y Sistemas Agroalimentarios: Necesidades de un Nuevo Enfoque", en *COMERCIO EXTERIOR*, Vol. 43, N°3. México, 1993.

RASTOIN, Jean Louis. "Tendencias Generales de

la Agro-Industria Mundial", en *SOCIEDAD Y AGRICULTURA*, N° 67. Madrid, 1993.

RIELLA, Alberto. "Antecedentes Históricos de la Integración Latinoamericana", CIESU, Informe N° 51/91. Montevideo, 1991.

SANTOS, Eduardo. *La Internacionalización de la producción Agro-Alimentaria y el Comercio Agrícola Mundial*, Editorial GEL. Buenos Aires, 1992.

SCHWENTESIUS, Rita y GÓMEZ CRUZ, Manuel. "México en el mercado Hortícola Mundial", en *COMERCIO EXTERIOR*, Vol.44, N°4. México, 1994. ■