

El agro

Nuevo giro en política agrícola

Ted Bardacke

"Estamos solos, nadie nos ayuda", dice Armando Martínez, un agricultor de Santiago Tuxtla, Veracruz, quien siembra cien hectáreas de sandía para exportar a Estados Unidos. El año pasado, Martínez vio parte de su cosecha pudrirse, porque el comercializador estadounidense se negó a cruzar el río que dividía el camino en su trailer refrigerado y el coyote mexicano no ofrecía un precio que cubría los costos. Pero no sólo eso. Por problemas de sobreproducción de sandía, Martínez quería cambiar de producto, pero no supo a cuál. Bancomext le negó crédito porque su producción planeada no era lo suficientemente grande. Y finalmente había escuchado la disposición de cambiar las reglas fitosanitarias de las sandías en Estados Unidos y no sabe si esto signifique que al usar los pesticidas que utilizó el año pasado, sus sandías serán detenidas en la frontera. "¿Quién me va a dar esa información?", pregunta.

En un intento por transformar la difícil situación que vive el sector agropecuario, el gobierno mexicano está diseñando una nueva política agrícola, la cual tiende a dar más responsabilidad al sector privado y a las asociaciones independientes de productores. Lo que está ocurriendo, o ha ocurrido ya en otros sectores de la economía, pasará también con la agricultura.

Los diseñadores han llegado muy lejos. Ellos piden que el sector privado llene un vacío más grande que cualquiera de los grandes socios comerciales en materia agrícola con que cuenta el país (Estados Unidos y Europa).

El nuevo modelo agrícola, basado en gran medida en la exportación de productos hortícolas y frutícolas, requiere -para tener oportunidades de éxito- de una fuerte presencia del gobierno en este sector.

Desde luego, no será del tipo de gobierno de antes, que utilizó su presencia en el medio rural no sólo para producir una buena cosecha sino también para cosechar un buen control político. "Durante mucho tiempo existieron medidas tomadas por el gobierno que en su época tuvieron una razón de ser, pero que ya eran insostenibles dados los costos presupuestales, y que además habían causado una serie de distorsiones en todas las cadenas agropecuarias. Estamos muy atrasados y requerimos de un esfuerzo muy grande, tanto por parte del sector público como del privado", declaró Luis Téllez, subsecretario de Planeación de la SARH.(1)

Los críticos están de acuerdo. "Es una fantasía pensar que esta estrategia, que todavía está evolucionando, funcionaría sin una nueva política coordinada por parte del gobierno, y aun así, quizás no funcionaría", opina Emilio López Gámez, director del Departamento de Sociología Rural de la Universidad Autónoma de Chapingo.(2)

El modelo y sus necesidades

La transformación que proponen los planeadores se basa en la sustitución de granos básicos -en la que México está muy por debajo de los niveles internacionales en términos de productividad- por productos frescos y procesados, en lo cual México sí es competitivo. De aquí la necesidad de garantizar el acceso de estos productos al mercado estadounidense a través del Tratado de Libre Comercio. Como lo ha afirmado el subsecretario Téllez, la idea es, "abrirnos mercados en aquellos productos de alta calidad, de alto valor agregado... e ir sustituyendo en lo posible el patrón agrícola que tenemos en este momento hacia un patrón que genere mayor valor agregado".(3)

Los planeadores creen que el campo mexicano tiene una gran ventaja comparativa en este renglón. Un *Strategic Opportunity Analysis* (Análisis de Oportunidades Estratégicas) del Consejo Mexicano de Inversión (un organismo no lucrativo, apoyado tanto por el gobierno federal como por el sector privado, con vistas a elevar el nivel de inversión extranjera directa en el país) ubica la producción hortícola y frutícola como la mejor posibilidad en todo el sector agrícola para una inversión exitosa.(4)

Además, los rendimientos (tonelada por hectárea) obtenidos en México por productos como pepino, aguacate, papaya, jitomate y berenjena son más altos que los que se logran tanto en Estados Unidos como a nivel mundial.

Pero esta ventaja comparativa no es tan abrumadora cuando se comparan, no únicamente los rendimientos, sino también los costos de producción y la comercialización. Mientras producir en México y comercializar en Estados Unidos, una tonelada de jitomate cuesta 479 dólares en México contra 564 dólares en Estados Unidos, y el pimiento 508 dólares en México por 722 en Estados Unidos, otros productos importantes para la exportación como el melón (540 dólares en México y 288 en Estados Unidos), la sandía (308 contra 156), la cebolla (297 contra 220), el brócoli (716 contra 527) y el pepino (526 contra 295) muestran una perspectiva diferente.(5)

¿Que ha pasado con la barata mano de obra mexicana? Olvidando que los productores estadounidenses también usan -casi exclusivamente- esa mano de obra, el gran problema con estos productos no radica en

los costos de cosecha, los cuales en México representan apenas el 4.22 por ciento del total contra 18.03 por ciento en Estados Unidos. Son los costos de empaque, transporte y comercialización los que representan el 60.20 por ciento del total, comparados con un 36.08 por ciento en Estados Unidos, que reducen la ventaja comparativa de estos productos en México.(6)

En otros términos, la tan venerada "mano invisible" será útil; pero será mucho más útil para México con un poco de ayuda... de quien sea. "[Los productores del campo] necesitan, para mejorar sus condiciones, infraestructura, organización, capacitación y tecnología, financiamiento y sistemas eficientes de comercialización", dice Víctor Hernández, director general de la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural.(7)

Los planeadores dentro del gobierno, así como los académicos de alguna manera críticos de la política gubernamental, reconocen estas necesidades del sector agropecuario. "No sólo es un problema de capital", sostiene Carlos Enríquez Alcaraz, director general de la Unidad de Desarrollo Regional de la SARH. "También hay una necesidad de llevar tecnología adecuada a la producción primaria y una capacidad empresarial como acceso garantizado a los diferentes mercados", (8) añade Manuel Gómez Cruz, director del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y de la Agricultura Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma de Chapingo. "Los productores requieren ayuda inmediata en las áreas de crédito, tecnología y comercialización", destaca.(9)

El consenso es que hay cuatro renglones que México debe mejorar para que el país tenga éxito con sus planes en materia agrícola: crédito, asistencia técnica, infraestructura y comercialización. Y mientras las nuevas estructuras de apoyo gubernamental apenas comienzan a emerger, en principio el gobierno desea que el sector privado lo haga todo. Además de aportar capitales, "el inversionista debe garantizar el mercado, la transferencia de tecnología, la asistencia técnica y la capacitación", de acuerdo con un documento interno de la SARH.(10)

¿Recursos suficientes?

Los ciclos de producción -que incurren en gastos antes de generar ventas- hacen del crédito una necesidad vital para la agricultura. Anteriormente, los créditos para el campo mexicano, como en el resto del mundo, eran altamente subsidiados por una gran variedad de mecanismos, especialmente en el área de granos básicos. En un principio, el nuevo modelo agrícola buscaba dismantlar muchos de estos subsidios para los granos básicos como una manera de presionar a los productores para que cambiaran a otros cultivos que se adecuaban mejor a la nueva situación económica.

Pero dos hechos han impedido que este plan se lleve a cabo en su totalidad. Primero, aparecieron estudios econométricos, y uno en particular (con apoyo financiero de la Secretaría de Relaciones Exteriores) de Raúl Hinojosa-Ojeda, profesor de la Universidad de California en Los Angeles, quien predijo que la suspensión de subsidios a los granos básicos -junto con una mayor apertura comercial como parte del TLC- implicaría una migración adicional de más de 600 mil mexicanos a Estados Unidos.

Segundo, las negociaciones del TLC no fueron tan satisfactorias como se esperaba en términos de abrir los mercados estadounidenses. Entonces, como represalia, México tuvo que cancelar la suspensión del sistema de subsidios a granos básicos, aunque la manera de administrarlos será simplificada a través de precios domésticos garantizados. Además, fuentes del sector indican que dentro de unos años los productores que cuenten con sistema de riego no serán elegibles para estos precios.

Aunque estos subsidios continuarán ayudando a lograr la autosuficiencia básica (sin mencionar los beneficios en términos de estabilidad social y política), también significa que los recursos gubernamentales en materia financiera disponible para productos de exportación serán limitados.(11)

Como resultado, el sector privado tendrá que poner su parte. Pero Richard L. Barnes, consejero de Asuntos Agrícolas de la embajada de Estados Unidos en México no cree que esto pueda lograrse. "México no tiene los recursos suficientes para poder autoabastecerse y además exportar a Estados Unidos ...", dice Barnes.(12)

Algunos datos apoyan esta afirmación: de los 231 mil millones de pesos en créditos privados administrados por FIRA (la oficina del Banco de México que coordina préstamos de los bancos privados hacia el sector agrícola) este año únicamente poco más de un tercio será destinado a asociaciones de producción, los candidatos más elegibles para la exportación.(13) La falta de recursos privados ha llegado al punto de que el propio titular de la SARH, Carlos Hank González, tuvo que hacer un llamado público al sistema financiero a "crear más en el hombre del campo" y otorgarles más créditos.(14) Pero aun cuando existe el crédito, "las altas tasas de interés... habían causado un problema serio de liquidez a las empresas del sector", comenta Téllez.(15)

¿Por qué el crédito privado a la agricultura es tan escaso? Sean Sweezy, economista agrícola de la Universidad de California en Santa Cruz, afirma que "el prestar a la agricultura hortícola es como ir a Las Vegas. Uno tiene que estar preparado para perder durante cuatro años consecutivos antes de experimentar un superávit".(16)

José Antonio Luna López, subdirector de Diseño y Análisis de Esquemas de Financiamiento de Nafin, añade que los proyectos agrícolas presentan "un riesgo superior al punto medio".(17) Estas realidades, junto con la difícil situación en que se encuentra gran parte de la nueva banca privada -debido a los altos

precios que se pagaron por los bancos, la inminente apertura del sistema financiero a la competencia extranjera y el incremento en la capitalización, de 7 a 8 por ciento el próximo año- hace difícil pensar que habrá un torrente de crédito hacia proyectos agrícolas.

Es probable que los grandes productores, que han estado exportando durante años, no sean afectados por esta contracción del financiamiento, ya que cuentan con recursos propios internos para sobrevivir durante tiempos de escasez de créditos. Tampoco los más pobres serán muy afectados, ya que seguirán recibiendo ayuda de Banrural y financiamiento por vía de pequeños proyectos productivos a través de Empresas Nacionales de Solidaridad. Son los productores del estrato medio, que buscan convertirse en exportadores, los que tendrán más dificultades.

Una opción para estos productores medios sería asociarse con empresas agrícolas ya existentes, las cuales "pueden actuar como deudores solidarios para la obtención de créditos", de acuerdo con un documento interno de la SARH.(18)

Esta opción ha sido la más mencionada, tanto por el gobierno como por el sector privado, mientras varios expertos del sector agrícola opinan que será muy aprovechada durante los próximos años. Sin embargo, el mismo documento reconoce que "los grupos existentes ... prevén una rentabilidad insuficiente de los proyectos potenciales".

En términos de inversión y asociaciones, los extranjeros jugarán un papel muy importante, pero más con sus productos que con sus capitales. "Los grandes productores canadienses, y yo diría lo mismo sobre los de Estados Unidos, están interesados en México por su mercado más que para producir aquí", afirmó Bill McKnight, ministro de Agricultura de Canadá, en una visita reciente a México. Y cuando Banamex dice que el sector agroalimentario será el que capte una mayor inversión extranjera en los próximos años a través de *joint-ventures* con productores mexicanos, quiere decir que estos "entienden el mercado nacional y cuentan con un buen sistema de distribución".(19)

Algunas cifras muestran ya cómo los extranjeros se inclinan hacia México más por su mercado que por su potencialidad para producir. Mientras durante el periodo 1989-1991 había 125.4 millones de dólares en inversión extranjera directa en el sector agropecuario, únicamente en 1991 México importó 2 mil 900 millones de dólares de productos agrícolas de Estados Unidos.(20)

Nuevos conocimientos

El gobierno busca también que sea el sector privado el responsable de otorgar asistencia técnica en el campo, y lleve a cabo la investigación y desarrollo de productos agrícolas. Por ejemplo, desde la década pasada la SARH ha estado promoviendo un esquema de "retiro voluntario" para sus agrónomos y, hoy en día, cuatro de cada diez agrónomos en el país están desempleados o no ejercen dentro de su área de conocimiento.(21)

Además, desde 1982 el presupuesto para el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales y Agropecuarias (INIFAP) ha sido reducido en más de 50 por ciento en términos reales.(22)

En algunos casos, el sector privado ha adoptado su nuevo papel de buena gana. De acuerdo con Ángel Roldán, del Centro Mexicano para la Tecnología Apropriada, la transmisión de información sobre el uso de fertilizantes y pesticidas ya ha sido asumida por las empresas de estos mismos productos.

Sin embargo, en general, la entrega de responsabilidad sobre asuntos técnicos al sector privado contradice la experiencia exitosa de otros lugares que sí cuentan con una agricultura exportadora muy desarrollada. Por ejemplo, cada área rural en el estado de California -líder mundial en productos frescos y uno de los competidores más fuertes de México- tiene acceso a una oficina del Servicio Extensionista de la Universidad de California. Este servicio, además de ser totalmente gratis, ha sido la principal razón del éxito californiano en productos como la fresa de Watsonville, la ciruela de Santa Rosa, el melón del Valle Imperial y muchos más.

Y es que la fragilidad de los productos frescos y el caprichoso mercado de consumo hacen necesaria la asistencia inmediata y sin costo si el producto final tiene posibilidades de ser competitivo y rentable. Durante los setentas, la fresa iba a ser la gran salvación de la producción agrícola de El Bajío. Se destinaron muchos recursos, se incrementó la producción, la fresa llegó al mercado estadounidense, pero... nada. No se vendió. Y es que los estadounidenses quieren que sus fresas tengan un cierto *look* al punto de que la fresa más cotizada -la University Strawberry, creada por la Universidad de California- cuenta con una patente. Sin atención científica y especializada los productores mexicanos no pudieron lograr una fresa vendible y los recursos para el mantenimiento de las plantas y estudio del desarrollo de éstas nunca llegaron. A veces tenemos fresas muy sabrosas en el mercado, pero México no las exporta.

Muchos analistas señalan que las asociaciones voluntarias de productores, similares a las que existen en Estados Unidos, recibirán una gran responsabilidad en el área técnica.

La diferencia es que mientras en Estados Unidos los subsidios a organizaciones como la American Soybean Association o The U.S. Feed Grains Council (dos organizaciones con oficinas, equipos de trabajo e incluso laboratorios aquí en México) son constantes, en México el gobierno quiere terminar con los subsidios a las organizaciones en el futuro.

Por ejemplo en Nuevo León la SARH ha transferido la inspección sanitaria de ganado a la asociación de ganaderos con un subsidio de 80 por ciento, pero de acuerdo con los ganaderos la meta es reducir este subsidio a

menos de 30 por ciento.

La transferencia de muchas tareas a asociaciones de productores es, en la mayoría de los casos, el método más eficaz. Sin embargo, de acuerdo con López Gámez de Chapingo, un gran número de estas asociaciones -cuyas raíces están más en el control político que en producción- atraviesan por un proceso de desintegración debido a la transformación económica y política del medio rural. "Justo cuando son más necesarias, están desapareciendo", dijo.(23)

Algunos productores hablan de la desastrosa experiencia del Consejo Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH) y se cuestionan si una asociación nueva podrá sobrevivir por mucho tiempo. El CNPH -controlado por jitomateros de Sinaloa- era la organización más avanzada de su tipo; otorgaba asesoría técnica, información de mercados y de producción, y regulaciones sobre el uso de pesticidas para los productos de exportación. Pero los últimos años, que han sido difíciles para esta actividad, casi acabaron con la organización y por el momento está atravesando por un proceso de reorganización y reducción de actividades. El temor consiste en saber si otras organizaciones, menos avanzadas que el CNPH, podrán sobrevivir los años difíciles sin un subsidio oficial considerable.

Inversión para atraer inversión

Un área de donde el gobierno no se piensa retirar, pero tampoco puede aflojar, es la infraestructura. Esto es simple. Los inversionistas se inclinan hacia donde la infraestructura ya está hecha, sea de riego, caminos, bodegas refrigeradas, etc. "Nosotros, como gente de negocios, invertiremos en el campo de producción agrícola", dice Mario Tello, presidente de Productos Del Monte. "Y confiamos que el gobierno hará su parte. Tiene que mejorar la infraestructura del país -puertos, carreteras y servicios aduanales".(24)

La necesidad de abrir nuevas carreteras no debe despreciarse porque tiene gran impacto. El año pasado, la compañía Green Giant había programado transferir toda su producción de brócoli congelado hacia su ya exitosa planta en Irapuato, Guanajuato, pero no lo pudo hacer. En privado, los directivos señalan que uno de los factores más determinantes de esta decisión fue el transporte. No es que éste fuera difícil de encontrar -aunque hablan de una falta de trailers con refrigeración- sino que era muy costoso debido a la concesión de las carreteras de cuota a la iniciativa privada. Ellos querían que su producto llegara rápido, pero nunca iban a poder convencer a los camioneros de tomar las carreteras nuevas cuando las cuotas de un viaje Irapuato-Laredo-Texas para un trailer están por encima de 350 mil pesos.

El gobierno debe también darse prisa en abrir nuevos distritos de riego. Un nuevo distrito de riego constituye una nueva oportunidad para invertir, además de estimular inversiones más cuantiosas. "Lo que está sucediendo es que los inversionistas privados están viendo que se va a abrir un nuevo distrito de riego, y están proponiendo realizar las obras secundarias de aprovechamiento hidroagrícola como inversión privada", afirmó Enríquez Alcaraz.

A pesar de esto, el número de hectáreas abiertas al sistema de riego durante este sexenio ha disminuido a menos de 50 mil anuales. Tampoco Bancomext ha podido invertir en proyectos a largo plazo para la agricultura. De los mil 152 millones de dólares otorgados en créditos por Bancomext al sector agropecuario en 1991, menos del 10 por ciento (89 millones de dólares) eran a largo plazo y no existían créditos para la importación de bienes de capital.

Se ha hablado de crear corredores agroindustriales en nueve diferentes regiones del país, que se dedicarían fundamentalmente a la producción y transformación de productos agropecuarios para el mercado externo. Pero en estos corredores, que requieren gran cantidad de inversión nueva en proyectos de infraestructura, el gobierno se limitará a la planeación y promoción. El dinero tendrá que venir del sector privado.

La comercialización, el problema más serio

La comercialización de productos frescos es, quizás, el problema más serio que enfrenta el sector agropecuario hoy en día. Miles de sandías se pudren en las milpas del sur de Veracruz; existe una sobreproducción de jitomate en Sinaloa; la nuez de macademia (uno de los productos agrícolas con el más alto valor agregado en el mundo) se vende a muy bajos precios en el mercado local de Uruapan, Michoacán.

Los productos que finalmente llegan al mercado son llevados por *coyotes* y son ellos quienes se llevan también la ganancia. Y, una vez más, el gobierno quiere que el sector privado y el mercado libre sean los que corrijan esta situación.

La opción más frecuentemente citada por funcionarios agrícolas para resolver problemas de comercialización es crear asociaciones de participación. En este tipo *dejoint-ventures*, compañías como Bimbo, Tropicana o Pepsi firman contratos a largo plazo para comprar cosechas enteras, que se utilizan como materia prima para productos procesados y empacados. La empresa tiene garantizado el abasto, mientras los productores disponen de un mercado asegurado, aunque todavía a precios del mercado internacional.

Otra opción que está en marcha es un mercado de futuros para productos agrícolas, que prevé empezar sus operaciones el próximo año. Con el Chicago Board of Trade como modelo, este mercado, junto con la construcción de las bodegas necesarias para garantizar el abasto de la mercancía comprada a futuro,

serviría para nivelar precios, y llenar el vacío creado, con el retiro de Conasupo, de todos los productos menos maíz y frijol.

Pero estas opciones resultan limitadas para comercializar productos frescos en los mercados internacionales. El mercado de futuros sólo funcionaría con *commodities*, es decir, trigo, sorgo, cebada, arroz, etc. Y las asociaciones en participación servirán mientras haya grandes empresas dispuestas a invertir en proyectos industriales, en regiones donde domina un solo producto.

El nicho de mercado necesario para comercializar productos frescos requiere otras técnicas. Se requiere la explotación de un mercado potencial directamente por los mismos productores o sus afiliados, en lugar de asociaciones con empresas grandes que huyen de estos proyectos porque son clasificados como demasiado pequeños o locales.

Estos productores deben saber cuáles productos tienen una demanda no satisfecha; en qué época del año y en qué regiones, para después saber qué sembrar. Usual mente se dirigen hacia lo que vendieron el año pasado, lo cual provoca que el precio disminuya y dañe a todos.

El gobierno federal de Estados Unidos, a través del Foreign Agricultural Service, tiene empleados tanto en Washington como en las embajadas de todo mundo, que están dedicados a identificar mercados potenciales en el extranjero. La SARH cuenta con una persona trabajando en todo Estados Unidos. Sin mejores y más grandes canales de información, la comercialización de nuevos productos frescos será un juego incierto.

Un grupo que sí ha acertado es el de los productores de café orgánico en Guerrero. Mientras que el resto de la industria cafetalera en México se encuentra al borde de la muerte, la Promotora Comercial de Cafés Suaves, una organización de productores locales, vende su café directamente en Estados Unidos bajo la marca Aztec Harvest, a través de una empresa afiliada en San Francisco, California. El año pasado vendieron el total de su cosecha a 130 dólares el quintal de café, más del doble del precio internacional.

Ellos han tenido suerte, pero si otros productores planean andar por el mismo camino, alguien tendrá que trabajar en la identificación de mercados y establecer oficinas comerciales en los principales mercados de México. ¿Quién lo hará? Haciendo eco a lo que parece la dirección general de la nueva política agrícola en el país, Enríquez Alcaraz dice que esa "es una tarea de los distribuidores y los productores".(25)

El autor es editor asociado de *El Financiero, Weekly International Edition*. Su más reciente artículo para *Este país* fue "Petróleos Mexicanos: La restructuración forzada" (marzo de 1992)

(1) Discurso ante la IX Asamblea General Ordinaria del CNA, 23 de junio 1992

(2) *El Financiero, Weekly International Edition*, 20 de julio de 1992.

(3) Discurso ante la IX Asamblea General Ordinaria del CNA, 23 de junio 1992

(4) Mexico, *Your Partner for Growth: The Agribusiness Sector*, The Mexi-can Investment Board, mayo de 1992

(5) Datos del ciclo productivo 1989/90. Tomados de "La producción de hortalizas en México frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá", en *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*; Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y de la Agricultura Mundial, Juan Pablos Editores, 1992

(6) *Ibidem*.

(7) *El Financiero*, 2 de abril de 1992

(8) *El Financiero, Weekly International Edition*, 20 de julio de 1992.

(9) *El Financiero, Weekly International Edition*, 20 de julio de 1992.

(10) Mecanismos para la conformación de una asociación en participación, Subsecretaría de Política Sectorial y Concertación, SARH.

(11) Hay quienes que dicen que estos tipos de subsidios para la exportación son prohibidos por el GATT. Pero hay una gama muy amplia de subsidios permitidos, incluyendo los que promueven la exportación de ciertos productos por el GATT dentro de la llamada "caja verde". Por ejemplo, puede haber seguros agrícolas subsidiados, como los que otorgan Agroasemex, los cuales ayudan a los asegurados recibir financiamiento y crédito.

(12) *El Financiero*, 26 de marzo de 1992.

(13) *El Financiero*, 17 de junio de 1992.

(14) Discurso ante la IX Asamblea General Ordinaria del CNA, 22 de junio de 1992.

(15) Discurso ante la IX Asamblea General Ordinaria del CNA, 23 de junio 1992.

(16) *El Financiero, Weekly International Edition*, 20 de julio de 1992

(17) *El Financiero*, 19 de junio de 1992.

(18) Sin título. Subsecretaría de Política Sectorial y Concertación, SARH.

(19) Estudio del Banco Nacional en México, citado en *El Financiero*, primero de julio de 1992.

(20) Datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)

(21) *El Financiero*, 22 de junio de 1992.

(22) Datos tomados de "Efectos de un Tratado Trilateral de Libre Comercio en el sector agropecuario mexicano", en *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*; Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la

- Agroindustria y de la Agricultura Mundial, Juan Pablos Editores, 1992
(23) *El Financiero, Weekly International Edition*, 20 de julio de 1992.
(24) *Business México*, julio de 1991.
(25) *El Financiero, Weekly International Edition*, 20 de julio de 1992.