

GLOBALIZACION Y EL NUEVO EJE AGROALIMENTARIO DE MERCADO ABIERTO EN VENEZUELA

Nelson Prato Barbosa
CENDES-UCV.Caracas,Venezuela.

INTRODUCCION

El sistema agroalimentario de Venezuela, al igual que otras actividades de la economía nacional, ha estado sometido en las últimas décadas a un proceso de transformaciones, producto de la crisis interna que vive la agricultura venezolana, y como consecuencia del impacto de las políticas de ajuste macroeconómicas impuesta por el Gobierno desde finales de los ochenta (Gutiérrez, 1994). Ambos procesos han contribuido al colapso de buena parte del sector agroalimentario.

Sin embargo, a lo largo de este proceso la actividad agroindustrial no ha perdido la hegemonía que ha tenido sobre el sector agroalimentario, a pesar de que es posible constatar un cambio en el mecanismo de articulación de las relaciones de producción, anteriormente centrado en el mercado interno, por otro, apoyado en el desarrollo de un mercado abierto tanto interna como externamente. En todo caso, este proceso de cambio sigue siendo liderizado por los grandes grupos agroindustriales venezolanos, y menos, por los pequeños y medianos productores agrícolas.

En lo que sigue, intentaremos introducirnos en el debate sobre el nuevo papel del mercado como mecanismo clave para inyectarle dinamismo a las economías de aquellos países, que como el nuestro, se encuentran estancadas por la crisis, y de los intentos por redimensionar el papel del Estado, en aquellos casos en los que su intervención había venido siendo decisiva para el funcionamiento del sistema agroalimentario. En ese sentido, trataremos de mostrar cómo este conjunto de cambios están indisolublemente ligados al proceso de globalización del sector agroalimentario, al papel que tienen actualmente las corporaciones transnacionales, y su vinculación con las empresas locales y con la nueva dinámica global-local de las economías nacionales.

PRINCIPALES TENDENCIAS DE LAS TRANSFORMACIONES DE LA AGRICULTURA VENEZOLANA

En lo que va de siglo XX, Venezuela ha pasado de ser una sociedad cuya dinámica económica se basó en la actividad agroexportadora, principalmente de café y cacao, a otra, cuya dinámica se ha sostenido en la actividad petrolera. Este cambio en la dinámica económica a partir de la década de los años veinte, permitió a su vez, un proceso de transformaciones en la agricultura venezolana que terminó por modificar la estructura de las relaciones de producción hasta ese momento imperantes (Hernández y otros, 1986).

En efecto, la crisis de la economía cafetera a principios de siglo y el surgimiento de nuevas condiciones socioeconómicas, producto de la irrupción del petróleo, contribuyeron a la constitución de nuevas relaciones sociales de orden capitalista que en caso de agricultura se articularon al rededor del eje agroindustrial que se desarrolló al ritmo del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (Hernández y Prato, 1986; 1989).

Durante este proceso el papel del mercado interno constituyó una de las claves de su desarrollo a medida que la demanda de alimentos y productos agropecuarios por parte de las poblaciones urbanas crecía. Al mismo tiempo, la estructura de la producción agrícola se organizó alrededor de la nueva dinámica agroindustrial capitalista (Hernández y Prato, 1989; Prato, 1991).

En Venezuela, no comenzó a existir un verdadero mercado interno hasta los años cuarenta cuando los efectos de la economía petrolera comenzaron a sentirse en el resto de la economía nacional. Por otra parte, la economía nacional comenzó a diversificarse y a recibir inversiones extranjeras en otras actividades económicas. La migración rural urbana vinculada al proceso de urbanización e industrialización permitieron el surgimiento de nuevos agentes sociales relacionados con la generalización de las relaciones de trabajo asalariado y la conformación de relaciones capitalistas (Hernández y otros, 1986).

En este contexto, el papel del Estado rentista petrolero fue decisivo. Las medidas proteccionistas y reguladora de la producción y del mercado nacional facilitaron la creación de barreras arancelarias, mecanismos de control de precios y restricciones a las importaciones, etc., dirigidas a fortalecer la producción agropecuaria y agroindustrial emergente. Por otra parte, en aquellos casos donde la inversión extranjera había inicialmente impulsado el surgimiento de la actividad agroindustrial fue desplazada por procesos de nacionalización, especialmente a partir de los años sesenta (Hernández y Prato, 1989; Prato, 1988).

LA CRISIS DE LA SOCIEDAD RENTISTA Y CREACION DE NUEVAS CONDICIONES DE DESARROLLO

Este proceso, en cierto modo existió, entró en crisis a partir de la década de los ochenta como consecuencia de los cambios que comenzarían a tener el modelo de acumulación basado en la renta petrolera.. La caída de los precios del petróleo en el mercado internacional obligó a modificar las tradicionales políticas proteccionistas del Estado. Al mismo tiempo se generó un proceso de deterioro del salario real de los trabajadores, un crecimiento del trabajo informal y el desempleo, todo lo cual contribuyó a aumentar los niveles de pobreza de la población. La desigual distribución de la riqueza que caracterizó el modelo rentista se acentuó, permitiendo una mayor concentración de los beneficios económicos en los grupos empresariales, la desaparición de agentes sociales tradicionales y la emergencia de nuevos. Al lado de estos procesos, también ocurrió una crisis del sistema sociopolítico nacional y la desarticulación de la estructura de poder interno que se expresó, básicamente, en la deslegitimación de los mecanismos tradicionales de representatividad, en particular, de los partidos políticos (Prato, 1994).

Todo este proceso de crisis ha conducido irremediamente a la creación de nuevas tendencias de desarrollo de la economía nacional las cuales se expresan, a nuestro modo de ver en varias tendencias. La primera, se refiere a la apertura de inversión privada, nacional e internacional, de las actividades petroleras (nacionalizadas y gerenciadas de manera exclusiva por parte del Estado desde 1976), así como en la búsqueda de una diversificación del mercado de hidrocarburos y de mercados internacionales.

Una segunda tendencia, está referida al redimensionamiento del papel del Estado y la emergencia de nuevas formas de legitimación del poder político vinculado a los procesos

de descentralización del poder central y de privatización de buena parte de las empresas y actividades estatales.

Una tercera tendencia, está referido a la modificación de la tendencia de la migración rural urbana hacia ciudades intermedias a pesar de que se ha afianzado el proceso de urbanización concentrada, proceso que ha contribuido a una generalización del trabajo compartido (part-time).

Finalmente, una tendencia a la apertura de los mercados internos a la competencia del mercado internacional, que ha obligado al desarrollo de un proceso de diversificación de exportaciones para facilitar nuevas fuentes de divisas.

En la agricultura, por su parte, el impacto de las políticas de ajuste macroeconómicas aplicadas a partir de 1989, se ha hecho sentir de diversas maneras. Por un lado, se han abandonado rubros de la producción nacional o ha disminuido el porcentaje de áreas sembradas generando desempleo y perdida de fuentes de trabajo, así como fuente de ganancias a muchos productores independientes. Por otra parte, se ha producido un aumento de las importaciones como parte de la política de la reforma comercial para dismantelar barreras arancelarias con lo que se ha dificultado la dinamización de la estructura productiva agrícola interna (Morales y Montilla, 1992).

Asimismo, se ha producido una recomposición de la agroindustria nacional a partir de fusiones entre diversas empresas del país o por asociaciones con empresas transnacionales (Join Ventures), que han buscado abrirse camino en los mercados locales. Con esta estrategia la agroindustria ha logrado sortear exitosamente la crisis de la agricultura en general. Así, por ejemplo, el grupo MAVESA, uno de los líderes agroindustriales de Venezuela, realizó recientemente una alianza con CARGILL una de las grandes corporaciones transnacionales y ha colocado bonos en el mercado local y en la bolsa de Nueva York. La empresa Telares Palo Grandes por su parte, una de las líderes del mercado textil se asoció con la GERBER para la producción de pañales CURITY, de la cual es licenciataria, dirigidos a la exportación (Prato, 1993).

Igualmente, como consecuencia de las altas tasas de interés del mercado derivadas de la política de ajuste macroeconómica ha tendido a disminuir la inversión pública y el crédito agrícola, afectando seriamente la producción y el proceso de acumulación en el sector agroalimentario (Gutiérrez, 1993).

GLOBALIZACIÓN Y APERTURA EXTERNA

La integración de los mercados nacionales al proceso de intercambio mundial, por su parte, está relacionado con el proceso de globalización creciente de la economía mundial, la transnacionalización de la producción de alimentos y el mantenimiento del predominio del sistema capitalista de acumulación (Bonanno and others, 1993).

Entre las características más resaltante del nuevo orden transnacional alimentario se han señalado las siguientes:

a) Las actividades económicas y la lealtad de las grandes corporaciones con los países de origen aparecen menos evidentes generando nuevas contradicciones entre los Estados y las corporaciones transnacionales, aparte de que las actividades y operaciones que las empresa transnacionales realizan en otros países ya no se consideran extensiones de los países originarios como fue característico del período fordista (Bonanno, 1991; Friedland, 1991).

b) El aumento de los procesos de compra-venta de empresa entre diferentes coporaciones transnacionales, unido al proceso de internacionalización del sistema financiero, impiden determinar la “nacionalización” de las mismas. Como consecuencia de ello, se ha generado un proceso de contradicción entre la dimensión nacional del Estado y la dimensión transnacional de la economía (Bonanno, 1991; MacMichael, 1991).

c) Como consecuencia de la integración de la producción agrícola dentro de las cadenas agroalimentarias dominadas por las empresas transnacionales, existe una creciente especialización de la producción agrícola, tanto por regiones como por empresas (Friedland, 1991; 1993).

d) El consumo inmediato de productos alimentarios tiende a convertirse en insumos agroindustrial destinado a la producción de alimentos manufacturados, fortaleciéndose así el predominio del sector agroindustrial en el sistema agroalimentario mundial (Bonanno and others, 1993; Gómez and Goldfrank, 1991).

Como consecuencia de esta competencia se ha generado una fragmentación del mercado interno de las economías nacionales, así como la conformación de grandes bloques económicos mundiales y regionales que le confieren un nuevo papel de las empresa transnacionales en los mercados locales y la conformación de una nueva dialéctica local-global de los mercados agroalimentarios (Lambí, 1993).

En efecto, como consecuencia del control que ejercen las empresas transnacionales sobre el mercado global de consumo de alimentos y de la producción agrícola, el nuevo modelo de acumulación mundial expresa la transición de las formas industriales fordistas de producción a formas post-fordistas en el cual se revalúa el papel de las economías locales en la economía mundial. De esta manera, se está produciendo una tendencia a modificar el modelo de toma de decisiones centralizado, donde las empresa subsidiarias tienen mayor autonomía.

Igualmente, la producción de alimentos, anteriormente dirigida a satisfacer la demanda del consumo masificado, se transforma en producción para mercados especializados creándose condiciones para el surgimiento de nichos de mercado. De igual modo, las condiciones de trabajo y de los trabajadores se encuentran sometidas a cambios tales, que obligan a flexibilizar las formas de inserción de los trabajadores en la producción, permitiendo el crecimiento de modalidades de tiempo compartido y redistribución de los lugares ocupados por los trabajadores en el proceso productivo.

Por otra parte, la centralización deja de descansar en el trabajo obrero tradicional, disolviéndose dentro de otros grupos de trabajadores, técnicos y profesionales, quienes comienzan a desempeñar un nuevo rol en la estructura gerencial de las empresas. De la misma forma, estos cambios conducen a una revalorización del papel de los trabajadores rurales y agrícolas, en particular del trabajo asalariado (Bonanno and others, 1993; Friedland, 1993). Como consecuencia de ello, el papel de los trabajadores locales en la producción global se encuentra íntimamente correlacionado con el desenvolvimiento de los mercados globales, de manera que no es posible pensar el actual modelo de desarrollo transnacionalizado sin incorporar la dimensión del trabajo local en el proceso de globalización.

Entre algunas de las estrategias más importantes que tienen las transnacionales, a partir de la cuales es posible descubrir el nuevo rol de las economías locales podemos citar:

a) la conservación de las marcas registradas comerciales ya consolidadas en los mercados

internos; b) la creación de vínculos joint ventures con las empresas nacionales en diferentes países; c) descentralización de la toma de decisiones en favor de una mayor autonomía de las filiales “nacionales”; d) rotación de la mano de obra local combinada con migración internacional de trabajadores.

COMPONENTES DE LA ACTUAL ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO HACIA AFUERA

Existen dos componentes claves de la actual estrategia de crecimiento hacia afuera de las economías locales. El primero tiene que ver con la actuación misma de las transnacionales. El segundo con las políticas de ajustes impulsadas por los organismos multinacionales.

En lo que se refiere al primer componente, es claro que los recursos disponibles en cada economía local (tierra, capital y trabajo) se convierten en recursos globales para el desarrollo transnacional de los mercados, en donde la industria transformadora cumple el rol hegemónico tanto del lado de la producción como de la comercialización. De la misma manera, los insumos de la producción agrícola a nivel mundial se encuentran sometidos crecientemente a procesamientos previos controlados por las corporaciones agroindustriales transnacionales, tales como semillas, alimentos concentrados, controles sanitarios y fertilización, producción de maquinarias. En menor medida, los grupos transnacionales tienen un cierto control del financiamiento, aún cuando el mismo es todavía predominantemente público.

Como consecuencia de ello, la fijación de los precios del mercado están sometidos al dominio y voluntad de las empresas transnacionales lo cual ha obligado a una homogeneización de las diferencias que existían entre pequeños, medianos y grandes productores frente a la agroindustria. La globalización de los mercados, por otra parte, dificulta que los consumidores se encuentran cada vez con menos posibilidades de obtener productos directos de los productores, convirtiendo a la industria de alimentos en una fuente de jugosas ganancias de las transnacionales.

En lo que se refiere al segundo componente, estos cambios se encuentran vinculados con las estrategias y políticas de ajuste macroeconómicas pospuestas por los organismos multinacionales de financiamiento del desarrollo (BM, BID, FMI) que han obligado a introducir políticas dirigidas, entre otras cosas, a:

- a) Lograr una disciplina y reducción en el gasto fiscal del Estado;
- b) Establecer tasas de cambio competitivas, básicamente a través de mecanismos devaluadores de las monedas;
- c) Adoptar medidas de liberalización comerciales a través de la reducción de aranceles y barreras proteccionistas; y
- d) Estimular los procesos de privatización y otorgar garantías para la inversión extranjera.

Estas políticas, por su parte, están sostenidas en algunos supuestos básicos referidos a la posibilidad de que las economías locales adopten cierta especialización en la producción para la exportación que garanticen las ventajas comparativas, la adopción de nuevas tecnologías y sistemas de producción y apoyándose en una gerencia que facilite la competitividad. Para ello es igualmente necesario el redimensionamiento del papel del Estado que permita el libre desenvolvimiento del mercado, promoviendo la iniciativa

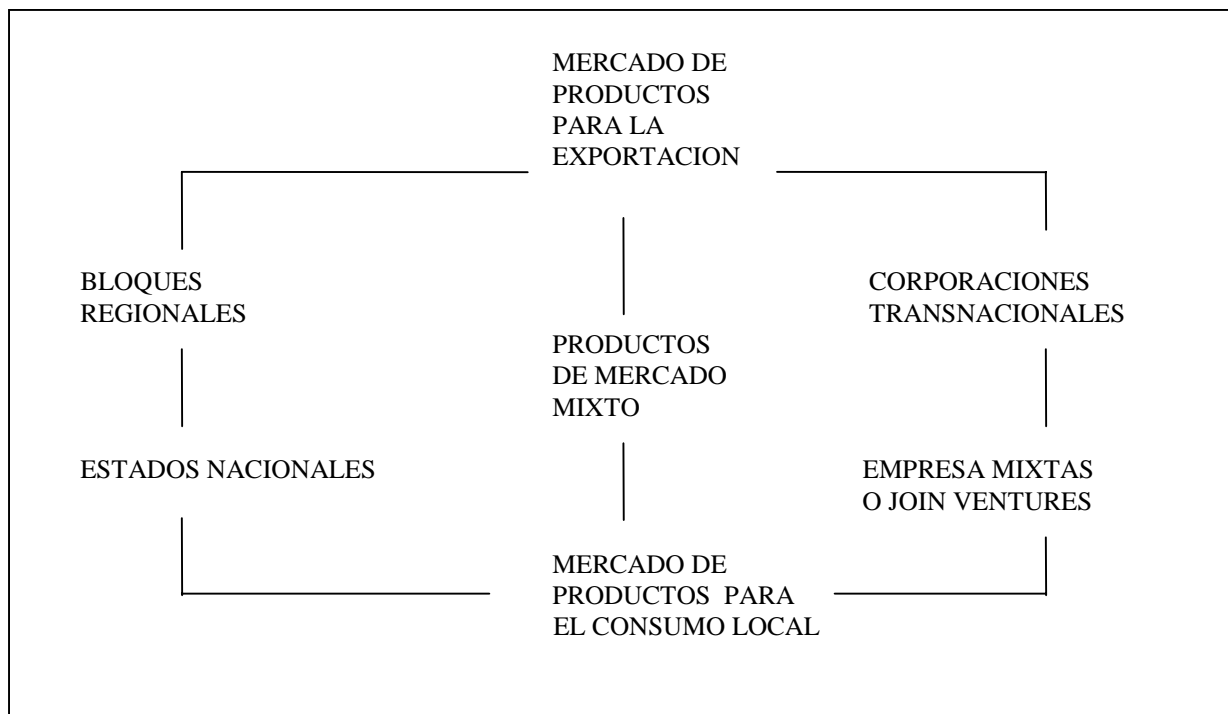
privada y la competencia comercial, así como adecuar la normativa vigente interna hacia la apertura mercantil. Las nuevas relaciones Estado-Transnacionales-Mercado las representamos en el siguiente Cuadro 1.

CONDICIONES DE LA TRANSNACIONALES DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO

En este contexto es importante considerar las condiciones actuales en las que se desenvuelve el proceso de transnacionalización del sector agroalimentario mundial, para lo cual resulta conveniente dividir los procesos susceptibles de competir en el mercado internacional en: tropicales, no tropicales y de exportación no tradicionales (Lambí, 1992).

En lo que se refiere al primer grupo, en el caso de Venezuela están productos como el café y el cacao, cuyos países principales de competencia en la región latinoamericana son Brasil, Colombia y México. El dominio de las transnacionales en estos renglones se expresa en el hecho de que existe una concentración en los eslabones finales de la cadena agroindustrial que genera un proceso de control de las condiciones de producción e intercambio de estos productos.

**CUADRO 1
ARTICULACION DE LOS MERCADOS
LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES
Y LOS ESTADOS NACIONALES**



Por otra parte, la competitividad en el mercado internacional de estos productos han supuesto la introducción de cambios tecnológicos, así como a introducción de nuevas variedades. Igualmente, los precios de estos productos siguen haciéndose de manera oligopólica a pesar de que se desarrollan nuevos nichos para productos, fundamentalmente, relacionados con las estrategias de consumo naturista. La comercialización de estos productos se encuentra apoyada, a su vez, en sistemas de marketing, publicidad y empaques transnacionalizados.

Los principales efectos que tiene este proceso sobre el país pueden sintetizarse en el hecho de que se produce una declinación de los precios en el mercado internacional como consecuencia de la sobreproducción de los países productores y la demanda estancada en los países consumidores. Ello obliga a la adopción de políticas con altos aranceles proteccionistas y a una especulación de los precios en los mercados a futuro, a parte de que los intentos de cartelización de productos ha fracasado reiteradamente. En respuesta a esta situación, se ha impulsado un proceso de privatización de los entes estatales reguladores del mercado, se experimenta con nuevas tecnologías, y se estudia la posibilidad de diversificar los mercados.

En el segundo grupo, referido a los productos agrícolas no tropicales, entre los cuales se encuentran la soya, la carne bovina, los productos lácteos, el azúcar y el algodón, los países que compiten con Venezuela, se distribuyen desde Norteamérica (EE.UU.) hasta Suramérica (Brasil, Argentina y Uruguay), pasando por Centroamérica. El dominio de las transnacionales se expresa en los mismos elementos que el caso anterior.

Como consecuencia de este proceso, Venezuela y el resto de países que están en similar situación, se encuentran en una creciente dependencia alimentaria dado el control que tienen los países industrializados sobre el mercado de estos productos a nivel global, aún cuando exista un proceso de reestructuración del mercado internacional como resultado, por ejemplo, del reacomodo del papel de la Comunidad Económica Europea. La respuesta, básicamente, ha estado centrada en la promoción de exportaciones combinado con protección estatal.

El tercer grupo, quizás, al que se le ha prestado mayor atención desde el punto de vista de las políticas de apertura, es el referido a los productos de exportación no tradicionales, tales como, fruta fresca, flores, peces, hortalizas y jugos concentrados. Los países que compiten en estos rubros son Brasil, México, Chile, Colombia y Argentina. El dominio de las transnacionales se expresa fundamentalmente en el echo de que son mercados de productos para altos ingresos y está directamente relacionado con la creación de nichos. Esta situación genera un control sobre los procesos de producción e intercambio de los productores, así como incentiva la introducción de nuevas tecnologías. La imposición de los precios se hace de manera oligopólica a pesar de que su consumo no es de carácter masivo -con excepción de los jugos concentrados-, y con gran apoyo en publicidad, empaques y marketing.

Las exigencias para los países productores son variadas, aún cuando se relacionan con un segmento del mercado que está en crecimiento. Para ello deben mantenerse ciertas normas de producción standard y control de calidad, existir menos restricciones tarifarias, estimular las inversiones de capitales y desarrollar la experticia y capacitación técnica, así como la investigación en biotecnología. Del mismo modo, deben darse facilidades y apoyo para el desarrollo de una infraestructura para las exportaciones que contrarresten las

barreras no alancearais para la competencia en un mercado caracterizado por su variabilidad.

CONCLUSIONES

Es importante destacar que la crisis del modelo de acumulación rentista petrolero venezolano no va a modificar en el mediano ni corto plazo, el lugar que ocupa la agricultura en la estructura económica nacional en relación con el sector energético. Sin embargo, esta crisis, como hemos intentado mostrar aquí, supone un reacomodo de la economía venezolana y una reestructuración de la producción agroindustrial, la cual sigue manteniendo su dominio, pero, tratando de acomodarse al proceso de apertura económica interna y a la competencia internacional, a través de la búsqueda de oportunidades de exportación.

A pesar de que la tendencia a la apertura de los mercados es marcada y de que las políticas de ajustes se han venido aplicando de una u otra forma, existen todavía ciertos factores distorsionantes que afectan la estructuración definitiva del eje articulador agroalimentario de mercado abierto. Entre otros factores se pueden citar como de mayor importancia: el impacto que pueden tener el petróleo en la economía del país, lo cual afecta de manera directa la tasa de cambio; la inflación creciente y las altas tasas de interés que dificultan la rentabilidad; y la persistencia del mercado oligopsónico interno que va en contra del crecimiento y desarrollo de la pequeña y mediana industria. Adicionalmente, se siguen interponiendo las políticas proteccionistas de la producción agrícola de los países altamente industrializados y la creación de barreras no arancelarias.

El comportamiento del sector agroalimentario venezolano se ha caracterizado en los últimos años por el impulso de una estrategia empresarial que basa su acción en la reducción de costos, aumento de la eficiencia y la competitividad, segmentación de los mercados y búsqueda de nichos en el mercado, en evitar la tendencia a la integración total, y especializarse en determinados productos que puedan ser susceptibles de exportación. Por otra parte, existe una tendencia clara de diversificación financiera a través de su participación en las bolsas de valores nacionales y extranjeras (Prato, 1993).

La agroindustria ha podido recuperarse de la caída del 30% de la producción de 1989, ya que para el año 1993 se estimó un crecimiento de 7% en relación con el año anterior a pesar del desaceleramiento que experimentó la economía en su conjunto. Esta tendencia se encuentra respaldada también por el hecho de que Venezuela, de las 100 empresas líderes en ventas del año 1992, el 34% de ellas pertenecen al sector agroindustrial. Igualmente, el sector agroindustrial tiene diez de las veinte empresas con mayor número de empleados y con mayor patrimonio del país para esa misma fecha. En estas condiciones, a corto y mediano plazo, la tendencia es a que desaparezca más pequeñas y medianas industrias, absorbidas o fusionadas por las empresas nacionales y multinacionales, dejando el mercado en mano de las empresas más grandes que intensificarán sus alianzas con las transnacionales que andan en búsqueda de asociaciones con grupos locales para introducirse en el mercado interno (Prato, 1993).

BIBLIOGRAFÍA

BONANNO, A. et al:1993Global Post Fordism and Concepts of the State, Globalization of agriculture and food, Working Paper Series, N°. 2, The University of Hull/The Agricultural University, Wageningen.

BONANNO, Alessandro:1991“La globalización el sector agrícola y alimentario y las teorías del Estado” International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 1:31-47.

Friedland, William:1993 Global, the State and the Labor Process, paper presented at the Workshop “Concept of the State in a changing agro-food system”, Wageningen, The Netherland, July 31/Agust 2.

Friedland, William:1991“La transnacionalización de la producción agrícola: Palinpsesro del Estado transnacional” International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 1:59-70.

Gómez, Sergio and Walter Goldfrank:1991“World market and agricultueal transformation: the case of neoliberal Chile” International Journal of Agriculture and Food, Vol. 1:143-150.

Gutiérrez, Alejandro:1993 “La agricultura venezolana y los recursos financieros durante el período de ajuste” Cuadernos del Cendes, N° 23:131-146.

Gutiérrez, Alejandro:1994 “Políticas de ajustes: efectos esperados sobre la producción y el consumo de alimentos” Cuadernos del Cendes, N° 27:9-33.

Hernández, Josefina y otros:1986 Proceso sociohistórico contemporáneo de Venezuela, Temas para la Discusión N° 12, Caracas: CENDES.

Hernández, Josefina y Nelson Prato Barbosa:1986 “Las Transformaciones de las relaciones de producción de la agricultura venezolana” Cuadernos del Cendes, N° 6:13-67.

Hernández, Josefina y Nelson Prato Barbosa:1989 Las transformaciones de la agricultura venezolana. De la agroexportación a la agroindustria, Caracas: TROPYKOS/CENDES.

Llambí, Luis:1992“Economías abiertas y mercados cerrados. La difícil inserción de las agriculturas latinoamericanas en la economía gllobal” International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 2:88-115.

Llambí, Luis:1993 “Global agro-food restructuring: the rol of transnational corporations and nation-states” International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 3:19-39.

Morales E., Agustín y J.J. Montilla:1992 “Probables efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agroalimentario venezolano” International Journal of Sociology of Agriculture and Food, Vol. 2:132-142.

Prato Barbosa, Nelson:1988 Agricultura y desarrollo capitalista en Venezuela, Temas para la Discusión N° 18, Caracas: CENDES.

Prato Barbosa, Nelson:1991 Las relaciones de producción en la agricultura venezolana. Aspectos teórico-metodológico, Caracas: TROPYKOS/CENDES.

Prato Barbosa, Nelson:1994 “Crisis y Desobediencia Social en Venezuela”, Cuadernos del Cendes, N° 26:9-25.

Prato Barbosa, Nelson:1993 Proyectos “Globalización y Agricultura en Venezuela”. Caracas, CENDES (Mimeo).