

LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN EL CAMPO MEXICANO: CONCENTRACIÓN PRODUCTIVA, POBREZA Y PLURIACTIVIDAD

Hubert C. de Grammont*

RESUMEN. Durante las últimas dos décadas, el crecimiento de la productividad agrícola ha sido notable a pesar del debilitamiento de las políticas públicas de fomento. Esto fue posible gracias al fortalecimiento de las cadenas productivas y de la agricultura a contrato. Este nuevo modelo se centra en las áreas agrícolas más productivas y en las empresas más eficientes, capaces de incrementar su productividad para contrarrestar los efectos del incremento de los costos de los insumos, mientras los precios de los productos agrícolas disminuyen. Se trata de un modelo polarizante que excluye a las unidades de producción, grandes o pequeñas, que no pueden competir en el mercado y que propicia la concentración de la producción. Así, entre 1992 y 2004 desaparecen 1.4 millones de hogares agropecuarios de todos los tamaños y no esencialmente los más pobres como lo supone la teoría económica en boga. Para contrarrestar la constante baja de los precios agrícolas, las unidades de producción campesinas diversifican sus fuentes de ingreso e incrementan su tasa de ocupación. No obstante no logran salir de la pobreza.

PALABRAS CLAVE: Productividad agrícola, concentración productiva, pluriactividad, tasa de ocupación, pobreza.

INTRODUCCIÓN

Existen diferentes perspectivas analíticas sobre la evolución del sector agropecuario en las últimas décadas. Es posible ubicar dos posturas

* Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: <hubert@servidor.unam.mx>.

principales opuestas; la primera plantea la existencia de una crisis prolongada del campo y de la economía campesina; la segunda destaca el éxito del proceso de modernización tecnológica, reestructuración productiva, incremento de la producción y de la productividad. Ambas reflejan parte de la realidad y sus discrepancias tienen que ver con sus perspectivas sobre cuál debe ser el futuro del campo (Rosenweig, 2005). Los primeros defienden la pequeña producción familiar y el fomento del mercado interno para lograr un crecimiento con equidad y desarrollo sustentable; los segundos creen que la concentración de la producción es indispensable para ser competitivo en el mercado internacional. Cuando analizan la evolución del sector agropecuario unos enfatizan el debilitamiento de la economía campesina y el empobrecimiento de la población rural por falta de fuentes de empleo; mientras que los otros destacan el incremento de la capacidad productiva de las empresas y de las exportaciones. Los primeros privilegian el análisis de la microeconomía que refleja el bienestar de la población; los segundos se preocupan por la buena salud de la macroeconomía que mide la fortaleza de las empresas. De hecho, ambos procesos coexisten, son complementarios, inherentes al desarrollo de una economía capitalista subdesarrollada incapaz de ofrecer las fuentes de empleo necesarias a su población nacional.

El papel de la agricultura como motor para propiciar el desarrollo industrial es un lugar común en la literatura clásica. Una agricultura dinámica era la condición indispensable para tener una sinergia funcional entre el campo y la ciudad. La prosperidad agrícola daba lugar a procesos de concentración y acumulación de capital en el sector, aseguraba un abastecimiento adecuado de las ciudades en bienes de consumo y en insumos industriales y permitía establecer flujos de migración de la población rural sobrante hacia el sector industrial urbano. Esos procesos eran profundamente conflictivos, pero, al fin y al cabo, había una especie de lógica macroeconómica que posibilitaba un crecimiento económico beneficioso para gran parte de la población. Permitía, en particular, la existencia de un estado de bienestar relativamente eficiente. En cierta medida ésta fue la situación de México durante el “milagro mexicano”.

Diferentes estudios han demostrado que esta relación se ha modificado de manera considerable ante la globalización, pues el

crecimiento industrial no depende más de la prosperidad de la agricultura. Los procesos de automatización de la producción han mejorado la rentabilidad del capital, pero no permiten la creación de las fuentes de empleo necesarias sobre todo en el contexto de un importante crecimiento demográfico; frente a las nuevas condiciones de un mercado de trabajo escaso, flexible y precario las corrientes migratorias se modificaron, en particular los tradicionales flujos del campo hacia la ciudad. Ni siquiera parece que la dinámica de la agricultura tenga efectos positivos sobre el desarrollo rural y el nivel de bienestar de su población. Constatamos que ahora coexisten procesos de intenso crecimiento agropecuario con la expansión de la pobreza rural, lo que contradice todos los planteamientos desarrollistas hechos hasta la fecha. Las sinergias entre los sectores de la economía que funcionaron más o menos en tiempos de las economías nacionales ya no dan resultados con la globalización.

Sin duda, el milagro mexicano, que resultó de las políticas de desarrollo internas aplicadas durante dos décadas (1950-1970), encontró sus límites frente a la globalización. Su capacidad competitiva fue insuficiente para resistir el embate del mercado internacional y esto obligó a una profunda reestructuración productiva de las empresas. En ese marco el gobierno de Salinas de Gortari (1989-1994) optó por acelerar los procesos de apertura y privatización de la economía nacional, siguiendo el modelo propuesto por el Banco Mundial y el FMI, que ya había sido aplicado por algunos países latinoamericanos, Chile muy particularmente. Después de quince años de iniciado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y de haber concluido el periodo de transición de la apertura comercial con Estados Unidos y Canadá el primero de enero de 2008, tenemos mayores evidencias empíricas para analizar los cambios ocurridos en nuestra agricultura.

Sin embargo, como se expone en este trabajo, el TLC no es el punto de partida ni de los cambios económicos, ni de los procesos de reestructuración, ni siquiera de los cambios en las políticas públicas. No nos encontramos ante procesos que se inician con la apertura comercial y las nuevas políticas de ajuste estructural, sino ante tendencias de más largo plazo. Por lo general, la crisis financiera y la devaluación de 1982 son consideradas hitos que marcaron el inicio de la etapa actual del

desarrollo agrícola. Estas tendencias se profundizaron con la aplicación masiva de las políticas de privatización y apertura comercial durante el sexenio de Salinas de Gortari; la devaluación de diciembre de 1994 que desató la crisis de la cartera vencida, especialmente grave en el sector agropecuario; la expansión de la privatización y la total apertura comercial a partir del primero de enero 2008. Por eso, este estudio se enfoca en las tres últimas décadas.

El artículo consta de dos partes. En la primera analizaremos la evolución de la producción agropecuaria a través de su producción física (superficie, rendimientos y volumen) y el comportamiento de sus variables económicas (precios, valor de la producción, productividad, producto interno bruto agropecuario, exportaciones). En seguida, estudiaremos el sector hortícola agroexportador por ser el más dinámico y después pasaremos de la macro a la microeconomía con el análisis del comportamiento económico de los hogares agropecuarios, su evolución numérica y su ubicación frente a la línea de pobreza de acuerdo con la edad y el nivel educativo de los jefes de hogar. Damos especial importancia a la famosa “pluriactividad campesina”, por lo que examinaremos la composición y dinámica de sus ingresos para precisar cuál es la importancia de la actividad agropecuaria frente a las demás actividades desempeñadas por la familia fuera de la finca. También analizaremos la tasa de ocupación en función del nivel de pobreza y de la educación del jefe del hogar.

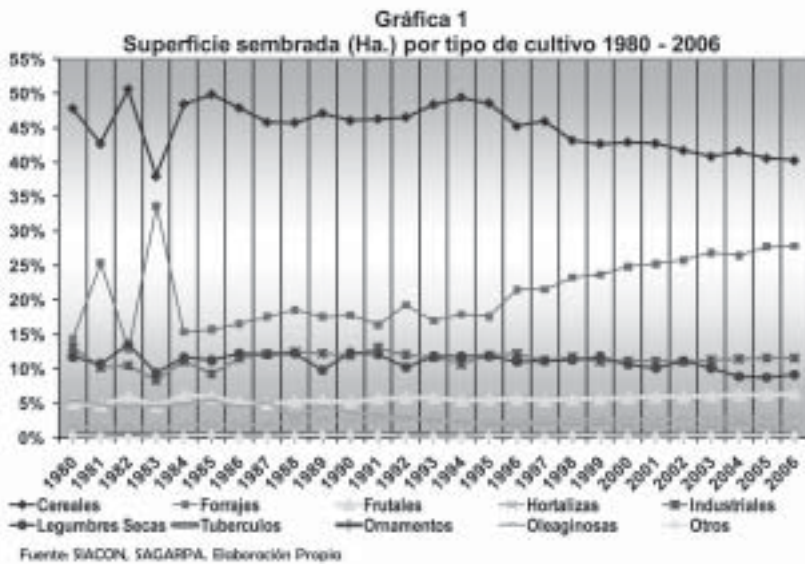
El artículo concluye con una reflexión sobre los datos que se encontraron durante la elaboración de este trabajo; asimismo, incluye algunas pistas para la toma de decisiones en torno a esta problemática.

LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

La superficie cultivada

Con el reparto agrario la superficie cultivada se incrementó de manera notable durante el siglo xx. Desde hace más de treinta años se estabilizó entre los 21 y 22 millones de hectáreas (gráfica 1). Sin embargo, constatamos importantes cambios en la estructura productiva: 1) la superficie

de los cereales disminuye constantemente a partir de 1985 por la reducción del arroz y del trigo (menos de 200 mil hectáreas), mientras que el maíz se mantiene en alrededor de 7.5 millones de hectáreas; 2) los forrajes se duplican desde la misma fecha (2.5 a 5.9 millones de hectáreas), reflejando tanto el crecimiento de la ganadería extensiva con praderas naturales (1 millón de hectáreas en 15 años) como su modernización, en particular de la ganadería lechera, con cultivos intensivos de pastizales; 3) Los frutales crecen en 62% (839 mil a 1 millón 360 mil hectáreas) mientras las hortalizas lo hacen en cerca de 50% (320 mil a 620 mil hectáreas) gracias a su competitividad en el mercado internacional; 4) el resto de los cultivos se mantiene o disminuye sensiblemente.

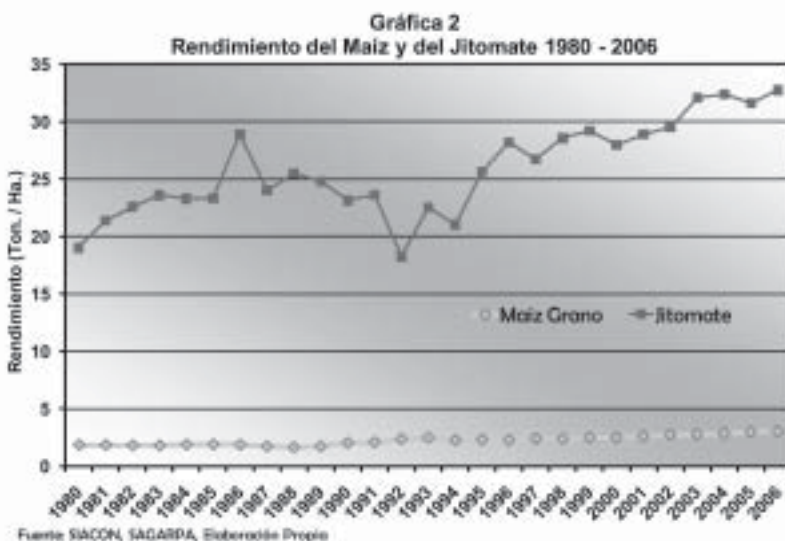


Los rendimientos y el volumen de la producción

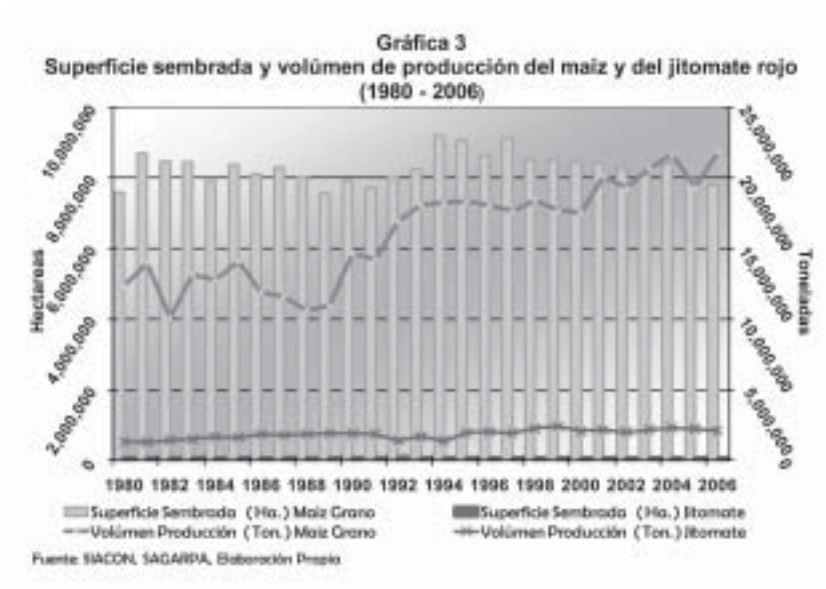
Para analizar la evolución de los rendimientos y el volumen de la producción, escogimos los dos cultivos más representativos del país:

el maíz, principal producto de consumo popular, y el jitomate, principal producto de exportación. En ambos cultivos, constatamos a nivel nacional un crecimiento constante y de largo plazo de los rendimientos desde la revolución verde. En 25 años el rendimiento medio nacional del maíz creció en 67% (1.8 a 3.0 toneladas), manteniendo a lo largo del período la misma tasa de crecimiento que durante la revolución verde (gráfica 2). Por su lado, el rendimiento medio nacional del jitomate creció en cerca de 60%, pasando de 19 a 32 toneladas por hectárea. Sin embargo, estas medias nacionales esconden grandes diferencias regionales y por empresa como veremos enseguida.

Los incrementos promedios en los rendimientos tuvieron un fuerte impacto positivo sobre el volumen de producción con muy pequeñas variaciones en la superficie sembrada: sobre una superficie de alrededor de 7.6 a 7.9 millones de hectáreas se incrementó en 77% la producción de maíz mientras que sobre una superficie de alrededor de 73 a 74 mil hectáreas se incrementó en 59% la producción de jitomate (gráfica 3). Vega y Ramírez (2004: 20) calcularon para el caso del maíz que 71% del aumento de la producción se debe a los rendimientos y sólo 21%



al crecimiento de la superficie cosechada, lo que confirma que estamos frente a un incremento intensivo de la producción maicera.¹



Sin embargo, lo novedoso desde la década de los ochenta es el ensanchamiento de la brecha productiva entre los productores menos y más eficientes, que podemos medir con los rendimientos. En la producción de maíz, en el año 1980, la máxima variación entre temporal y riego era de 2.7, hoy es de 12.0 (cuadro 1). Curiosamente, es en Sinaloa donde encontramos la producción maicera más atrasada (en la sierra) y la más moderna (en los distritos de riego). En dicho estado, el rendimiento medio en temporal es el mismo que hace 25 años, mientras el rendimiento medio en riego se ha multiplicado por 5, hasta alcanzar cerca de 10 toneladas, similar al rendimiento de los Estados Unidos; los mejores productores logran hasta 15 toneladas. En la producción

¹ Es importante precisar que México es autosuficiente en maíz blanco, el cual se destina al consumo humano, pero deficitario en maíz amarillo, que se utiliza en la ganadería y en la industria (almidón).

de jitomate, la máxima diferencia se encontraba entre el temporal de Oaxaca (10.8 toneladas) y el riego de Sinaloa (25.1 toneladas) con una variación de 2.3. Hoy la máxima variación se encuentra otra vez entre el temporal y el riego del estado de Sinaloa con una variación de 5.5. Las empresas menos eficientes producen 10 toneladas de jitomate mientras las más eficientes alcanzan 80 toneladas en campo abierto y cerca de 300 toneladas en invernadero.

Además, es importante notar que no son pocos los casos en los que hay una disminución de los rendimientos debido al desgaste ecológico de las tierras (menor fertilidad y menos agua) y la descapitalización de los productores. Para el maíz es el caso en los estados de Campeche (riego), Coahuila (riego), Chiapas (temporal), Distrito Federal (temporal), Nuevo León (temporal), Querétaro (temporal), San Luís Potosí (temporal), Sonora (temporal), Tabasco (temporal) y Yucatán (temporal). Aun en el caso de un cultivo comercial como el del jitomate se observa una disminución del rendimiento en los estados de Guerrero (riego), Nayarit (riego), Oaxaca (temporal), Sinaloa (temporal), Tabasco (temporal) y Yucatán (temporal).

CUADRO 1
Variación en los rendimientos del maíz (monocultivo) y del jitomate rojo,
1980-2006

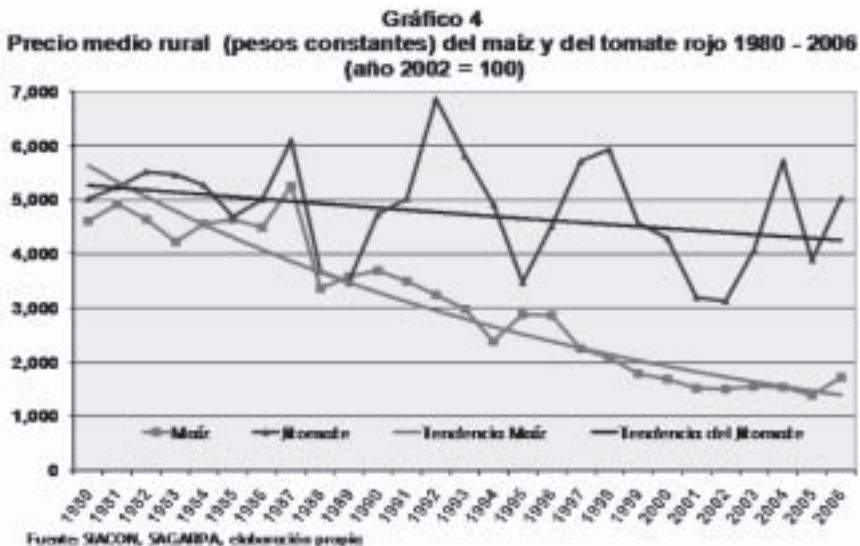
AÑO	CULTIVO	RENDIMIENTO (t/ha)		
		TEMPORAL	RIEGO	VARIACIÓN
1980	Maíz Oaxaca	1	1.4	—
	Maíz Sinaloa	0.7	1.9	2.7
2006	Maíz Oaxaca	1.2	2.4	—
	Maíz Sinaloa	0.8	9.6	12
1980	Jitomate Oaxaca	10.8	12.2	—
	Jitomate Sinaloa	16.7	25.1	2.3
2006	Jitomate Oaxaca	9.7	19.1	—
	Jitomate Sinaloa	6.6	36.4	5.5
	Jitomate Sinaloa (invernadero)	—	280	42.5

Fuente: Siacon, Sagarpa. Elaboración propia

Constatamos entonces que, en términos físicos, hubo: 1) un importante crecimiento de la producción que se debe a la modernización de la agricultura, 2) que la disparidad entre los productores ineficientes y los eficientes se acrecienta por la desigual reasignación de los recursos productivos a partir de la implementación de políticas públicas basadas en el fomento de las empresas más productivas y de las ventajas comparativas.

Los precios agrícolas y el valor de la producción

Durante este mismo periodo, los precios agrícolas reales tuvieron comportamientos diferenciados. En términos generales, los precios de los cultivos básicos disminuyeron considerablemente mientras que los cultivos de exportación o de “lujo” mantuvieron sus precios o se incrementaron (gráfica 4); por su lado, el costo de los insumos subieron. Así, las empresas se vieron obligadas a contrarrestar los efectos negativos del mercado con el incremento de su productividad y competitividad.



Esta situación se refleja en la variación del valor real de los cultivos (gráfica 5). El valor total de los cereales (esencialmente maíz) y de los cultivos industriales bajó en 38%, entre 1980 y 2006; el de las legumbres secas (esencialmente frijol) en 42%; el de las oleaginosas en 92%. Por otra parte, el valor total de los forrajes subió en 23%; el de los frutales en 12%; el de las hortalizas en 86%; el de los tubérculos (esencialmente papa) en 34% y el de las plantas de ornamento en 138%.



Otra manera de analizar la evolución diferenciada de la rentabilidad de los cultivos es midiendo el índice de productividad de los cultivos por la relación que existe entre la superficie cosechada y el valor producido.²

² El índice de productividad (IP) es la relación entre la superficie cosechada y el valor de la producción que se cosecha sobre esta misma superficie. Se obtiene con la siguiente fórmula: $IP = \frac{SCC \% SCT}{VC \% VT}$, en donde SCC = superficie cosechada del cultivo, SCT = superficie cosechada total, VC = valor del cultivo y VT = valor total de todos los cultivos. El total de los cultivos considerados para medir la productividad da el índice 1 (superficie = valor) y representa la media, cada cultivo particular tendrá un índice mayor a 1 si su

Vemos que, tanto en 1980 como en 2006, destacan cuatro grupos de cultivos: las flores, las hortalizas, los tubérculos (concretamente la papa) y los frutales (cuadro 2). Sin embargo, el índice de productividad disminuyó de manera notoria en los frutales, creció un poco en las hortalizas y tuvo un incremento muy importante en las flores y los tubérculos. El crecimiento en la productividad se debe tanto al aumento de los rendimientos como al del valor de los productos en el mercado nacional e internacional. Por su lado la productividad de los cereales (maíz sobre todo, pero también trigo, soja, sorgo, arroz...), los forrajes, las legumbres secas (en especial frijol, pero también garbanzo y habas) y los cultivos industriales (en particular caña de azúcar y café, pero también cebada, copra, algodón, tabaco...) es notablemente baja.

productividad es más alta que la media y menor a 1 si su productividad es menor a la media. Dos variables inciden en este índice: el rendimiento y el precio. Entre mayores son estos factores más alto es el índice de productividad, entre menores más bajo es el índice de productividad.

CUADRO 2
Índice de productividad de los diferentes tipos de cultivo, 1980-2006

CULTIVOS	1980			2006		
	SUPERFICIE COSECHADA	VALOR DE LA PRODUCCIÓN	IP*	SUPERFICIE COSECHADA	VALOR DE LA PRODUCCIÓN	IP*
	HECTÁREAS	PESOS	(2/1)	HECTÁREAS	PESOS	(4/3)
	% (1)	% (2)		% (3)	% (4)	
Cereales	7.681,896	75.458,912	0.63	8.091,423	50.673,079,431	21.8
Forrajes	2.423,738	30.197,879	0.80	5.619,089	39,801,832,628	17.1
Frutales	761,526	39,458,018	3.36	1,258,038	47,364,756,533	20.4
Hortalizas	303,606	19,498,285	4.33	602,498	38,928,731,531	16.7
Industriales	2.121,605	47,719,114	1.44	2,170,016	31,717,118,466	13.6
Legumbres secas	1,689,947	16,273,084	0.61	1,866,695	10,084,859,003	4.3
Oleaginosas	903,580	11,688,789	0.83	212,856	943,274,061	0.4
Ornamentales	13,639	1,671,227	7.50	19,516	4,262,566,692	1.8
Tubérculos	83,294	5,239,541	4.20	65,806	7,509,905,638	3.2
Otros	56,999	1,446,436	1.66	274,369	1,422,848,206	0.6
Total nacional	16,039,830	248,651,265	1.00	20,180,306	232,708,972,189	1.00

Fuente: Siacon, Sagarpa. Elaboración propia.

*IP = índice de productividad

El producto interno bruto agropecuario

La caída de la rentabilidad para el conjunto de la agricultura se refleja en la brutal disminución de la tasa media de crecimiento del PIB agropecuario en términos reales a partir de 1982, año de grave crisis financiera y devaluación (gráfica 6). Desde la revolución verde hasta esta fecha la tasa media de crecimiento es de 4.1%. Luego se inicia una etapa de recesión con un crecimiento real de apenas 0.68% hasta la crisis financiera y devaluación que comenzó en diciembre de 1993. Finalmente, tenemos una tercera etapa que prosigue hasta la fecha con una tasa negativa de 0.6 anual. Es importante notar que esta última etapa tiene un comportamiento errático: los años 1994 y 1995 se caracterizaron por la crisis aguda a causa de los efectos de la brutal devaluación de diciembre de 1993, después vinieron años de bonanza a los que siguieron años de crisis que son el reflejo de la nueva estructura



económica nacional volcada hacia el mercado de exportación con productos eminentemente especulativos (frutas, hortalizas, flores).

La distribución del PIB agropecuario en las regiones es muy desigual y polarizada: en 2006, 11 estados concentraban 64% de su valor (Jalisco, Veracruz, Michoacán, Sinaloa, Chihuahua, Sonora, Durango, Puebla, Guanajuato, Chiapas y Estado de México) mientras que en 10 estados no alcanzaba el 10% de su valor total (Yucatán, Querétaro, Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Campeche, Colima, Tlaxcala, Quintana Roo y Distrito Federal).

Por último, hay que destacar que el PIB agropecuario ha crecido menos que la población nacional, por lo cual su valor por cada habitante ha bajado brutalmente durante el periodo analizado: en 1980 era de 5 mil pesos reales por habitante, en 2005 era de 2 mil pesos reales.



Las exportaciones agropecuarias

Desde hace años las exportaciones agropecuarias se han incrementado de manera paulatina: casi se triplicaron en términos reales en los últimos 15 años (gráfica 7). La agricultura es por mucho la actividad más dinámica, ya que su importancia en el conjunto de las exportaciones aumenta constantemente y hoy representa 86% de su valor.

Los productos que destacan son las hortalizas con 30% de las exportaciones agrícolas y las frutas frescas con 17%. Las exportaciones ganaderas y pesqueras crecen ligeramente pero pierden peso frente a la expansión de las exportaciones agrícolas. Por su lado, el café, otrora el producto más importante de exportación, ha pasado por una larga crisis debido a la sobreproducción mundial y ahora no tiene relevancia (cuadro 3).

CUADRO 3
 Valor de las exportaciones agrícolas, miles de dólares constantes, 1993-2007
 (año 2002 = 100)

Año	EXPORTACIONES (CIFRAS EN MILES DE DÓLARES)											
	AGRICOLAS	HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBERCULOS	FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES	CAFÉ	ALGODÓN	OTRAS						
	Dólares %	Dólares %	Dólares %	Dólares %	Dólares %	Dólares %						
1993	3,647,804	100%	1,528,362	42%	539,613	15%	351,835	10%	74,759	2%	1,153,236	32%
1994	4,311,251	100%	1,650,003	38%	641,654	15%	519,173	12%	127,150	3%	1,373,272	32%
1995	8,750,353	100%	3,068,998	35%	1,083,832	12%	1,333,022	15%	637,893	7%	2,626,613	30%
1996	8,308,522	100%	2,609,271	31%	1,022,660	12%	1,164,940	14%	633,276	8%	2,878,373	35%
1997	7,952,426	100%	2,312,060	29%	875,044	11%	1,242,147	16%	599,729	8%	2,923,447	37%
1998	8,465,130	100%	2,633,544	31%	1,009,407	12%	937,432	11%	546,209	6%	3,338,538	39%
1999	7,623,709	100%	2,426,526	32%	973,784	13%	764,331	10%	471,338	6%	2,987,732	39%
2000	7,428,948	100%	2,329,467	31%	837,163	11%	719,354	10%	410,541	6%	3,132,422	42%
2001	6,604,822	100%	2,339,925	35%	780,977	12%	244,988	4%	281,777	4%	2,957,156	45%
2002	6,763,504	100%	2,221,879	33%	776,901	11%	184,691	3%	250,132	4%	3,329,900	49%
2003	7,968,843	100%	2,772,850	35%	1,121,342	14%	193,849	2%	202,181	3%	3,678,622	46%
2004	8,964,140	100%	3,185,080	36%	1,316,581	15%	218,682	2%	231,018	3%	4,012,782	45%
2005	9,428,321	100%	3,069,933	33%	1,449,753	15%	232,046	2%	220,277	2%	4,456,314	47%
2006	10,647,058	100%	3,317,357	31%	1,525,782	14%	293,119	3%	165,727	2%	5,345,073	50%
2007	11,448,397	100%	3,455,359	30%	1,942,570	17%	329,781	3%	195,575	2%	5,525,110	48%
Tasa de creci- miento 2007 % 1993	213.8%		126.1%		260.0%		-6.3%		161.6%		379.1%	

Fuente: Banxico. Elaboración propia.

Todos los datos que hemos visto hasta ahora confirman la existencia de dos procesos que se combinan: 1) el incremento de la producción gracias a la reestructuración tecnológica de la agricultura, 2) el incremento de la desigualdad entre las empresas ineficientes y las eficientes. Las empresas que logran contrarrestar los efectos de la caída de los precios con el incremento de su productividad y competitividad se mantienen en el mercado, incluso mejoran su posición; las demás, se mantienen en el autoconsumo o salen del mercado. Estamos frente a un proceso de reestructuración productiva provocada por una crisis de rentabilidad. Veremos, en el siguiente apartado, que existe efectivamente un fuerte proceso de concentración de la producción junto con la desaparición de un número importante de productores. Asistimos, entonces, a una profundización del desarrollo capitalista en el campo, acelerada por las políticas de privatización y apertura comercial. Dichas políticas lograron sus objetivos de relanzar la producción e incrementar el comercio internacional, pero lo hicieron acelerando la concentración productiva y la exclusión social.

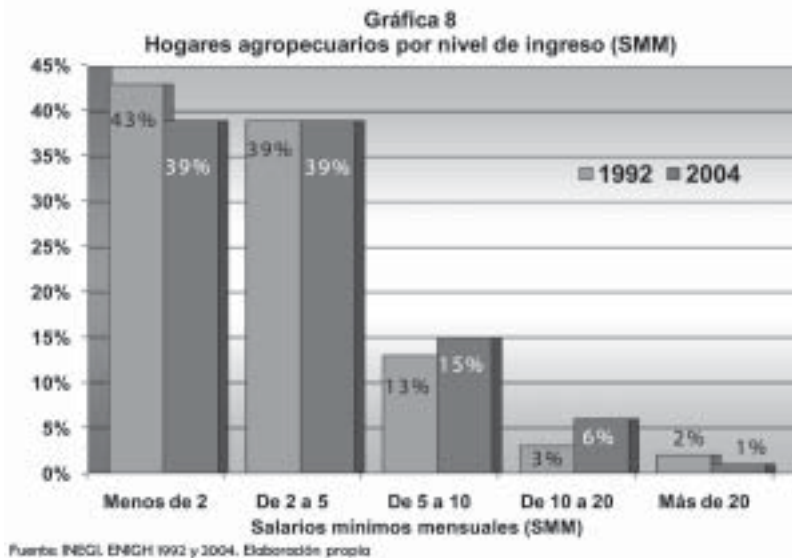
EL COMPORTAMIENTO DE LOS HOGARES AGROPECUARIOS

La evolución del número de los hogares agropecuarios

En 1992 había 3.8 millones de hogares agropecuarios, en 2004 se reportaron sólo 2.4 millones, así que desaparecieron 1.4 millones de hogares agropecuarios.³ Por estrato de ingresos, desaparecieron 42% (697 831) de los hogares con un ingreso de menos de dos salarios mínimos mensuales (SMM); 36% (527 860) con un ingreso de 2 a 5 SMM; 28% (145 548) con un ingreso de 5 a 10 SMM; 22% (27 297) con un ingreso de 10 a 20 SMM y 75% (53 275) con un ingreso de más de

³ Se asimila el hogar a la unidad de producción familiar, lo cual es correcto para casi todos los casos. Esta asimilación es incorrecta sólo en el caso de las grandes empresas, como son las agroexportadoras; sin embargo, es preciso señalar que de por sí estas empresas no se toman en cuenta en la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), ya que el módulo agropecuario de la encuesta utilizada se aplica en las ciudades de menos de 100 mil habitantes, mientras que la sede de las grandes empresas se ubica normalmente en ciudades más grandes.

20 SMM (gráfica 8).⁴ No se cuenta con datos más recientes pero es probable que esta tendencia siga hasta la fecha. En poco más de una década desapareció más de una tercera parte de los hogares agropecuarios, de todos los niveles de ingresos, lo cual indica un cambio drástico en la estructura del sector. Los que parecen resistir mejor son los hogares agropecuarios de nivel medio (5 a 20 SMM), lo cual mostraría el fortalecimiento de una capa media de productores.⁵



Así, los hogares que desaparecieron no fueron sólo los más pobres, como lo planteó el gobierno para justificar sus políticas de

⁴ Podemos considerar que los hogares de menos de 2 SMM corresponden a campesinos indigentes o pobres, de 2 a 5 SMM son pobres o con una reproducción simple, de 5 a 10 son campesinos con bienestar, de 10 a 20 son campesinos con bienestar y capacidad de acumulación, de más de 20 SMM son productores con acumulación alta.

⁵ En la medida en que la superficie cultivada no ha variado durante estos años, se impone la hipótesis de una fuerte concentración de la producción en unidades fuertemente capitalizadas.

reestructuración económicas en la década de los noventa, sino que además desaparecieron tanto productores pobres (con autoconsumo y poca vinculación con el mercado) como productores esencial o exclusivamente vinculados con el mercado. En el contexto de una estructura agraria profundamente segmentada es razonable pensar que los hogares de autoconsumo desaparecieron por razones diferentes a las de los hogares mercantiles. Los primeros abandonaron su muy escasa actividad agropecuaria porque se ganaban mejor la vida migrando para buscar un salario, mientras que los segundos no pudieron resistir las nuevas reglas de la competencia (menos subsidios en el contexto de un mercado más abierto). El alto nivel que conservó la cartera vencida agropecuaria hasta el año 2003 (14% de la cartera agropecuaria) confirma las enormes dificultades por las cuales ha pasado un importante número de empresas desde hace dos décadas. Es preciso agregar que si el nivel de endeudamiento está bajando desde hace unos años no es porque las condiciones hayan mejorado, sino porque la banca, tanto comercial como de desarrollo, ha extremado sus condiciones para brindar préstamos a los productores agropecuarios y por lo tanto su apoyo al sector ha disminuido.⁶

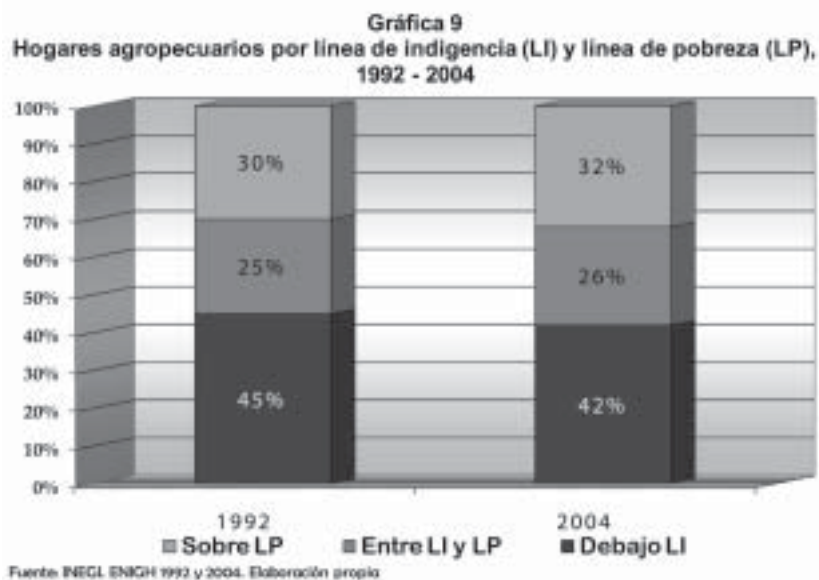
También pudieron intervenir factores demográficos por el envejecimiento de la población, ya que la edad promedio de los jefes de hogares agropecuarios era de 47 años en 1992, pero de 53 en 2004.

La polarización del sector (línea de pobreza y de indigencia)

Desde hace tiempo numerosos estudios han demostrado que la estructura del sector agropecuario mexicano es sumamente polarizada (Reyes Osorio *et al.*, 1974; Cepal, 1982). En 1970, la Cepal reveló que 55% de las unidades de producción eran de infrasubsistencia, es decir, que no alcanzaban a producir para su sustento y debían complementar sus ingresos con actividades fuera del predio: eran campesinos pobres. Veintidós por ciento eran campesinos de subsistencia que podían vivir de su producción pero sin producir ningún excedente

⁶ De hecho los sistemas de financiamiento se han modificado profundamente en los últimos 20 años.

económico. Los datos de la ENIGH permiten confirmar con mucha precisión que esta situación no ha cambiado. En 1992, 45% de los hogares agropecuarios estaban por debajo de la línea de indigencia (LI) y 25 debajo de la línea de pobreza (LP) (gráfica 9).⁷ En 2004, eran 42% y 26% respectivamente. Si bien los datos de la Cepal y de la ENIGH no son estrictamente comparables, muestran que históricamente la mayoría de los productores son minifundistas pobres cuya escasa vinculación con el mercado no les permite vivir de la agricultura. Ni las políticas proteccionistas con fuerte intervención estatal ni las políticas de apertura y privatización fueron capaces de modificar esa situación.



⁷ Para determinar la línea de pobreza en función de la composición demográfica de los hogares tomamos en cuenta el ingreso per cápita del hogar. Para definir la línea de pobreza monetaria en 2004 adoptamos los niveles de pobreza per cápita definidos por la Cepal (2006: 319) y para 1992 deflactamos los datos sobre la base de 1994.

Por lo general, se piensa que la edad es un factor importante para explicar el atraso del campo y, por ende, la pobreza. Por eso, la Secretaría de la Reforma Agraria tiene un programa dedicado a jubilar a los agricultores de mayor edad para facilitar la instalación de los jóvenes. Sin embargo, los datos de la ENIGH muestran que la edad promedio de los jefes de hogares agropecuarios pobres es menor que la de los jefes de hogares por encima de la línea de pobreza (43 y 51 años respectivamente en 1992, 50 y 58 en 2004). Encontramos la misma tendencia al cruzar la edad con el nivel de ingresos de los hogares.

Otro factor que suele tomarse en cuenta para explicar el nivel de pobreza es el nivel educativo de los agricultores (Yunez-Naude y Taylor, 2000). La primera constatación es que en el sector agropecuario es bajo: en 2004, 28% de los agricultores no tenía ninguna escolaridad, 60% había terminado la primaria, 7% contaba con secundaria, 2% con preparatoria o nivel equivalente y 2% había cursado una carrera técnica. Sin embargo, la situación ha mejorado en comparación con 1992, cuando 36% de los agricultores era analfabeto, 44% no había terminado la primaria, 15% tenía primaria completa, 4% secundaria y 1% contaba con preparatoria o equivalente y con una carrera comercial respectivamente. Vemos también que para 2004, 32% de los productores por debajo de la LP no tenían instrucción pero 57% habían completado la primaria; por el lado de los productores encima de la LP 19% no tenían instrucción, mientras 67% habían estudiado la primaria completa. Sin duda el nivel escolar de los más pobres es más bajo que el nivel escolar de aquellos que están por encima de la LP, pero no es menos cierto que una proporción relativamente similar de los jefes de hogar con estudios de primaria se encuentra tanto debajo como encima del nivel de pobreza (57 y 67% respectivamente). El nivel de ingreso según el nivel educativo permite precisar la relación existente entre educación e ingresos: aun en los niveles más bajos de ingreso encontramos agricultores con niveles educacionales altos, sin embargo, como era de esperarse, es en los mayores niveles de ingresos que encontramos los niveles educativos más altos.

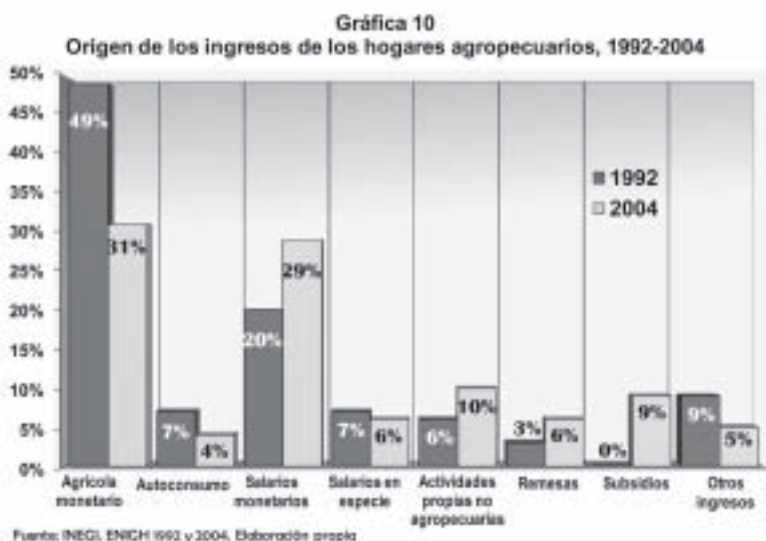
Finalmente, si cruzamos la edad con el nivel educativo, vemos que hay una notable mejoría en el nivel educativo de los jefes de hogar. En

1992, 13% de los jóvenes entre 15 y 19 años no tenía ninguna instrucción y 54% contaba con educación primaria; en 2004, todos los jóvenes habían cursado algunos años de escuela mientras que 91% había terminado la primaria. En el caso de los adultos, en 1992, más de 70% de los mayores de 70 años no contaba con ninguna instrucción y casi ninguno tenía la primaria completa, en 2004 son menos de la mitad los que no contaban con instrucción y el resto tenía primaria completa.

Así, si bien la educación constituye un factor positivo para obtener mayores ingresos, parece necesario reflexionar sobre la incidencia de la distribución desigual de los medios de producción: mientras la mayoría de los productores sean minifundistas el nivel educacional es un factor positivo, pero insuficiente para acabar con la pobreza de los agricultores. La educación no puede sustituir la acción gubernamental en materia de política económica para lograr una mejor distribución de los activos económicos, muy particularmente de la tierra.

La pluriactividad en el sector agropecuario

Si bien la pluriactividad no es un hecho nuevo en la agricultura, su actual significación e importancia no tiene precedentes. Hoy no sólo todos los hogares agropecuarios son pluriactivos (90% en 1992 y 98% en 2004), sino que la parte de sus ingresos que provienen de la agricultura disminuye drásticamente con el tiempo (49% en 1992, 31% en 2004) mientras crecen los ingresos asalariales (20 y 29%, respectivamente), los ingresos de los negocios propios (6 y 10%), las remesas (3 y 6%) y los subsidios gubernamentales (0 y 9%) (gráfica 10).

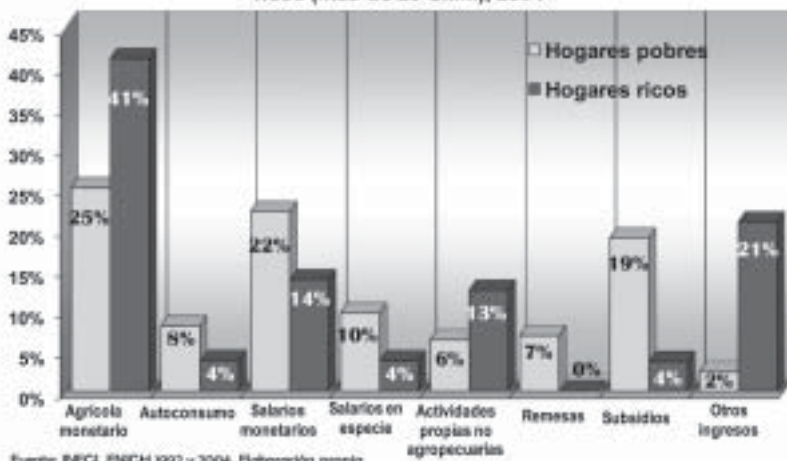


La dinámica de la pluriactividad varía también según el nivel de ingresos. Fue en primer lugar una estrategia de los hogares pobres para contrarrestar los efectos de la falta de productividad de la pequeña producción familiar (en 1992 representaba 47% de los ingresos de los hogares más pobres con menos de 2 SMM, en 2004 representaba 68% de sus ingresos), pero se extendió hacia los hogares más desahogados que ahora también tienen dificultades para mantener su negocio agropecuario (en 1992 representaba 24% de los ingresos de los hogares más ricos con más de 20 SMM, en 2004 representaba 55% de sus ingresos). La pluriactividad desaparece en los niveles de ingresos más altos, en las empresas en donde el hogar se diferencia claramente del negocio. Ahí prevalece el criterio empresarial de la especialización.

Asimismo, la combinación de las actividades varía según el nivel de ingreso de los hogares (gráfica 11). Como era de esperarse, entre más pobre menos importancia tienen los ingresos monetarios agropecuarios, entre más rico más importantes son estos ingresos, ya que representaban 32% de los ingresos totales de los hogares con menos de 2 SMM y 74%

para los hogares con más de 20 SMM en 1992, pero disminuyeron a 25 y 41%, respectivamente, en 2004. Por otro lado, es notorio que la importancia del autoconsumo mermó en todos los hogares, pero muy particularmente en los hogares más pobres (de 21% del total de los ingresos a 8%). Actualmente, las actividades fuera del predio de mayor relevancia para los hogares más pobres son el trabajo asalariado (32% del ingreso total) que representa un ingreso similar al ingreso agropecuario,⁸ luego encontramos los subsidios gubernamentales que representan 19% del ingreso total y finalmente las remesas junto con las actividades propias fuera del predio (7 y 6%). Para los hogares más ricos la situación es diferente: los ingresos agropecuarios mantienen mayor importancia (45%), también las otras actividades propias fuera del predio son más relevantes (13%), los ingresos asalariados bajan (18%) así como los subsidios (4%), además no encontramos remesas en esos hogares. La pluriactividad de los campesinos pobres corresponde entonces esencialmente a su asalarización mientras en los hogares

Gráfica 11
Ingresos por actividad en los hogares pobres (menos de 2 SMS) y ricos (más de 20 SMM), 2004



⁸ Si juntamos los ingresos por salario con las remesas, que juntos conforman en sentido estricto el ingreso asalariado del hogar, esa proporción sube a 39% de los ingresos totales.

desahogados a la búsqueda de otros negocios propios. Debemos hablar, entonces, de una pluriactividad diferenciada según el nivel de reproducción de los hogares agropecuarios.

Por otra parte, los negocios propios fuera de la finca adquirieron cada vez mayor importancia. En 1992, 23% de los hogares agropecuarios poseían negocios propios que representaban 6% de sus ingresos; en 2004, era 30% de los hogares con 10% de sus ingresos. Los negocios más recurrentes eran los talleres artesanales, los comercios, las prestaciones de servicio y los negocios de procesamiento de materias primas. En términos de ingresos los negocios propios se concentraron en los hogares medios, esencialmente de 2 a 5 SMM (con 42% de todos los ingresos por actividades propias fuera del predio en 1992 y 30% en 2004) pero también de 5 a 10 SMM (con 30% de todos los ingresos por actividades propias fuera del predio en 1992 y 2004). Es notorio que estas actividades adquirieron importancia en los hogares de 10 a 20 SMM (con 7% en 1992 y 23% en 2004). Si bien muchos hogares con ingresos bajos (menos de 2 SMM) contaban con negocios propios (32% en 1992 y 26% en 2004), los ingresos eran reducidos (9% en 1992 y 7% en 2004).

La tasa de ocupación

La tasa de ocupación ha mejorado de manera notable en las dos últimas décadas.⁹ En 1992, sólo 27% de los hogares agropecuarios tenía una tasa de ocupación alta, pero esta proporción sube a 44% en 2004 (cuadro 30). Esta tasa de ocupación alta creció 12% en los hogares pobres, pero 25% en los hogares sobre la LP. Si desagregamos la tasa de ocupación por nivel de ingreso constatamos que los hogares con menos de dos salarios mínimos mensuales mejoraron notablemente su tasa de ocupación alta entre 1992 y 2004 (29% a 43%); por su parte, los

⁹ La tasa de ocupación corresponde al número de miembros del hogar mayores de 12 años que trabajan (trabajadores) sobre el número total de miembros mayores de 12 años (consumidores). Una tasa baja corresponde a una relación menor a 33% entre trabajadores y consumidores, una media corresponde a una relación entre 33 y 66%, una alta rebasa 66%.

hogares con mayor ingreso (más de 20 SMM) pasan de 45 a 61%. En ambos casos observamos un incremento similar de la tasa alta de ocupación (14 y 16%).

A partir de lo revisado en el apartado anterior se puede deducir que en los hogares más pobres la ocupación mejoró en actividades asalariadas, mientras que en los hogares más desahogados fue más bien en actividades propias. Esto nos lleva a otra constatación: debido a la caída de los salarios (y también del precio del maíz) esta mejoría de la tasa ocupacional no fue suficiente para salir de la pobreza. En el mejor de los casos, es posible que sus ingresos hayan mejorado sin salir de la pobreza, pero también que este aumento de la tasa de ocupación no fue suficiente para contrarrestar los efectos negativos de la caída de los salarios así como de los precios agrícolas. Llegaremos a la misma conclusión más adelante, cuando estudiemos la problemática de los hogares rurales.

Por otro lado, si bien la tasa de ocupación creció sensiblemente más en las localidades urbanas que en las rurales, la diferencia es moderada: en 1992, 28% de los hogares urbanos tenía una tasa de ocupación alta mientras que en los hogares rurales era de 27%; en 2004 era de 48 y 42%, respectivamente. Esto se debe muy probablemente al impresionante desarrollo de las redes migratorias en el campo, que permiten a sus habitantes, a pesar de las condiciones de marginación y aislamiento, tener acceso a los mercados de trabajo regionales, nacionales e internacionales (Lara, 2007). El encadenamiento entre estos diferentes niveles del mercado laboral es cada vez mayor (Lara y C. de Grammont, en prensa).

ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

El boom agrícola

Durante las últimas dos décadas el incremento de la productividad ha sido notorio, como consecuencia se ha conseguido aumentar de manera considerable los volúmenes de producción sin incrementar la superficie cultivada. Esto se ha conseguido a pesar de que el Estado se

ha retirado de la investigación y divulgación y ha sido sustituido con eficiencia por el sector privado, en particular, a través de las cadenas productivas y la agricultura a contrato. Este nuevo modelo busca obtener el mayor incremento de la ganancia, por lo cual ya no se apoya a los sectores productivos menos dotados en recursos y con mayores costos de transacción. Las nuevas tecnologías propuestas por el sector privado son selectivas. Este proceso se mide con mucha claridad con el ensanchamiento de la brecha productiva que existe entre las empresas más y menos eficientes. Hoy más que nunca tenemos un campo polarizado y desarticulado con una mayoría de productores ineficientes, pobres y escasamente vinculados al mercado y una minoría de empresas eficientes, integradas a las cadenas productivas.

Para mantener su rentabilidad las empresas tuvieron que incrementar su competitividad. Aun así la tasa de crecimiento del PIB agropecuario pasó de una etapa de fuerte crecimiento sostenido hasta 1982, a una de estancamiento prolongado hasta 1993, para continuar con un periodo de inestabilidad en el que se suceden años de recesión con años de bonanza, pero en donde la tendencia general es negativa. Esta situación inusual se debe a la conjunción de diferentes factores, unos macroeconómicos como la devaluación de 1994 o la sobrevaluación del peso, otros propios del sector como lo es su reorientación hacia la producción de cultivos sumamente especulativos (hortalizas, frutas y flores) para el mercado externo. Se construyó un nuevo modelo productivo de gran fragilidad por diferentes razones:

- la concentración de la producción;
- la disminución de más de la mitad del PIB por habitante en las últimas tres décadas;
- la concentración del plusvalor en manos de las compañías comercializadoras internacionales mientras los márgenes de ganancia de los productores se reducen (bajan los precios, suben los costos) y los precios al consumidor suben;
- el incremento de los precios agrícolas que constituyen un elemento importante de la inflación;¹⁰

¹⁰ El 60% de la cosecha del maíz del ciclo otoño-invierno (el ciclo más importante) es acaparado por tres empresas comercializadoras: Cargill, Maseca y Minsa. Por otro lado,

- la consolidación de un modelo depredador con graves consecuencias para la salud humana y la sustentabilidad del medio ambiente.

La concentración de la producción y la polarización del sector agropecuario

El sector eficiente de la agricultura es el que se ubica en cadenas productivas en donde prevalece la agricultura a contrato controlada por las comercializadoras y las industrias de dicho ramo. En el caso de la agricultura de exportación miles de empresas concentran la producción. Las más grandes tienen sus propias comercializadoras, lo que les permite controlar gran parte de este sector. Es notorio que, cuando prevalece la deslocalización en el sector industrial y de servicios, en la agricultura se fortalecen los enclaves productivos ubicados en las regiones con mayor renta diferencial.

Esta concentración productiva provocó inevitablemente la desaparición de un gran número de productores y una mayor polarización del sector. En poco más de diez años (1992-2004) desaparecieron más de una tercera parte de los hogares agropecuarios de todos los estratos de ingresos. Dos fenómenos llaman la atención: 1) los productores más afectados se ubican en el estrato más alto mientras que quienes resisten mejor son productores medios, 2) si bien más de 40% de los hogares campesinos más pobres abandonaron la actividad agropecuaria, no es menos cierto que la proporción de estos productores se mantiene estable (70 y 68% del total de productores) a lo largo del periodo.

Suele afirmarse que dos factores clave que provocan la pobreza son la edad y el nivel educacional, pero los datos encontrados nos obligan a matizar esta afirmación. Por un lado, se observó que los productores ricos son más viejos que los productores pobres. Por otro lado, si bien la educación constituye un factor positivo para obtener mayores

las ganancias de la Cargill crecieron en 86% durante el primer trimestre de 2008, mientras las de ADM crecieron en 67%, las de Monsanto en 44 %, las de Bunge en 49% y las de Syngenta en 28% durante el año 2007. A su vez, se estima que los precios de los alimentos contribuyeron entre una cuarta parte y la mitad del aumento general de la inflación durante el último año.

ingresos, parece necesario reflexionar sobre la incidencia de la distribución desigual de los medios de producción: mientras la mayoría de los productores sean minifundistas el nivel educacional es un factor positivo pero insuficiente para acabar con la pobreza. Es indispensable realizar todos los esfuerzos necesarios para mejorar el nivel educativo de la población, sin embargo, por sí sola la educación no es suficiente y no puede sustituir la acción gubernamental en materia de política económica para acabar con la pobreza de los campesinos. Tan es así que el incremento de la tasa de ocupación en los hogares agropecuarios pobres no se refleja claramente en su capacidad para franquear la línea de pobreza. Es probable que un mejor nivel educativo incremente la capacidad para ubicarse en el mercado de trabajo, pero el mayor esfuerzo familiar no es suficiente para contrarrestar la caída de los precios agrícolas ni la de los salarios. De ser así, estamos frente a un aumento de la tasa de explotación, sea vía mercado de trabajo o de producto.

La pluriactividad campesina

El tema de la pluriactividad campesina es sumamente complejo y rebasa el ámbito de este artículo. Aun así, queremos destacar dos problemas clave. El primero es que en 1992, 11% de los hogares campesinos no tenía actividades fuera del predio, hoy esta proporción se ha reducido a 1.7%. Podemos decir que actualmente todos los hogares campesinos son pluriactivos. El segundo es que hace 15 años la mayoría de sus ingresos provenían de la actividad agropecuaria (56%) mientras ahora los ingresos agropecuarios no representan más que 35% de sus ingresos totales.

Es por las nuevas condiciones del mercado de trabajo posfordista, flexible y precario, que el incremento de las actividades asalariadas de la familia campesina no provoca la migración definitiva de sus miembros como hace algunas décadas, de acuerdo con el modelo migratorio anterior. En su lugar, propicia migraciones temporales múltiples, de corta o larga duración y complejos arreglos entre los miembros de la familia (C. de Grammont, 2009). Así, la unidad campesina pasó de ser una

organización sistémica dominada por la producción agropecuaria complementada con actividades anexas, según el modelo chayanovista (Chayanov, 1974), a ser una organización sistémica pluriactiva en donde la actividad más lucrativa marca la dinámica del trabajo familiar. Estamos frente a un cambio fundamental de la economía campesina que se explica por la incapacidad de la ciudad de absorber la mano de obra sobrante del campo y por la consecuente necesidad del hogar campesino de reproducirse en el contexto de un capitalismo a la vez subdesarrollado y globalizado, incapaz de crear los empleos necesarios para cubrir las necesidades de la población creciente.

En este contexto, los agricultores que producen sólo para el autoconsumo no están forzosamente en un proceso de transición hacia su proletarianización (o proletarianización no asalariada como se argumentaba a finales de los setenta), sino que se reproducen como unidad pluriactiva en donde el trabajo asalariado, vía la migración temporal que llega a menudo a ser de larga duración, es fundamental. Esta situación recuerda la de los “obreros-campesinos” (“ouvriers-paysans”) u “obreros-rurales” (“ouvriers-ruraux”) analizada en Francia en la década de los sesenta (Rochard, 1966).

Este proceso se ha analizado como una estrategia campesina de sobrevivencia para enfrentar la pobreza o contrarrestar los efectos de la crisis en el campo. Los datos de nuestro análisis permiten precisar esta situación. En contra de la idea de que la diversificación es una estrategia para salir de la pobreza, ésta representa en cambio la posibilidad de especializarse en una sola actividad o, por lo menos, en una actividad principal que permita a los hogares mejorar sus ingresos. Así, la diversificación de las actividades es sólo una estrategia defensiva de los hogares pobres, en particular campesinos, por la falta de posibilidades para concentrarse en una actividad, pero parece ser una estrategia de sobrevivencia poco viable para salir de la pobreza.

Algunas posibles pistas para la acción

El problema no es sólo producir más sino evitar la concentración exacerbada de la producción y del comercio porque los aumentos de los alimentos que conocemos actualmente no son el resultado de la

escasez productiva sino de la especulación por parte de las transnacionales y tienen efectos dramáticos sobre la población, ya que la pequeña producción campesina con capacidad de abastecer al mercado nacional se ha visto afectada de manera drástica por la globalización y las políticas neoliberales.

Es necesario ampliar lo más que se pueda la base productiva fomentando de nuevo una pequeña agricultura familiar mercantil eficiente, que sea capaz de abastecer los mercados locales. Para hacerlo, se necesitan programas de fomento generalizados y de largo plazo. Hoy en día, México cuenta con más de una docena de programas sectoriales, a cargo de diferentes secretarías de estado (Sagarpa, Sedesol, Cdi, Semarnat), a veces con complejos procesos de coparticipación de los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal). Esta multiplicidad de pequeños programas no es indicativa de la capacidad de responder a necesidades específicas de la población (la famosa “focalización”) sino de una franca fragmentación de la intervención gubernamental. Esa situación corresponde a la visión oficial acerca de la mayor eficiencia de la gran empresa por su mayor capacidad productiva y economías de escala. A la producción familiar que no logra insertarse en cadenas productivas se les reserva el rubro de la lucha en contra de la pobreza, con poca claridad de acción y poco dinero.

Tal vez el mejor ejemplo de ello se encuentra en la falta de voluntad del gobierno para establecer un sistema crediticio adaptado a las posibilidades y necesidades de los pobres a pesar de las experiencias desarrolladas con éxito en otros países y por organizaciones civiles en México (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), Colmena Milenaria, etcétera). La Ley de Ahorro y Crédito Popular de 2001 (modificada en 2006) impuesta por el gobierno no respondió a los planteamientos ni de estas organizaciones ni del movimiento cooperativista internacional: a la demanda de flexibilidad de gestión y participación que le son necesarias a las pequeñas instituciones se contestó con el criterio de rentabilidad, centralidad y control gubernamental. La misma Ley de Desarrollo Rural Sustentable de 2001, que tiene en la letra planteamientos interesantes como es la planificación participativa, no puede ser aplicada mientras no exista una voluntad política de apoyo al campesinado.

Considerar a los campesinos como actores privilegiados del desarrollo es entonces un requisito necesario para lograr el establecimiento de políticas públicas adaptadas, coherentes y de largo plazo.

El segundo requisito indispensable es la aplicación de políticas que propicien la creación de pequeñas “agroindustrias localizadas” a fin de incrementar el plus valor de los productos agropecuarios de los pequeños productores junto con el fortalecimiento de los mercados locales. Esto nos remite a dos problemas: 1) crear canales de comercialización eficientes para vincular a los productores con los consumidores locales, sin menoscabar los canales de mayor amplitud o nichos de mercado (mercado justo, mercado étnico, etcétera) si existen, 2) proteger los mercados de bienes básicos (el maíz blanco en el caso de México) con subsidios e incluso políticas proteccionistas selectivas. El Tratado de Libre Comercio con América del Norte era, tarde o temprano, inevitable, pero el maíz nunca debió entrar en esta negociación. Fomentar la pequeña producción familiar a nivel micro mientras se propicia la apertura indiscriminada a nivel global no tiene sentido. Algunos de los actuales programas pueden tener resultados interesantes, pero una de sus principales limitaciones es la competencia con las grandes compañías comercializadoras. Esto plantea la necesidad del regreso del Estado en la regulación de mercados agrícolas estratégicos.

Desde nuestra perspectiva, una mayor intervención estatal en el mercado es necesaria si se quiere abrir la posibilidad de una economía campesina eficiente, que permita asegurar la seguridad alimentaria con una agricultura social y ecológicamente sustentable. Debe considerarse también la posibilidad de fortalecer la multifuncionalidad del campo, sobre todo a través del fomento de la sustentabilidad ambiental. En este terreno, la pequeña producción familiar puede lograr una ventaja competitiva frente a la producción a gran escala.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- C. DE GRAMMONT, H., (2009), “La desagrarización del campo mexicano”, en *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, año 16, núm. 50, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca.
- CHAYANOV, A. V. (1974), *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- CEPAL (2006), *Panorama Social de América Latina 2005*. Washington, DC: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- (1982), *Economía campesina y agricultura empresarial*. México: Siglo XXI,
- INEGI, 1992-2004, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*. Disponible en línea en inegi.org.mx, 1 de mayo de 2008.
- LARA FLORES, S. Y C. DE GRAMMONT, H., (en prensa), *Reestructuración productiva y encadenamientos migratorios en las hortalizas sinaloenses*. México.
- REYES OSORIO, S., STAVENHAGEN, R., ECKSTEIN, S., BALLESTEROS, J., (1974), *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*. México: Fondo de Cultura Económica.
- ROCHARD, J., (1966), *Les ouvriers-ruraux*. París: CMR édition-librairie/ Les éditions ouvrières.
- ROSENZWEIG, A. (2005), *El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: Cepal.
- SIACON, Servicio de Información y estadística agroalimentaria y pesquera. Disponible en línea en sagarpa.org.mx, 31 de mayo de 2008.
- YUNEZ-NAUDE, A, y TAYLOR, J. E. (2000), *Los determinantes de las actividades y el ingreso no agrícola de los hogares rurales de México, con énfasis en la educación*. Disponible en línea en www.edac.org/publicaciones/xml/4/22444/L2096e-Yunez.pdf, 13 de marzo de 2010.

Fecha de recepción: 22 de septiembre de 2009

Fecha de aceptación: 20 de octubre de 2009