

Los actores sociales frente al desarrollo rural

**Yolanda Massieu Trigo, Michelle Chauvet Sánchez
y Rodolfo García Zamora**

coordinadores generales

**NUEVA RURALIDAD,
VIEJOS PROBLEMAS**

**María del Carmen Hernández Moreno
y Carlos Javier Maya Ambía**

coordinadores

TOMO

2



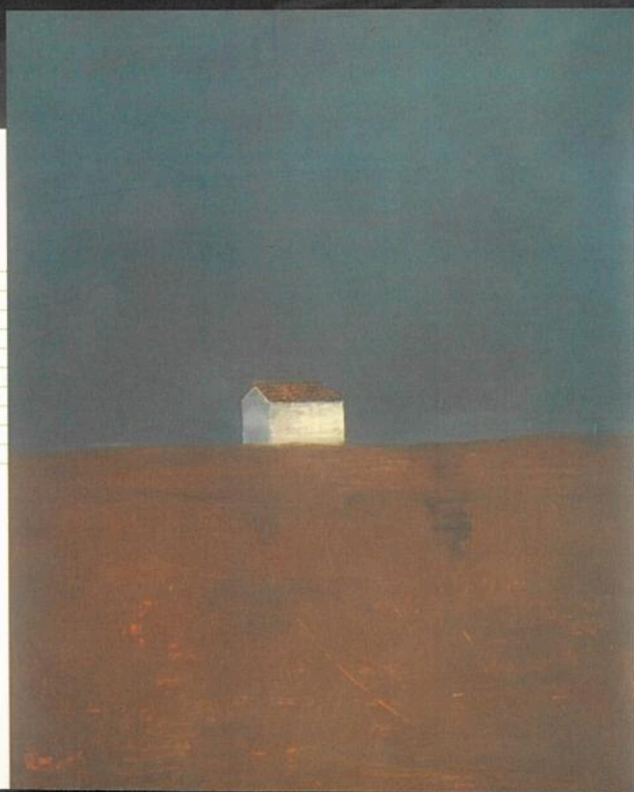
AMER



CONACYT



editorial
praxis



La Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER) ha buscado, desde sus inicios, hacer un análisis desprejuiciado y sugerente de la compleja realidad rural mexicana. Los nuevos fenómenos, que muchas veces rebasan los marcos teóricos existentes, requieren de un esfuerzo de este tipo. A través de sus congresos, la AMER ha convocado a investigadores de toda la república y del extranjero para contribuir con este objetivo. La colección que aquí se presenta cuenta, además, con el valioso apoyo del gobierno de Zacatecas y del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, sin el cual no hubiera sido posible su publicación.

MARÍA DEL CARMEN HERNÁNDEZ MORENO
CARLOS JAVIER MAYA AMBÍA
Coordinadores

Nueva ruralidad, viejos problemas

YOLANDA MASSIEU TRIGO
MICHELLE CHAUVET SÁNCHEZ
RODOLFO GARCÍA ZAMORA
Coordinadores generales

LILIAN MARTÍNEZ ACOSTA
EVELYN AGUILAR MUÑOZ
Asistentes

María del Carmen Hernández Moreno
Carlos Javier Maya Ambía
Coordinadores

NUEVA RURALIDAD,
VIEJOS PROBLEMAS

Obra en portada de
BORIS VISKIN

Diseño de portada
JOSÉ MANUEL ALDERETE

Formación
FERNANDO QUINTANILLA

DR © ASOCIACIÓN MEXICANA DE ESTUDIOS RURALES
DR © EDITORIAL PRAXIS
PRIMERA EDICIÓN, 2005

ISBN 970-682-223-2, OBRA COMPLETA
ISBN 970-682-225-9, TOMO II

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida, archivada o transmitida, en cualquier sistema—electrónico, mecánico, de fotorreproducción, de almacenamiento en memoria o cualquier otro—, sin hacerse acreedor a las sanciones establecidas en las leyes, salvo con el permiso escrito del titular del *copyright*. Las características tipográficas, de composición, diseño, corrección, formato, son propiedad del editor.

ASOCIACIÓN MEXICANA DE ESTUDIOS RURALES, Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, 04510, México, DF

EDITORIAL PRAXIS, Vértiz 185-000, col. Doctores, del. Cuauhtémoc, 06720, México, DF, tel. 57 61 94 13, telefax 55 78 86 89

PRESENTACIÓN

YOLANDA MASSIEU TRIGO, MICHELLE CHAUVET SÁNCHEZ
Y RODOLFO GARCÍA ZAMORA

Los diferentes congresos de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER) se han caracterizado por brindar una panorámica del acontecer en el campo mexicano y por la incorporación de una nueva visión de temas inmanentes como los relacionados con el impacto de la globalización en las respuestas desde lo local, la creciente migración, las nuevas experiencias de financiamiento y ahorro, las repercusiones hacia el medio ambiente, los recursos naturales y los recursos genéticos, las nuevas tecnologías, en general, y la biotecnología, en particular, entre otros. El medio rural se ha transformado, urbanizado y globalizado de una forma en que la mayor parte de los productores ya no vive exclusivamente de la producción agrícola y la globalización aparece como el contexto general para el estudio de problemas específicos.

La colección de cinco tomos que presentamos aquí, fruto del esfuerzo del III Congreso de la AMER, realizado en Zacatecas en 2001, contiene en sus trabajos algunas convergencias en temas fundamentales, como la incorporación de las actividades rurales a la economía mundial, la importancia de las políticas supranacionales y la dirección de las empresas transnacionales. Este proceso no es homogéneo, existen particularidades, desde lo local, y va de la mano con la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, el desmantelamiento de la infraestructura de investigación y transformación tecnológica, la migración masiva y el crecimiento de la pobreza y la violencia. Se sigue dando una competitividad del sector basada, sobre todo, en la fuerza de trabajo barata, pese a la aplicación de las nuevas tecnologías.

Es evidente la polarización entre pequeños productores campesinos y grandes empresarios. La agricultura es ejercida por millones de pequeños productores, mientras que una minoría detenta las tierras arables de riego, tecnología y financiamiento. De seis a siete millones de hectáreas planas son susceptibles al riego, mientras que más de diecisiete millones son laderas difícilmente sujetas a mecanización e irrigación.

La apertura comercial sin cortapisas, instrumentada en el país desde los años ochenta y agudizada con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha colocado a la mayoría de los productores, especialmente a los de granos básicos, en franca desventaja ante la entrada de importaciones, en su mayoría estadounidenses, con precios artificialmente bajos por los subsidios que esta producción recibe en su país de origen.

Destaca en toda la serie la variedad de respuestas que dan los diferentes actores sociales al proceso globalizador que conlleva la exclusión. En el espacio nacional resalta la pérdida de soberanía del país frente a políticas dictadas por organismos internacionales. Está presente la crítica a la política económica, donde se plantea que el intervencionismo excesivo y el derroche de recursos, tanto de organismos internacionales como del Banco Mundial y los gobiernos sexenales, aunado al largo proceso histórico de programas agropecuarios que buscaban la modernización a ultranza de los productores mexicanos, ha generado más una dependencia de las comunidades hacia las instituciones que el fortalecimiento de las estructuras y redes sociales comunitarias. En este ámbito, la carencia de gobernabilidad trunca la operatividad de los programas. También, se destaca la incapacidad, en muchos casos, de los agentes gubernamentales para distribuir los recursos en tiempo y forma.

El telón de fondo del esfuerzo analítico de esta colección lo constituye el cambio de modelo de desarrollo desde principios de los ochenta, es decir, el radical viraje en las relaciones entre estado y

sociedad, caracterizadas por un andamiaje de políticas de apoyo productivo y, en el plano político, por una relación corporativa y clientelar conformada por el intercambio de recursos materiales y simbólicos por estabilidad social, que no possibilitaba ni toleraba la existencia de organizaciones autónomas. Esta versión autoritaria del compromiso de clases fue sustituida por otra en la que se dejaba al mercado la asignación de los recursos y se despojaba al estado de su función central en la regulación social y económica, lo cual se profundizó en procesos como la apertura comercial. Este giro, en el que se han suprimido casi todas las políticas de apoyo, ha tenido resultados negativos, como la caída en la producción agropecuaria de alimentos básicos, el crecimiento explosivo de las importaciones, el descenso de los precios al productor y los términos de intercambio, así como el incremento de la pobreza y la migración internacional.

Las diversas respuestas, desde lo local, que aquí podemos conocer en un interesante recorrido, incluyen recurrentemente la búsqueda de nuevas formas de ciudadanía, tanto de las mujeres como de los grupos indígenas y campesinos, pasando por la lucha por conseguir mejores condiciones para la producción, mejores servicios y el respeto a los derechos humanos fundamentales y al medio ambiente. La problemática indígena está presente en la colección, a través del registro y análisis de hechos relevantes para la vida nacional provenientes del antiguo conflicto de identidad y justicia referente a los pueblos indios.

En el panorama actual del espacio rural mexicano se entretejen imágenes inéditas y de viejo cuño, resultantes de la emergencia de nuevos fenómenos y la persistencia de añejos problemas. Se perfilan nuevos rasgos a partir de la mayor interacción de lo local con lo global y de los nuevos arreglos de las actividades productivas. El estado, que durante más de cuarenta años interviniera en la vida económica y política del campo, ha ido retirándose, a veces de manera abrupta y otras gradual, favoreciendo la participación de nuevos agentes eco-

nómicos y sociales, modificando el entramado de relaciones sociales y de producción.

Hoy, el espacio rural se vislumbra como un escenario complejo, inmerso en un profundo proceso de restructuración, fruto de la respuesta de los actores a la tensión permanente entre lo local y lo global.

La intervención gubernamental en el campo en México tiene un punto de quiebre a partir de 1982, cuando el estado reduce los ámbitos de su participación y comienza a dejar que las fuerzas del mercado sean las encargadas de ordenar la producción agropecuaria y de establecer, en función de su competitividad, quiénes se quedan en el sector y quiénes deben buscar otra actividad económica para sobrevivir o generar riquezas. Se habla de medidas de ajuste, como el retiro de los subsidios, la actualización de los precios de los bienes y servicios otorgados por empresas estatales o paraestatales, el cierre o privatización de muchas de estas empresas, la renuncia a realizar la planeación de la producción y comercialización de productos generados por el sector o requeridos como insumos por otras industrias, la clausura o limitación de las fuentes de financiamiento rural. Estas medidas pretendían evitar la anterior distorsión de los mercados por la intervención gubernamental. El retiro del estado muchas veces favoreció la presencia o reaparición de agentes económicos del sector privado, en buena medida transnacional, que asumen funciones como la comercialización, distribución, financiamiento y abastecimiento de insumos.

Desde hace varios años, el estado no invierte en infraestructura productiva y recorta el presupuesto para el sector rural, por lo que los campesinos de autosubsistencia y los pequeños propietarios se han quedado sin acceso al crédito y la asistencia técnica. Ahora reciben, en su lugar, los subsidios de Progreso/Oportunidades, programa paliativo de contención de la pobreza rural. Este programa subsidia el consumo y aumenta la escolaridad (principalmente femenina), pero indirectamente fomenta también el despoblamiento del campo y la

migración, al cambiar valores y expectativas sin preparar una mano de obra realmente más calificada ni crear nuevas fuentes de empleo a nivel local y regional. Se suman a esta situación la disminución estacional del empleo y las sequías, la política de importación de granos básicos y los precios fluctuantes y, en general, bajos de los productos agrícolas.

En este aspecto, las políticas sociales del estado neoliberal actual han recrudecido la pobreza, especialmente en el medio rural e indígena. Se vuelve ineludible, en este contexto, buscar modelos analíticos donde pobreza y salud, género y salud reproductiva y salud de los pueblos indígenas no constituyan áreas separadas de investigación y de programas de intervención.

En el tomo 1 de esta serie, titulado *Manejo de los recursos naturales y tecnológicos en el marco de la globalización*, coordinado por María del Carmen del Valle Rivera y Eckart Boege, se manifiesta la crisis ambiental en el campo mexicano en toda su crítica dimensión, enmarcada en lo que los coordinadores denominan las tres D: deuda económica, deuda social y deuda ecológica. Vivimos en medio de una paradoja: siendo un país megadiverso (10% de la biodiversidad mundial), la agricultura campesina, con 120 especies domesticadas, se enfrenta al mercado globalizado y homogeneizador para satisfacer necesidades de consumo de la sociedad estadounidense y el sector nacional urbano de ingresos medios y altos.

El 80% de los bosques y selvas está en manos campesinas e indígenas, pero el sector forestal sólo aporta el 7% del PIB nacional (excluyendo los aportes de los servicios ambientales), mientras da cabida en su territorio a diecisiete millones de personas, de las cuales, por lo menos, el 40% es indígena. Las nuevas instituciones políticas surgidas a partir de la Cumbre de Río, en 1992, no han sido suficientes. Así, encontramos a América Latina con una alta tasa de deforestación, de la que México y Ecuador llevan tristemente la delantera. Junto con Brasil y Colombia, los 4 países deforestan cuatro millones de hectáreas anuales, además de que padecen graves problemas ambientales,

algunos relacionados con el cambio climático global. Se presentan nuevos conflictos ecológicos no previstos, como los desastres naturales, las intensas sequías, las temperaturas sin precedentes y las hambrunas, en particular los huracanes. Asimismo, son insuficientes e insatisfactorias las regulaciones frente a nuevos retos, como la bioprospección y la bioseguridad, a pesar de los acuerdos internacionales.

Los coordinadores se preguntan: ¿Quién paga los daños generados por la agricultura industrial basada en la proteína animal y el uso extensivo de recursos y tierra? Para que prospere la agricultura industrial intensiva en insumos y energía, dentro del marco de la globalización, se requieren las mejores condiciones para el acceso a la mano de obra, al financiamiento, al agua, a buenos suelos, a un régimen de clima favorable y a recursos genéticos. Las regiones que se han insertado con éxito en la economía mundial, principalmente los horticultores, tienen estas condiciones, mientras que los productores de granos básicos están en franca desventaja, provocada, entre otras razones, por la competencia desleal de las importaciones de Estados Unidos, que gozan de altos subsidios. Ello tiene importantes consecuencias, pues la mayoría de los agricultores mexicanos siembran granos básicos.

Para el «desarrollo» del sur de México existe la iniciativa del Plan Puebla Panamá, cuyos promotores adoptan el modelo chileno exportador y pretenden una explotación extractiva de los recursos naturales, todo ello bajo el concepto de «desarrollo sustentable». Ante esta opción, a los campesinos e indígenas habitantes de estas tierras se les plantea la única posibilidad de castellanizarse e integrarse o emigrar.

En contrapartida, México tiene condiciones para estrategias de desarrollo rural alternativo basadas en el manejo colectivo de los recursos naturales. La forestería social o comunitaria puede dar las pautas y existe en diferentes regiones del país. Como contraparte de los al-

tos índices de deforestación, se cuenta hoy en día con más de 500 mil hectáreas de tierras de uso común, evaluadas por su buen manejo por la Dirección de Certificación del Consejo Civil Mexicano para la Silvicultura Sostenible, bajo el protocolo del Forest Stewardship Council. Todas las áreas certificadas están bajo el régimen de uso o bienes comunes con la modalidad de tenencia de la tierra ejidal y comunal. Aunque no todas sean áreas naturales protegidas, son consideradas como zonas de alta prioridad para la conservación de la biodiversidad. El tomo 1 cuenta con varios trabajos sobre manejo forestal. En este caso, es fundamental la contradicción entre la explotación individual o colectiva del bosque como recurso común, sobre todo si se toma en cuenta la posibilidad de incluir a los miembros más jóvenes como nuevos socios.

Otros trabajos del tomo 1 abordan el carácter estratégico del suelo y el agua para la producción agrícola y la importancia de la gestión de los mismos por los productores. Asimismo, se aborda el análisis de la producción orgánica como una alternativa para el desarrollo del campo mexicano. Se documenta la aparición de los nuevos cultivos transgénicos como factor que agudiza la tendencia al control del sistema alimentario mundial por un grupo de empresas y los riesgos que esto conlleva. También se aborda el intenso debate público que estas nuevas plantas y alimentos han generado, la percepción y acción de las organizaciones sociales y las políticas gubernamentales y empresariales al respecto. Específicamente, se tocan los casos del maíz y la soya; el primero, por la situación de riesgo que implica la contaminación transgénica de variedades nativas o criollas.

Las nuevas experiencias de financiamiento y ahorro para paliar la creciente pobreza en el campo son otros de los temas relevantes en el tomo 1. Las nuevas microempresas han sido promovidas y favorecidas desde el estado como parte de su estrategia de combate a la pobreza, si bien muchas de ellas surgen por propia iniciativa. Al respecto, se tocan temas relacionados con el género, con los movimien-

tos sociales (como El Barzón), con las cajas de ahorro y los fondos regionales indígenas.

La creciente subordinación de las políticas económicas y sociales hacia organismos internacionales se expresa en la escasa sensibilidad gubernamental para el cuidado del medio ambiente y los recursos naturales y genéticos, así como la incapacidad para generar respuestas de financiamiento que permitan a hombres y mujeres del medio rural insertarse en proyectos viables y superar la pobreza.

El tomo II se titula, sugerentemente, *Nueva ruralidad, viejos problemas*, puesto que los coordinadores, María del Carmen Hernández y Carlos Javier Maya Ambía, plantean que el actual proceso de transformación de lo rural, en el que se conjugaron factores internos sumados a las tendencias de integración internacional, si bien perfiló nuevos escenarios como los ya descritos, también agudizó problemas estructurales de la agricultura que desde los años setenta se mostraba incapaz de continuar con la función que le tocaba en el modelo industrializador. La descapitalización del sector, el deterioro, cada vez más acelerado, de los recursos naturales, la expulsión cada vez mayor de fuerza de trabajo que no encuentra acomodo en el sector industrial y/o de servicios, son rasgos del campo mexicano que se manifestaban aun antes de la apertura y que se han agudizado en los últimos veinte años. Las respuestas de los distintos actores difieren; por lo general, los empresarios le están apostando a la asociación con agentes externos a la localidad. La unidad de producción campesina se ha vuelto más versátil, las dificultades actuales la han orillado a diversificar su capacidad de respuesta, haciendo cada vez más complejas sus relaciones con los sectores sociales y económicos que en principio le son ajenos. Es importante destacar la situación de los indígenas mexicanos, quienes tampoco han permanecido al margen y han desarrollado estrategias de sobrevivencia que comprenden la movilización armada, la organización social y la salida de sus comunidades tras la búsqueda de mejores condiciones de vida.

Las novedades en el sector rural están relacionadas con la apertura comercial que está vigente desde los ochenta (aun antes de la firma del TLCAN), que provocara la entrada masiva de productos agropecuarios, muchos de ellos producidos en condiciones más ventajosas, poniendo en franca vulnerabilidad a los productores internos, campesinos y empresarios. La competencia de la oferta externa tiene un fuerte impacto: cultivos tradicionales están siendo desplazados y, en algunos casos, sustituidos por nuevos productos destinados a abastecer segmentos de mercados específicos y de consumo suntuario. Productos antes beneficiados por los apoyos gubernamentales y las condiciones imperantes en un mercado interno cerrado y protegido enfrentan serias dificultades para sobrevivir y mantener su competitividad en un mercado cuyas reglas no se definen en función de las prioridades nacionales, sino conforme a las estrategias de expansión de las grandes corporaciones multinacionales, principales agentes de este proceso que a nivel internacional han desencadenado una nueva división del trabajo en la agricultura.

Algunas regiones resultan útiles, en la lógica del mercado mundial de alimentos, por su posición geográfica o por su estructura productiva e institucional. La competencia por entrar a los circuitos de producción mundial adquiere una dimensión regional, pues es ahí donde algunos productores, básicamente los empresariales, y los gobiernos locales se organizan y definen estrategias para atraer inversiones extranjeras o estar en condiciones de atender nichos especiales en el mercado mundial. Otras regiones, en cambio, se ven marginadas, de manera drástica, de la integración internacional.

Esta nueva división internacional del trabajo, junto con el retiro del estado de muchas de sus funciones de regulación en la producción agropecuaria, se expresa a través de contratos, subcontratos o convenios entre los productores y las corporaciones transnacionales en los que los primeros aseguran la demanda de sus cosechas, obtienen crédito e insumos y las segundas aplican sus estrategias de ex-

pansión y flexibilización para concentrarse en las fases más lucrativas y de menores riesgos, ahorrando, de modo considerable, costos de inversión en capital fijo. Son convenios, por lo general, de corta duración, con productores, y en regiones compatibles con los intereses de las corporaciones en el momento.

Hace pocos años la ruralidad era entendida como el espacio de la producción agropecuaria, la cual se concebía como una construcción social residual, vestigio de una sociedad arcaica y rústica que debería evolucionar hacia un modelo urbano-industrial en un proceso unidireccional. No obstante, los acontecimientos descritos han puesto en evidencia la precariedad de estos enfoques. Por ello, los actuales estudios que aluden a la nueva ruralidad trascienden la visión sectorial y ponen énfasis en las relaciones complejas entre lo rural y otros sectores de la sociedad o, inclusive, con mercados urbanos internacionales. También, en el resguardo de los recursos naturales, que se ofrecen como espacios de esparcimiento y recreación en ambientes naturales y aportan elementos para el mantenimiento y desarrollo de la cultura.

La pesca, el turismo ecológico, la producción artesanal y el comercio son algunas de las actividades que los habitantes del medio rural han practicado en los últimos años como parte de sus estrategias de sobrevivencia, que muchas veces tienen lugar en sitios distantes de su comunidad, intensificando los tradicionales flujos migratorios. Estas actividades tienen repercusiones importantes: muchas veces los flujos migratorios abren un puente de contacto y transferencia con otros ámbitos culturales, sociales y económicos y la comunidad expulsora. Los flujos financieros, producto de la migración, se convierten en el motor de la reproducción de muchas comunidades rurales, aunque a veces migra toda la familia y se abandona definitivamente la tierra.

El volumen documenta algunas de esas experiencias, agrupándolas en tres temas: nueva ruralidad, migración y empleo y producción. Los ensayos referentes a la nueva ruralidad abarcan dos aspectos: la aclaración conceptual del término y la presentación de algunos refe-

rentes empíricos para dar testimonio sobre los cambios y situaciones inéditas en el espacio rural. Destacan las estrategias y formas de resistencia que desde las comunidades rurales van conformando los pobladores del campo en aras de defender su identidad y lograr una manera sostenible de desarrollo social. La mayor proximidad entre lo urbano y lo rural es también un signo distintivo de este proceso de cambio y adaptación y se expresa en las nuevas demandas de los pobladores del campo, desde el reclamo de servicios netamente urbanos hasta los apoyos a las actividades agrícolas, que se presentan también en los espacios ciudadanos más humildes y marginados.

En cuanto al empleo y la migración, se dan novedades a raíz de los fenómenos suscitados en la mecánica operativa y la conformación de los flujos humanos, a raíz de la internacionalización de los procesos productivos en la agricultura y la segmentación y flexibilización de los procesos de trabajo. Es de especial interés el impacto de las nuevas tecnologías sobre la estructura tradicional del empleo rural, así como la aparición de desempleados urbanos que incrementan la presión sobre estos puestos de trabajo y cuya existencia refuerza la idea de interacción más estrecha entre lo urbano y lo rural. Son también objeto de análisis las formas de organización de los migrantes para defender sus derechos y la vigencia de los derechos humanos en un escenario de sobreexplotación del trabajo, así como el papel de los intermediarios laborales o enganchadores, cuya efectividad en la regulación de la oferta y la demanda de trabajo descansa en una compleja red de relaciones diversas y en compromisos sociales y simbólicos que estos agentes logran establecer con los trabajadores asegurando su obediencia y disposición a las reglas establecidas por los contratantes.

En el aspecto productivo, el tomo II contiene trabajos que hacen referencia a los impactos de la integración de la agricultura mexicana al sistema agroalimentario internacional. Prevalcen los enfoques sobre desarrollo tecnológico y sus implicaciones en la estructura social de la producción, puesto que las respuestas, sobre todo empresaria-

les, a estas exigencias, dependen del posicionamiento de los productores en dicha estructura. Se analizan diversas experiencias de agricultura de contrato, enfatizando su forma de operación y las estrategias de las empresas consumidoras. Aparecen aquí los grandes consorcios lecheros en sus regiones de influencia, así como los ganaderos en pequeña escala.

El tomo III, *Acciones sociales públicas y privadas contra la pobreza*, coordinado por Ivonne Vizcarra Bordi y Boris Marañón, está dedicado a las acciones políticas, individuales y colectivas, en los ámbitos públicos y privados. Está dividido en dos grandes apartados: en el primero incurren los análisis de las acciones públicas institucionalizadas y en el segundo las acciones públicas que impulsan las organizaciones y los individuos (hombres y mujeres).

En ambos apartados está presente el tema de la justicia en la toma de decisiones que buscan elevar la calidad de vida de las poblaciones rurales en México. En esta búsqueda se plantean los debates en torno al desarrollo rural, los fenómenos concurrentes al desarrollo (como la pobreza) y se enfatiza la capacidad de los actores y actoras en la resolución de problemas sociales y el enfrentamiento con los conflictos. Los trabajos del tomo III coinciden en una ética sobre las acciones políticas y humanas que norman el orden social con responsabilidades públicas y privadas: ambos apartados se diferencian precisamente en el marco de las acciones que estructuran el orden social.

El contexto del primer apartado lo conforman las pautas neoliberales, la globalización y las reformas legales e institucionales que agilizan el TLCAN. Se apunta al reconocimiento de la multiperspectiva para conceptualizar la pobreza rural y se realizan propuestas para influir en el cambio institucional a través de la acción política colectiva. En los trabajos también se observa una tendencia a relacionar las intervenciones planeadas para combatir la pobreza rural con el proceso de humanización (género, clase y etnia) como una condición *sine qua non* del cambio con justicia social. Se trata de

estudiar los activos y poderes sociales, redes e instituciones locales de las familias rurales pobres, distinguiendo dos vías importantes generadoras de ingresos: una agrícola y otra laboral. Destaca la complejidad del capital social como fruto de la acción de los actores sociales, lo cual requiere necesariamente de arreglos institucionales.

En el esfuerzo de avanzar en la construcción del concepto de pobreza cobra importancia la noción de capital social, donde se destaca que reducir el concepto a un índice de productividad y de relaciones mercantiles y comerciales corre el riesgo de deshumanizarlo y aislarlo de procesos de desarrollo rural y reducción de la pobreza. Se recomienda aprovechar el capital humano de las mismas comunidades, ya formado, para actuar como promotor de los programas gubernamentales, así como fortalecer el capital social a través de acciones de autogestión, haciendo hincapié en reconsiderar las autonomías.

Otro esfuerzo en el primer apartado es el de la redefinición del concepto de calidad de vida, resaltando el papel que juegan las condiciones, los modos y las expectativas de vida de los pobres y redefiniendo las políticas sociales desde un ámbito sociocultural, tomando la comprensión y los significados de las formas de vida particulares de las poblaciones como centro de las acciones en materia de asistencia y seguridad social. Asimismo, se destaca el carácter de la pobreza como círculo vicioso, donde la política social, si bien es necesaria, al ser engendrada por el mismo sistema, resulta parcial, poco integral y no comprende la continuidad con otras esferas de la política económica.

El análisis de la pobreza se enriquece por la perspectiva de género y por la de etnia, que da mayor peso a los aspectos socioculturales y destaca las organizaciones tradicionales como estrategias eficaces para hacer frente a las necesidades de producción y reproducción social. De esta manera, el concepto de pobreza no se reduce al consumo de bienes y servicios, sino que es ampliado a las funciones simbólicas de reproducir la vida social según la etnia de pertenencia. Siguiendo esta

línea, hay análisis de los efectos de la inversión agregada (pública y privada) en el campo, planteando que las zonas agrícolas dependen cada vez más de los cambios del mercado global y no de la demanda interna, provocando fuertes flujos migratorios.

Están presentes los intentos campesinos de formar parte de la modernización rural, pese a la estigmatización y a veces prohibición de ciertas prácticas tradicionales, como la medicina herbolaria. En el caso de la relación salud-enfermedad, la modernización sanitaria, específicamente la reproductiva, en las comunidades rurales, socava la integridad de la población, pues las jóvenes son clientas de prácticas sanitarias «modernas» que transgreden el orden normativo de esas sociedades y las deshabilitan de tener alternativas de salud, pues la pérdida de un saber no es necesariamente su remplazo por el otro. De esta manera, la política de modernización sanitaria emprendida por el estado ha contribuido más bien a generar una relación de dependencia de los servicios de salud pública y nuevas formas de marginación que una apertura de oportunidades para el desarrollo humano.

En el segundo apartado se muestra un abanico de acciones sociales, presentes en organizaciones, acciones educacionales y culturales y en la conformación de identidades que se reivindican en su lucha por persistir, pese a los embates de los nuevos capitalismo, más voraces y menos conciliadores.

Los ensayos, en su mayoría, muestran impactos de las políticas de apertura establecidas en las distintas administraciones mexicanas desde los ochenta y las respuestas de los actores en términos políticos, organizativos, culturales, sociales, educativos e identitarios. Respuestas desiguales y germinales, pero que pueden contribuir a la formulación de alternativas desde abajo.

Las remesas de dinero proveniente de Estados Unidos se distinguen como un recurso fundamental para la sobrevivencia campesina con distintos destinos: consumo familiar, compra de terrenos, construcción de casas, uso productivo, compra de tierra, insumos, gana-

do, maquinaria. En algunos trabajos se encuentra muy debilitada la fuerza política de los ejidos, aunada a las estrategias de sobrevivencia en la agroindustria privatizada, como la azucarera. Dichas estrategias llegan, en algunos casos, a la autogestión de los ingenios por parte de los cañeros. Estas luchas también pasan por la acción organizada de los campesinos en torno a la tierra, el precio y la democracia, de manera que contribuyen a la desestructuración de las formas más tradicionales de poder y al proceso de construcción de ciudadanía.

Paralelamente, otros trabajos del tomo III registran el papel de la etnia en la construcción histórica de identidades, donde la configuración regional de poderes políticos es importante, así como la relación corporativa y conflictiva con el estado. Todo ello contribuye a matizar las ideas de dominio, subordinación y resistencia, tanto como la metáfora «desde arriba» y «desde abajo».

En este abanico de temas, cobra importancia real el papel de los agentes externos en los proyectos de desarrollo rural, en una reflexión en que no son sólo las deficiencias, la ignorancia y la corrupción los que llevan al fracaso, sino la mirada sociocultural distante de los valores y costumbres indígenas y campesinos. Asimismo, se considera también la necesidad de adecuar la capacitación de los profesionales rurales a las nuevas condiciones económicas, políticas, tecnológicas e institucionales imperantes desde los ochenta y abandonar el carácter compensatorio que tenía como objetivos tratar de suplir las insuficiencias del sistema educativo y apoyar las políticas de empleo y productividad.

También en el aspecto educativo aparece el flagelo del trabajo infantil en el medio rural como una traba a la educación formal desde la infancia. Se incluye el análisis de la potencialidad del maestro rural y la escuela para proyectos de educación ambiental en áreas deterioradas, con resultados diversos. La polémica de la educación pública en México como proyecto nacional, que incluye la posibilidad de integrar o destruir a la cultura tradicional campesina e indígena, tiene

también un papel relevante en el análisis de la educación en el medio rural. Siguiendo esta línea, la reflexión sobre experiencias de proyectos educativos alternativos en las comunidades indígenas también está presente.

No podía faltar en el estudio la consideración de los derechos humanos en el medio rural, en este caso, tratando dos problemas fundamentales y poco conocidos: el de la tercera edad y el de la religión. Aquí se destacan fenómenos de intolerancia religiosa y divergencia de religiones en una misma etnia. La reflexión conduce hacia la legitimación de un estado laico, pero también plural. En cuanto a la población de la tercera edad, se documenta el maltrato, sobre todo en condiciones de necesidad y profunda pobreza económica.

El conjunto de ensayos del tomo III conduce a preguntar al estado sobre su responsabilidad institucional en el futuro de las poblaciones pobres del campo mexicano, según sea su género, etnia, raza, edad y posición en la familia, reivindicando la necesidad de repensar las acciones sociales públicas y privadas.

En el tomo IV, con el título *Derechos étnicos y territoriales de la población indígena y campesina en México*, las coordinadoras Gabriela Kraemer Bayer y Martha Judith Sánchez inician con la reflexión acerca de que 2001 fue un año cumbre para el movimiento indígena en México. Ello, como una manifestación más de la tensión existente entre las etnias, el estado y la nación que ha estado presente, de manera permanente, en la historia de México después de la conquista, con el resultado de que, en lugar de unidad, lo que se manifiesta es una separación cada vez más notoria.

En 1994, con la aparición del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), se vuelve a poner sobre la mesa este persistente problema. Desde esa fecha han ocurrido hechos relevantes para la vida de la nación, provenientes del antiguo conflicto de identidad y justicia referente a lo indígena. Una guerra con sus muertos, marchas multitudinarias para evitar una masacre, una ley dictada por el Congreso de la Unión para llevar la solución del conflicto por cauces

pacíficos, la creación de la Comisión de Concordia y Pacificación (Cocopa), mesas de negociación, consultas a las bases indígenas, a la sociedad civil, un acuerdo firmado por representantes del estado mexicano y el EZLN (los llamados Acuerdos de San Andrés), innumerables desplegados de organizaciones nacionales e internacionales en favor del cumplimiento de los acuerdos, actos multitudinarios de apoyo a las demandas de los indígenas. Mientras tanto, masacres y desplazados en la zona de conflicto en Chiapas.

Llega un nuevo partido al poder, por primera vez en setenta años, entre otros factores, gracias a la movilización de la sociedad civil lograda por el EZLN. El presidente responde enviando la propuesta de modificación a la Constitución elaborada por la Cocopa y aceptada por todas las organizaciones indígenas, producto de una negociación y consulta a los interesados. Para manifestar su apoyo a esta iniciativa, los indígenas y miembros diversos de la sociedad civil se suman a una marcha convocada por el EZLN; «la marcha del color de la tierra», la llamaron. Al fin, después de un arduo debate entre congresistas e indígenas, se permite a representantes de estos últimos hablar ante el Congreso y los medios masivos, aunque los legisladores del gobernante Partido Acción Nacional se negaron a oír y escuchar. Después, los legisladores elaboraron una propuesta que poco tenía que ver con la de la Cocopa, por lo que el resultado del trabajo del Congreso fue rechazado por las organizaciones indígenas casi de inmediato y el diálogo con el EZLN quedó interrumpido hasta la fecha.

La reforma se aprobó en agosto de 2001. Tres semanas después, la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) tenía ya 270 controversias constitucionales de los municipios indígenas de diferentes estados, la mayoría de Oaxaca, escritas en cinco toneladas de papel. Para febrero del siguiente año, la SCJN acumularía 300 controversias constitucionales en contra de la reforma en materia de derechos y cultura indígenas. Un mes después, 110 legisladores reconocían la necesidad de rediscutir la reforma indígena. Pese a ello, la SCJN decla-

ró improcedentes las controversias con el argumento de que el procedimiento de reformas y adiciones a la Constitución no es objeto de control jurisdiccional. La reforma rechazada por los indígenas continúa, por tanto, vigente hasta hoy.

Para las coordinadoras, este episodio representa sólo la punta del *iceberg* de una historia mucho más larga y compleja. Los indígenas de diferentes regiones del país lucharon por conservar su autonomía desde los primeros años después de la conquista. Lucharon por conservar su territorio, sus recursos naturales, y contra los excesivos tributos, con los medios que estuvieron a su alcance. A veces, era una lucha en el terreno legal; otras, ocupando las tierras por la vía de los hechos y otras más, recurriendo a la defensa violenta. Si las rebeliones contra autoridades despóticas fueron violentas, la represión no lo fue menos. En la mayoría de las regiones indígenas, las comunidades han logrado adecuar sus propias formas de gobierno a partir de una larga historia de imposiciones. En algunos casos se lograron modalidades de gobierno autónomo supralocal.

El tomo IV reúne una diversidad de acercamientos a la problemática campesina e indígena con tratamientos desde muy generales hasta estudios de caso minuciosos que contribuyen a evitar las explicaciones simplistas de un fenómeno de gran complejidad, expresión de comunidades mucho más vitales de lo que la intelectualidad urbana suele imaginar.

En el volumen se consideran dos aspectos básicos: la lucha por la autonomía y la lucha por la tierra y el territorio, que constituyen dos apartados. En el primero, el centro del debate y los protagonistas son sólo los indígenas. Es posible que este énfasis tenga algo de ilusión óptica, puesto que algunas conclusiones bien podrían tener aplicaciones en comunidades rurales sin una identidad étnica reconocida, nos plantean las coordinadoras de la compilación. Por ejemplo, la necesidad de preservar un componente identitario en las difíciles condiciones del migrante no es exclusiva de los indígenas. Lo mismo se puede

decir de la necesidad de una mayor autonomía y representación política. Es por ello que surge en uno de los ensayos la preocupación sobre la posibilidad de que la fuerza democratizadora que emana del movimiento indígena pueda rebasar el estrecho límite de los pueblos originarios.

Los artículos abordan desde temas más generales, como las necesarias reformas constitucionales y legales, el papel de la oportunidad política e ideológica en la aparición del movimiento indígena, la historia de la lucha de las organizaciones indígenas por la autonomía en México y América Latina, las diversas alternativas autonómicas presentadas y la propuesta de los Acuerdos de San Andrés. Otros trabajos enfocan distintos aspectos de la lucha por la autonomía en regiones específicas.

El segundo bloque del texto aborda un tema central que afecta a campesinos e indígenas por igual: la lucha por la tierra y el territorio. Abarcan desde los diversos cambios de la legislación en la dinámica agraria, en la posesión de tierras comunales indígenas, así como estudios de caso que permiten pensar grandes temas, como las virtudes de la propiedad privada *versus* la concentración de la tierra y el origen de los conflictos sociales con la necesaria presencia de la siempre inabarcable complejidad de los hechos concretos.

Con el título *Transformaciones del campo mexicano: una mirada desde los estudios de género*, las coordinadoras del tomo v, Paola María Sesia y Emma Zapata Martelo, nos hablan de que las voces de las mujeres en los estudios rurales no son nuevas; han estado siempre presentes, si bien por mucho tiempo fueron ignoradas o consideradas poco relevantes o inexistentes, aun por los investigadores. Pese a ello, desde los años setenta las mujeres se hacen visibles e irrumpen en la escena rural y urbana. En el medio rural asumen un papel protagónico como campesinas, migrantes, indígenas, promotoras rurales, trabajadoras en las maquilas, ejidatarias y activistas sociales.

En este volumen se recogen muchas de estas experiencias y se tratan los temas más diversos, utilizando metodologías que permiten escuchar las voces de las protagonistas. Los enfoques van de lo sociológico a lo etnográfico, de lo objetivo a lo subjetivo, de lo macro a lo micro, de lo público a lo privado.

Se vislumbran en este tomo las dinámicas, acomodados y repliegues de las mujeres y sus grupos domésticos en el espacio local o microrregional que han surgido como consecuencia de las grandes problemáticas que experimenta el agro en la actualidad: la pobreza, la migración, la baja rentabilidad de la producción campesina, el desempleo o subempleo, la explotación laboral, la ausencia o baja calidad de servicios básicos de salud y educación, el deterioro del ambiente y la sobreexplotación de sus recursos naturales, el despoblamiento rural, la inseguridad alimentaria y la discriminación y desigualdad social, cultural y genérica, entre otros temas. Desde la perspectiva de género, se tienen nuevas visiones sobre estos problemas. Las experiencias relatadas provienen de contextos regionales específicos que han influido en las relaciones entre los géneros y la construcción de identidades de mujeres y varones. Se escuchan voces extremadamente pesimistas, como las de mujeres que no han recibido tierra y analizan la destrucción de su medio, y voces fuertes de las mujeres indígenas, vertidas a lo largo de la Marcha por la Dignidad Indígena; voces sorprendidas cuando escuchan que las mujeres también tienen derechos humanos, o las reflexivas, que se dan cuenta de los múltiples cambios que hay que hacer en torno al grupo doméstico, la comunidad y el entorno para que puedan tener un nuevo papel en la vida socioeconómica, porque ya no quieren continuar invisibles; voces que dan cuenta de los procesos de cambio que han tenido los grupos domésticos y las mujeres protagonistas.

Todo lo anterior constituye el escenario donde viven y actúan las mujeres rurales de hoy, un escenario de enormes dificultades en la

supervivencia cotidiana, pero que también ofrece nuevas posibilidades y horizontes.

Los trabajos del tomo v hacen un aporte importante al conocimiento del sector rural y en especial de las mujeres y las relaciones entre los géneros. El volumen cubre ocho temas sobre género y ruralidad: *a)* medio ambiente y recursos naturales; *b)* derechos indígenas y multiculturalismo; *c)* organización y liderazgo; *d)* microfinanciamiento; *e)* manejo y uso del agua; *f)* salud, nutrición y alimentación; *g)* educación; *h)* globalización, migración y trabajo.

Respecto al medio ambiente y los recursos naturales, los trabajos desmienten una de las falacias que domina los programas de conservación, es decir, la idea de que las mujeres tienen una predisposición «natural» a la conservación y existe una relación «especial» de la mujer con la naturaleza. Se ignora así la división del trabajo por géneros y el hecho de que los intereses e incentivos ante el manejo de los recursos naturales difiere entre hombres y mujeres. Se destaca la visión social de la forestería comunitaria que tuvieron los programas de conservación y que en muchos casos trae consigo el debilitamiento de los mecanismos tradicionales nativos con que se mantenían los recursos naturales, las milpas y las selvas o los bosques. Las consecuencias del deterioro ambiental son diferenciadas para hombres y mujeres, pues mientras los primeros se preocupan por la falta de productividad de las tierras, a las segundas les preocupa la desaparición de fauna que anteriormente contribuía a la alimentación y la obtención de plantas útiles de las tierras comunes.

La presencia de las mujeres indígenas plantea una contradicción: el multiculturalismo reivindica los derechos colectivos de las minorías, mientras que el feminismo asume la crítica a todas las culturas patriarcales. En la introducción del tomo v, las coordinadoras discuten este aspecto.

Se resalta el papel de las mujeres indígenas del EZLN, cuyas voces comienzan a escucharse para apoyar las demandas de sus compañe-

ros, pero también para exigir respeto a sus derechos específicos, como la construcción de relaciones democráticas al interior de la familia, la comunidad y la organización, acceder a cargos y participar en asambleas comunitarias. Son voces que cuestionan los sistemas de impartición de justicia comunitarios, marcados por la desigualdad, que proponen su transformación.

También, se describen experiencias de grupos organizados de mujeres rurales donde destacan los procesos de empoderamiento individual y colectivo, la construcción de la ciudadanía, en la que propugnan por los derechos relacionados con la salud, el acceso a la tierra, la toma de decisiones en los espacios domésticos y la negociación con otros actores sociales. Entre los avances, aparecen la construcción de espacios colectivos, donde se impulsan los cambios, la desestructuración de los mecanismos de poder existentes en los sistemas de género que sostienen la opresión de las mujeres, la participación en luchas electorales municipales y la construcción de redes con otras organizaciones indígenas y de mujeres de la sociedad civil. Se ofrece una visión crítica e histórica de los proyectos de microfinanciamiento para mujeres, donde la obtención de recursos institucionales ha sido limitada y se incorpora a las mujeres en actividades poco rentables y dentro de los rubros tradicionales.

A pesar de la exclusión de las mujeres de los sistemas financieros formales, los estudios realizados señalan que, cuando han accedido a las pocas fuentes existentes, son excelentes pagadoras y los ingresos que obtienen los invierten en sus grupos domésticos. En los últimos años surgen los esquemas ahorro-préstamo, en donde los recursos para la inversión se obtienen de los ahorros de las mujeres. Aunque limitados en su alcance, porque los ahorros de las mujeres lo son, estos esquemas facilitan su empoderamiento, especialmente si se acompañan de procesos de capacitación, gestión y control de los recursos por parte de las mismas beneficiarias. De igual forma, obtienen formación para administrar, comercializar y darle prioridad a actividades

que vayan más allá de la supervivencia para generar ingresos que mejoren la calidad de vida de las microempresarias.

La problemática derivada del abasto, uso y manejo del agua también tiene cabida en el tomo v, donde se observan dos espacios simbólicos que son mutables durante los ciclos agrícolas. Las actividades ocupan espacios simbólicos de producción material y social con ritmos y tiempos diversos. Los cambios están relacionados con las transformaciones propiciadas por los movimientos migratorios, los procesos de reconversión productiva, la inserción de algunos productos al mercado regional, nacional e internacional, así como la intensificación del uso de los recursos naturales, en especial de tierra y agua. En cuanto al manejo del recurso, se destacan de manera específica los roles sociales que muchas veces son aceptados, sin cuestionarlos, por las mujeres.

Es destacable, en esta línea, el papel de las mujeres dentro del grupo doméstico como las encargadas de la salud, la alimentación y el bienestar de la familia. En este ámbito, la simple actividad de hacer tortillas adquiere un significado simbólico y una valoración cambiante, según las ideologías predominantes en la sociedad hegemónica, en la que los pueblos indígenas se insertan de una manera subordinada.

El análisis de salud y nutrición aporta interesantes hallazgos en cuanto a las inequidades étnicas, genéricas y generacionales que dan lugar al acceso diferenciado a los servicios de salud institucionales y a los alimentos disponibles, dando como resultado una morbilidad, también diferenciada, en ocasiones a nivel del grupo doméstico, sobre todo en situaciones de pobreza extrema.

El tema de la educación se aborda considerando cómo la población femenina ha pasado de una exclusión abierta de la educación formal en los siglos xix y xx a ser objeto de una discriminación mucho más sutil, pero manifiesta, en la escuela, donde las expectativas son mayores para los niños que para las niñas, tanto por parte de los maestros como de los padres de familia, a la vez que la exclusión no

ha desaparecido por completo, sobre todo en el medio rural empobrecido. Asimismo, la situación de pareja y de nivel educativo de las madres marca, de manera definitiva, la educación de las hijas, donde las madres solteras propician, en mayor medida, la posibilidad de que las hijas sean analfabetas, en comparación con los hogares donde están presentes el padre y la madre. Se encuentra también la relación directa entre un mayor nivel educativo y un comportamiento reproductivo más lento por parte de las mujeres rurales.

Respecto a la migración y el empleo, los análisis de género comprenden la relación entre la trayectoria laboral y el ciclo de vida, con ausencia de derechos, y la inserción en los eslabones peor pagados y más desprotegidos de diversas industrias, todo ello relacionado con la decisión de dar prioridad a la maternidad y el cumplimiento de las obligaciones conyugales. Lo anterior se da dentro de una mayor articulación entre lo rural y urbano, con la presencia de algunas industrias en comunidades rurales y la creciente pluriactividad de las unidades domésticas campesinas. La migración femenina, por su parte, ha estado presente desde hace décadas, así como la presencia de las mujeres en las labores agrícolas, con destinos migratorios cambiantes, debido a que las profundas transformaciones estructurales de la agricultura mexicana y estadounidense generan un fluctuante mercado laboral. En este contexto, está aumentando en importancia la ocupación femenina en el comercio y se detecta una mayor inequidad en las poblaciones indígenas migrantes en comparación con las mestizas.

No obstante la profunda transformación que han experimentado los estudios feministas desde los años setenta en México, Latinoamérica y el resto del mundo para llegar en la última década a la adopción de la perspectiva de género, llama la atención que ninguno de los trabajos presentados en el tomo v cubra dimensiones de la construcción de la masculinidad en relación con el medio rural. Parece que todavía prevalece una tendencia a seguir equiparando mujer con género, postura que ha sido criticada.

Es importante remarcar que la crisis agropecuaria, las sequías, la pérdida de rentabilidad de la producción agrícola, las expulsiones y atracciones migratorias, la agroindustria de exportación, las maquilas fronterizas, el deterioro ambiental, el agotamiento de los recursos naturales, las transformaciones en el papel del estado y, en general, los grandes cambios rurales que afectan a enormes extensiones del país son parte de la gran diversidad que presenta el México rural contemporáneo. En este *otro* México, estas problemáticas tan apremiantes deben tener, en algunos o muchos casos, repercusiones diferenciales entre hombres y mujeres en el empleo, la vida doméstica cotidiana, la supervivencia económica, las estructuras y dinámicas sociodemográficas familiares, las perspectivas de vida futura, la educación y las condiciones de salud, entre otros aspectos. Esto abre un campo inmenso de exploración, que representa un gran reto para quienes se interesen en el tema de la ruralidad.

Lo rural no es más (si es que alguna vez lo fue) lo inamovible y el universo cerrado concebido por enfoques tradicionales. El espacio rural está resultando mucho más dinámico de lo que se consideró y hoy día hay quienes postulan que debe ser el eje mismo de cualquier estrategia de desarrollo sostenible y con equidad. Su participación en la producción de alimentos y la preservación de los recursos naturales le confiere un lugar estratégico dentro de la economía nacional y el hecho de ser el asiento principal de los más pobres del país lo convierte en el centro del objetivo político de gobernabilidad del país.

Esta colección se inscribe dentro del esfuerzo que ha realizado la AMER desde hace varios años para asumir los retos de investigación y propuestas de alternativas que urgen en un país como México, donde la agricultura y lo rural han sido subordinados entre los grandes objetivos de la política económica y social. Ante ello, los investigadores agrupados en AMER le recuerdan a la nación que no puede haber un desarrollo social equitativo y sustentable sin una estrategia que valore el papel de este sector en la viabilidad de nuestro país.

INTRODUCCIÓN

MARÍA DEL CARMEN HERNÁNDEZ¹
CARLOS JAVIER MAYA AMBÍA²

En el panorama actual del espacio rural mexicano, se entretajan imágenes inéditas y de viejo cuño, que resultan de la emergencia de nuevos fenómenos y la persistencia de añejos problemas. Comunidades, pobladores, instituciones y estructuras perfilan nuevos rasgos a raíz de la mayor interacción de lo local con lo global y de los nuevos arreglos de las actividades productivas, incluyendo las de subsistencia, conforme a las normas del mercado. El estado, que durante más de 40 años ordenó —en el más amplio sentido— la vida económica y política del campo mexicano, ha ido retirándose, a veces de manera abrupta y otras paulatina, favoreciendo la presencia y participación de nuevos agentes económicos y sociales, y modificando el entramado de las relaciones sociales y de producción.

Hoy, el espacio rural se vislumbra como un escenario complejo, inmerso en un profundo proceso de reestructuración que, en esencia, constituye la respuesta de los actores a la tensión permanente que prevalece entre lo local y lo global. La internacionalización de los procesos productivos y la reforma del estado son los motores principales de este movimiento de adaptación y cambio.

De manera más precisa, las novedades en el espacio rural se relacionan con la apertura comercial que desde mediados de los ochenta

¹ Investigadora titular del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD)

² Profesor investigador del doctorado en ciencias sociales de la Universidad Autónoma de Sinaloa

—aun antes de la firma del TLCAN— provocó la entrada masiva de productos agropecuarios, muchos de los cuales se generaron bajo condiciones más favorables³ y pusieron en franca desventaja a los productores agropecuarios, a los campesinos y a los empresarios del país. La competencia de la oferta externa tiene un fuerte impacto en la estructura productiva y en la base social del sector. Cultivos tradicionales y de consumo popular están siendo desplazados y, en algunos casos, sustituidos por nuevos productos, que se destinan a abastecer segmentos de mercados específicos y de consumo suntuario. Productores que antes se beneficiaban por los apoyos gubernamentales y por las condiciones imperantes en un mercado interno cerrado y protegido enfrentan serias dificultades para sobrevivir y mantener su competitividad en un mercado cuyas reglas ya no se definen en función de las prioridades nacionales, sino conforme a las estrategias de expansión de las grandes corporaciones multinacionales, principales agentes de este proceso que, en el nivel internacional, han desencadenado una nueva división del trabajo en la agricultura.

Desde la perspectiva regional, se revitalizan algunos espacios rurales que resultan útiles en la lógica del mercado mundial de alimentos, sea por su posición geográfica estratégica, por su estructura productiva e institucional, por sus características ambientales y climáticas o por la tradición productiva de sus agricultores. Otros, en cambio, se ven marginados, de manera drástica, de la integración internacional.

En este contexto, la competencia para ingresar a los circuitos de producción mundial adquiere una dimensión regional, pues es ahí donde algunos productores, básicamente los empresariales, y los gobiernos locales se organizan y definen estrategias para atraer inversiones extranjeras o estar en condiciones de atender nichos especiales en el mercado mundial.

³ Las importaciones de estos productos provienen, en un alto porcentaje, de Estados Unidos, país que cuenta con las mejores zonas de temporal en el mundo, la tecnología productiva más avanzada y una agricultura planificada. Además, el gobierno ofrece a sus productores altos subsidios y bajas tasas de interés.

En ese ámbito, se encuentra una gama de respuestas y modalidades de inclusión o, en su caso, las historias de exclusión. Las ventajas competitivas de la región son las que otorgan a sus agentes locales, gubernamentales o privados las posibilidades de éxito o de fracaso. Éste se presenta si carecen de dichas ventajas o no están suficientemente consolidadas para insertarse en el comercio internacional y para negociar con los consorcios multinacionales.

Desde la perspectiva de la intervención gubernamental, la historia del campo mexicano encuentra un punto de quiebre a partir de 1982, cuando el estado reduce los ámbitos de su participación y comienza a dejar que las fuerzas del mercado se encarguen de ordenar la producción agropecuaria y de establecer, en función de su competitividad, quiénes se quedan en el sector y quiénes deben buscar otra actividad económica para sobrevivir o generar riquezas.

En particular, el retiro de subsidios, la actualización de los precios de bienes y servicios que otorgan las empresas estatales o paraestatales, el cierre o privatización de muchas de éstas, la renuncia a realizar la planeación de la producción y la comercialización de productos que genera el sector o los requeridos como insumos para otras industrias y la clausura o limitación de las fuentes de financiamiento rural son las expresiones más palpables de la aplicación de las medidas de un ajuste estructural, las cuales, en el fondo, pretendían evitar toda distorsión derivada de una política económica, que obedecía a una lógica que no era precisamente la del mercado.

El retiro del estado de actividades como la comercialización, distribución y abastecimiento de insumos y financiamiento favoreció la presencia y, en algunos casos, la reaparición de agentes económicos que provenían del sector privado, en mayor medida transnacional, los cuales asumen estas funciones —que antes ejercía el estado— a través del establecimiento de convenios, contratos o subcontratos con los productores mexicanos. En esta relación, los agricultores mexicanos aseguran la demanda de sus cosechas, obtienen crédito oportuno

y los insumos requeridos para la producción. Para los consorcios agropecuarios, la formalización de estos arreglos es parte de su estrategia interna de expansión y flexibilización, pues agiliza su capacidad de respuesta ante las necesidades cambiantes del mercado. Además, les permite concentrarse en las fases productivas más lucrativas y de menores riesgos, reduciendo, de manera considerable, los costos de inversión en capital fijo. Los convenios, por lo general, son de corta duración⁴ y se celebran con productores y en regiones geográficas compatibles en ese momento con los planes de expansión de los consorcios.

Este proceso, en el que se conjugaron factores internos que se suman a las tendencias de la integración internacional, si bien perfila nuevos escenarios, como los ya descritos, también agudizó problemas estructurales de la agricultura, que desde los años setenta se mostraba incapaz de continuar con la función que le había tocado en suerte jugar bajo el modelo industrializador.

La descapitalización del sector, el deterioro cada vez más acelerado de los recursos naturales, así como la expulsión de una masa cada vez mayor de fuerza de trabajo que no encuentra acomodo en las actividades industriales y en el comercio son rasgos del campo mexicano que se manifestaron aun antes de la apertura y de los ajustes estructurales, pero que se agudizaron en los últimos 20 años.

Hoy en día, las empresas agrícolas, ganaderas y forestales de cuño nacional enfrentan mayores dificultades para mantenerse en sus respectivos segmentos de mercado, inclusive las que se especializan en atender la demanda interna, mientras que las unidades de producción campesina resultan ya incapaces de regular la oferta de mano de obra rural, acelerando el empobrecimiento de los habitantes rurales y el deterioro de sus condiciones de vida.

⁴ Pueden ser por una cosecha, un año o por el tiempo que requiere el consorcio, que fija las reglas del juego en función de las expectativas del mercado.

Con independencia de las especificidades regionales, es posible afirmar que las respuestas que cada uno de estos actores ofrecen, para sobrevivir dentro del nuevo esquema, son distintas entre sí. Por lo general, los empresarios le apuestan a la asociación con agentes externos a la localidad. En cambio, quienes integran la unidad de producción campesina se han vuelto más versátiles. Si por definición este sector finca su reproducción en el máximo aprovechamiento de sus precarios recursos, las dificultades actuales lo han orillado a diversificar su capacidad de respuesta, haciendo cada vez más complejas sus relaciones con los sectores sociales y económicos que, en principio, le son ajenos.

En este escenario de reacomodos y respuestas, es importante destacar la situación de los indígenas mexicanos, quienes tampoco han permanecido al margen y han desarrollado estrategias de sobrevivencia, que comprenden la movilización armada, la organización social y la salida de sus comunidades para buscar mejores condiciones de vida.

Hace pocos años, la ruralidad era entendida como el espacio de la producción agropecuaria, la cual se concebía como una construcción social residual y vestigio de una sociedad arcaica y rústica que debería evolucionar hacia un modelo urbano-industrial en un proceso unidireccional. No obstante, los acontecimientos que se describieron pusieron en evidencia la precariedad de estos enfoques y, sobre todo, su inutilidad para entender y explicar la compleja dinámica que prevalece en el medio rural.

Por ello, los actuales estudios que aluden a la nueva ruralidad trascienden la visión sectorial y ponen especial énfasis en las relaciones de interdependencia de lo rural con otros sectores de la sociedad nacional o, inclusive, en tiempos de globalización, con mercados urbanos remotos. Los espacios rurales no sólo aseguran la provisión de alimentos e insumos; también, son el resguardo de los recursos naturales, ofrecen opciones de esparcimiento y recreación en ambientes

naturales y aportan elementos para el mantenimiento y desarrollo de la cultura.

La pesca, el turismo ecológico, la producción artesanal, el comercio e inclusive la actividad manufacturera rural son sólo algunas de las actividades que los habitantes del campo han practicado, de manera intensa, en los últimos años como parte de sus estrategias para asegurar su sobrevivencia. Por cierto, estas labores no siempre tienen lugar en su comunidad, sino en espacios cercanos o distantes, con lo que se intensifican los tradicionales flujos migratorios. Las repercusiones sobre los espacios rurales son de tal magnitud, que merecen particular atención.

En algunos casos, los procesos migratorios abren un puente para el contacto y la transferencia de pautas culturales entre la comunidad expulsora de fuerza de trabajo y la receptora. Los movimientos financieros que generan se convierten en el motor de la reproducción de la unidad económica campesina y de la comunidad rural, al proveerlas de los recursos necesarios para mantenerse vigentes. En muchos otros casos, las migraciones involucran a todos los miembros de la familia y representan el abandono definitivo de la tierra. Entonces, los traslados se hacen bajo condiciones de tal precariedad que ponen en entredicho el tema de los derechos humanos de estos pobladores.

Ahora bien, lo que se expresó hasta ahora permite contextualizar un conjunto de trabajos presentados en el III Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, que se celebró en la ciudad de Zacatecas a principios de junio de 2001. El presente tomo trata de una selección de 17 ensayos, los cuales se organizaron en tres temáticas: nueva ruralidad, migración, y empleo y producción, mismas que forman parte de un universo más amplio de textos y exposiciones, que se publicaron en cinco volúmenes.

Las exposiciones sobre la nueva ruralidad tienen dos orientaciones básicas: la delimitación conceptual del término y la presentación de referentes empíricos, que ofrecen un testimonio sobre los cambios y situaciones inéditas que dan al espacio rural una nueva fisonomía.

En ella, destacan las estrategias y formas de resistencia que desde las comunidades rurales van estructurando los pobladores del campo en aras de defender su identidad y de lograr una manera sostenible de desarrollo social.

La mayor proximidad entre lo urbano y lo rural también es un signo distintivo de este proceso de cambio y adaptación. Se expresa tanto en las nuevas demandas de los pobladores del campo, los cuales reclaman el suministro de servicios netamente urbanos, como en las actividades agrícolas que desempeñan los más humildes y marginados de las ciudades en las estrechas áreas de esos lugares, quienes encontraron en esta actividad una opción más de subsistencia.

En el primer ensayo que trata este tema, David Barkin aporta algunos elementos para avanzar hacia una comprensión de la nueva ruralidad. Después de constatar que las nuevas sociedades rurales no se dedican, de manera exclusiva, a la producción agrícola, Barkin sugiere la aproximación hacia una comprensión de lo campesino en el contexto de la globalización, de manera que la dinámica del desarrollo rural se caracteriza por una gran capacidad para asegurar la supervivencia de sus miembros.

En el segundo trabajo, Margarita Estrada reflexiona sobre las manifestaciones de un nuevo orden rural. Parte de constatar que el rasgo más sobresaliente de la situación rural actual es que la gente que vive en el campo ya no se dedica, principalmente, a la agricultura, sino a la manufactura (muchas veces artesanal), al comercio y a los servicios. Sin embargo, los procesos de transformación rural no se limitan al ámbito laboral, sino que se integran en una dinámica más amplia de cambio sociocultural. Analiza la importancia que la introducción de talleres de costura tuvo para la vida en Huitzilac, población del estado de Morelos, que se ubica a 50 km al sur de la capital del país. Discute de qué manera el trabajo asalariado fabril fue desplazando la centralidad de la tierra y despojándola de su carácter de elemento aglutinador del grupo doméstico.

En otro análisis de actividades no agrícolas que dinamizan la vida rural, el estudio de Martha Otilia Olvera aporta un interesante retrato de compañías y empresarios, que nacieron a raíz de la fama de la Peña de Bernal, Querétaro, poseedora de propiedades mágicas.

Siete investigaciones tratan el tema de la migración y las condiciones del empleo en el campo. En ellas, se delimita, históricamente, el fenómeno y se establecen las novedades que se suscitan en la mecánica operativa y en la conformación de estos flujos humanos a raíz de la internacionalización de los procesos productivos en la agricultura y de la segmentación y flexibilización de los procesos de trabajo. Resulta de especial interés el impacto de las nuevas tecnologías sobre la estructura tradicional del empleo rural, así como la aparición de desempleados urbanos en el campo, que vienen a incrementar la presión sobre los puestos de trabajo y que, a la vez, constituyen una evidencia más que refuerza la idea de la interrelación entre lo rural y lo urbano.

De forma más específica, un estudio de caso analiza la importancia de los recursos financieros que, a manera de remesas, ingresan a las comunidades, los cuales se convierten en motor capaz de desencadenar procesos de desarrollo regional. Las formas organizativas que asumen los migrantes tanto en el país como en el extranjero, para defender sus derechos y el asunto mismo de los derechos humanos y comunitarios de los trabajadores agrícolas itinerantes en un escenario de sobreexplotación del trabajo, son también objeto de análisis en esta sección.

También, se estudia el papel de los intermediarios laborales o «enganchadores» dentro de la estructura ocupacional de la agricultura intensiva de éste y el otro lado de la frontera, cuya efectividad para regular la oferta y demanda de fuerza de trabajo descansa en una compleja red de relaciones y en el tipo de compromisos sociales y simbólicos que estos agentes logren establecer con sus coterráneos para asegurar su obediencia y disposición a las reglas marcadas por los contratantes.

Esta parte se inaugura con el ensayo de Sara María Lara, quien explica las características de las migraciones rurales hacia regiones hortícolas en el noroeste de México. Su objetivo, producto de una amplia encuesta que se aplicó a familias migrantes, son las características de los flujos migratorios, principalmente de los estados de Oaxaca y Guerrero hacia Sinaloa, donde se encuentra la más moderna horticultura de exportación del país. Subraya la creciente importancia de las mujeres y los niños dentro de la fuerza de trabajo migrante y analiza los cambios experimentados por los flujos migratorios, derivados del incremento en la demanda de hortalizas y de cultivos no tradicionales, así como de los procesos de reestructuración productiva de las empresas agroexportadoras.

A continuación, aparece el texto de Yolanda Cristina Massieu, que trata el tema de la biotecnología y del mercado de trabajo en los sectores florícola y hortícola de México. Aporta elementos para analizar el impacto de la innovación tecnológica, en general, y de la agrobiotecnología, en particular, sobre los mercados de trabajo rural en México. Hace una reflexión teórica sobre tales mercados y revisa el estado del arte en México, con el propósito de caracterizar al mercado de trabajo rural en nuestro país. Considerando que todavía no han sido suficientemente estudiados los impactos de la agrobiotecnología sobre el empleo, el mercado y los procesos de trabajo, presenta los resultados de tres casos que se estudiaron: flor, papa y jitomate, para contribuir al conocimiento de esta temática.

Kim Sánchez reflexiona sobre la importancia de los intermediarios laborales, que se identifican como «enganchadores», en la migración y en el empleo rural. Parte de un estudio de caso sobre las familias indígenas de la montaña de Guerrero, las cuales se dedican a la cosecha de hortalizas en los valles que están en la parte oriental del estado de Morelos. Después de caracterizar a los intermediarios señalados, analiza los mecanismos de reclutamiento de mano de obra indígena y el funcionamiento de las redes migratorias, para resaltar las precarias

condiciones laborales y de vida de los migrantes. En ellas, los mecanismos económicos y extraeconómicos de coerción juegan un papel relevante, y los intermediarios son un eficaz instrumento para disciplinar y abaratar la mano de obra. Sin embargo, debe reconocerse la ambigüedad de sus funciones, pues, al mismo tiempo, representan los intereses de los empleadores y de los trabajadores, pero beneficiando, en su mayoría, a los primeros.

El ensayo de Hubert C. de Grammont está dedicado al tema de los derechos humanos y la migración de los jornaleros agrícolas a Estados Unidos y México. En su trabajo, el autor discute los derechos humanos de los trabajadores agrícolas, los cuales emigran hacia Estados Unidos, así como a las entidades del norte de México, y provienen, sobre todo, de Oaxaca. Por lo general, son empleados en la producción de frutas y hortalizas. De Grammont parte de identificar los rasgos de la modernización en estas actividades, que en lugar de eliminar la mano de obra han incrementado su utilización, principalmente en la cosecha. Describe las condiciones de vida y trabajo de los migrantes en ambos países para, luego, discutir los derechos humanos de las personas que, aun siendo pieza fundamental para explicar el éxito de la hortofruticultura de exportación, son invisibles para los que toman decisiones políticas y legislativas. Concluye su investigación con propuestas para empezar a modificar los problemas antes señalados.

Sobre la misma materia, Jorge Hernández analiza la experiencia de las organizaciones binacionales que construyeron los migrantes indígenas oaxaqueños, así como sus reivindicaciones, para que los derechos comunitarios se consideren como parte de los derechos humanos. Estas organizaciones políticas se conciben con el fin de conquistar el respeto a las decisiones de las comunidades indígenas y a la dignidad de sus pueblos, y buscan la preservación de la identidad cultural indígena.

Rafael G. Reyes, Antonio Yúnez, Alicia Sylvia Gijón y Raúl Hinojosa-Ojeda aportan al importante asunto de las remesas de los migrantes.

Además de presentar los resultados de una encuesta que se realizó en seis comunidades del estado de Oaxaca, se aplicó el análisis económico multisectorial en el estudio de la migración en dichas comunidades, sobre todo con el propósito de evaluar el impacto de las remesas nacionales e internacionales tanto en las familias de los trabajadores como en la economía local. Se consideraron, en este último caso, las condiciones y las restricciones que existen para la puesta en marcha de proyectos de desarrollo regional. En el estudio, destaca el que los campesinos, para sobrevivir, además de apoyarse en las remesas de sus familiares, combinan actividades agrícolas, artesanales y comerciales. En todas ellas, la fuerza de trabajo familiar juega un papel central.

Para cerrar esta parte del volumen, Miguel Esparza presenta su investigación sobre el empleo rural en Zacatecas en la década de los noventa. Para ello, tomó como estudio de caso el comportamiento del empleo rural en ese estado, una entidad muy expulsora de mano de obra hacia Estados Unidos en el periodo que se señaló. Esparza destaca la creciente incapacidad de la economía campesina para absorber la fuerza de trabajo, que en el contexto de la liberalización —que impulsó el gobierno federal— se enfrenta a fuertes restricciones en el mercado laboral.

Desde la perspectiva de la producción, los siete trabajos que se presentan en este tomo hacen referencia a los impactos de la integración de la agricultura mexicana al sistema agroalimentario internacional. Prevalcen los enfoques sobre el desarrollo tecnológico y sus implicaciones sobre la estructura social de la producción, pues las respuestas de los fabricantes a las nuevas exigencias de la competencia internacional estarán determinadas, en parte, por la posición que éstos ocupan en dicha estructura.

Así, mientras los grandes empresarios son capaces de responder, a través de adecuaciones tecnológicas, del establecimiento de estrategias de modernización de sus procesos productivos y de la asocia-

ción con otras firmas, sea temporal o de mediano plazo, para los pequeños productores rurales las respuestas se construyen en función de su capacidad para diversificar la ocupación de la fuerza de trabajo familiar.

Cristina Steffen analiza algunas experiencias de agricultores guanajuatenses, los cuales se dedican a la producción de granos bajo contrato, y enfatiza las actitudes que asumen las grandes empresas consumidoras, así como el impacto de esta forma de operación que promueve el gobierno estatal en los pequeños productores. Por último, se identifican las serias limitaciones que enfrenta la agricultura de contrato en la zona estudiada.

En la misma temática, Elia Patlán y Juan de Dios Trujillo abordan el estudio de las relaciones que asumen la agricultura de contrato entre tres importantes empresas que se dedican a la exportación de hortalizas congeladas —las cuales están en el estado de Guanajuato— y los productores de la región. Ponen el acento en las ventajas que cada una de las partes obtiene al operar con el esquema contractual.

Un grupo de investigadores, que encabeza Estela Martínez, analiza las condiciones de la modernización tecnológica en la producción lechera de La Laguna. Es interesante anotar que este enfoque parte de la visión de los actores y resalta las condiciones que les hacen ser más proclives al cambio tecnológico. Utiliza como herramienta metodológica el *habitus*, de Bourdieu, para «encapsular» las respuestas de grupos de productores que comparten una historia y valores construidos a través de la convivencia mutua de varios años.

En el trabajo de Cervantes Escoto y sus colegas, se hace una reseña de las nuevas modalidades de producción en la industria lechera de los altos de Jalisco. Se pone particular énfasis en los mecanismos que utilizan las plantas pasteurizadoras, para inducir a sus proveedores y productores lecheros a mejorar la calidad de la leche. El sistema de premios y castigos a la calidad del productor ha sido eficiente, a tal grado que la calidad aumentó, con independencia del

precio alcanzado en el mercado. Sin embargo, esta estrategia ha funcionado como cedazo y deja fuera a los productores que no pueden alcanzar los nuevos estándares de calidad. Los pequeños fabricantes, antes protegidos por el estado, están ahora a merced de las fuerzas del mercado.

Araceli Andabio y Ernesto Camou presentan el caso de un ejido sonoreense que se dedica a la ganadería en pequeña escala. Los autores destacan las formas de organización que adoptaron los ganaderos, con el fin de garantizar la subsistencia de sus ranchos. Con lo anterior, generaron una particular relación entre lo urbano y lo rural. La consecuencia es que los miembros del ejido combinan las actividades más dispares para poder subsistir, pero conservan su identidad rural.

Para concluir con este somero balance entre lo inédito y lo añejo de la ruralidad mexicana, es preciso resaltar el esfuerzo que realizaron cada uno de los autores para dejar su testimonio acerca de cuáles han sido los cambios que se suscitaron en el entorno rural de su objeto de estudio. Es indudable que los acontecimientos que se describieron constituyen un reto para el análisis de lo rural desde la perspectiva de las ciencias sociales.

Lo rural no es más lo inamovible y el universo cerrado concebido por los enfoques tradicionales, pues está resultando mucho más dinámico de lo que se consideró. Hoy en día, hay quienes postulan que debe ser el eje mismo de cualquier estrategia de un desarrollo sostenible y con equidad. Su participación en la producción de alimentos le confiere un lugar estratégico dentro de la economía nacional y ser el asiento principal de los más pobres en este país lo convierte en el centro de cualquier estrategia política que tienda a preservar la gobernabilidad en el país.

LISTA DE ABREVIATURAS, SIGLAS Y ACRÓNIMOS
USADOS EN ESTE TOMO

ACBJ	Asociación Cívica Benito Juárez
Acerca	Apoyos y Servicios a la Comercialización
AGN	Archivo General de la Nación
Agroincen	Agroindustrias Integradas del Centro
AMER	Asociación Mexicana de Estudios Rurales
ANA	Archivo Nacional Agrario
CCPM	Comité Cívico Popular Mixteco
Ceccam	Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano
CEMCA	Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos
Cepal	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIAD	Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo
CIASA	Consulta Inter Agro, SA
CIESAS	Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social
CIESTAAM	Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y Agricultura Mundial
CIOAC	Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos
Clacso	Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
CNA	Comisión Nacional del Agua
CNCA	Consejo Nacional para la Cultura y las Artes
CNI	Congreso Nacional Indígena
Cocopa	Comisión de Concordia y Pacificación
Conaculta	Consejo Nacional para la Cultura y las Artes
Conacyt	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
Conapo	Consejo Nacional de Población
Cotla	Comunidad Tlacolulense en Los Ángeles

DGAPA	Dirección General de Asuntos del Personal Académico
DGEA	Dirección General de Estructuras Agrarias
DIF	Desarrollo Integral de la Familia
DNA	ácido desoxirribonucleico/deoxyribonucleic acid
Enif	Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México
Enadid	Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica
ENAH	Escuela Nacional de Antropología e Historia
ENE	Encuesta Nacional de Empleo
ENEFNEU	Encuesta Nacional de Emigración a la Frontera Norte del País y a Estados Unidos
ETIDEU	Encuesta en la Frontera Norte a Trabajadores Indocumentados Devueltos por las Autoridades de los Estados Unidos de América
EZLN	Ejército Zapatista de Liberación Nacional
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura/Food and Agricultural Organization
FCE	Fondo de Cultura Económica
FCPS	Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
FIQB	Frente Indígena Oaxaqueño Binacional
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FM-ZB	Frente Mixteco-Zapoteco Binacional
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
IIS	Instituto de Investigaciones Sociales
INI	Instituto Nacional Indigenista
INIFAP	Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias
Intsormil	International Sorghum and Millet Collaborative Research Support Program
ITO	Instituto Tecnológico de Oaxaca
MCS	matrices de contabilidad social
megas	modelos de equilibrio general

MM	modelos multisectoriales
NAID	National Association for Information Destruction
NAFTA	North American Free Trade Agreement
ONG	organización no gubernamental
OPEO	Organización del Pueblo Explotado y Oprimido
ORO	Organización Regional de Oaxaca
PEA	población económicamente activa
PIB	producto interno bruto
Progresa	Programa de Educación Salud y Alimentación
RH	región hidrológica
RIIO	Red Internacional de Indígenas Oaxaqueños
SARH	Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos
Sagar	Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural
Sagarpa	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SCJN	Suprema Corte de Justicia de la Nación
Sedesol	Secretaría de Desarrollo Social
SEP	Secretaría de Educación Pública
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TNMA	tasas negativas de migración neta media anual
UABC	Universidad Autónoma de Baja California
UAM-A	Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco
UAM-X	Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco
UAZ	Universidad Autónoma de Zacatecas
UCLA	University of California Los Ángeles
UNRISD	Naciones Unidas para el Desarrollo Social

HACIA UNA COMPRENSIÓN DE LA NUEVA RURALIDAD

DAVID BARKIN⁵

MEA (NUESTRA) CULPA

Un gran error de las políticas y de los estudiosos del periodo del desarrollismo fue el énfasis en integrar a las sociedades rurales exclusivamente como productoras agrícolas. Los programas productivistas y asistenciales canalizaron la asistencia técnica y los recursos para elevar la productividad agropecuaria a expensas de otras actividades⁶. Al privilegiar los valores agropecuarios del mercado, se castigó el carácter diversificado de sus sociedades y de su producción, mientras se ignoraba la importancia de la producción no mercantil, relacionada con sus ecosistemas y con sus sistemas sociales y culturales. Se ignoró la aportación latinoamericana, tan importante respecto a la evolución desventajosa de los términos de intercambio, tanto nacional como internacional, que cobró, cara, la terca insistencia en la producción campesina de cultivos básicos⁷. Como corolario, se evaluaba a los productores como individuales, como maximizadores de rentabilidad parcelaria, en vez de respetar

⁵ Profesor de economía, UAM-X.

⁶ Sin embargo, nunca se les otorgaron los recursos suficientes para superar los bajos niveles de productividad, resultado de estructuras minifundistas, tierras y ecosistemas marginales y controles políticos. Fueron impedidos para acceder a los avances de la revolución verde y, cuando se les abrieron las puertas, descubrieron que los precios se habían tornado desventajosos.

⁷ El análisis de la evolución de los términos de intercambio (Prebisch, 1959), tan importante como explicación de la dinámica social y económica en los años sesenta y setenta, ha desaparecido de los trabajos con el dominio del enfoque neoliberal.

su pertenencia a sociedades complejas que funcionan, de manera colectiva, como gestores de sus sistemas ambientales y productivos.

HACIA UNA COMPRESIÓN DE LO CAMPESINO

El nivel real de vida de los campesinos se ha deteriorado, de manera seria, en América Latina durante los últimos decenios. Durante estas décadas, la economía se transformó de forma drástica, y la gente fue «reassignada» a nuevos lugares en la sociedad y la estructura productiva. Muchas empresas paraestatales fueron eliminadas, al tiempo que el capital transnacional adquirió una importancia renovada como rector de la economía, haciendo sentir su impacto en todas y cada una de las dimensiones de la vida nacional. Las crisis políticas se han precipitado una tras otra, agravando las cadenas de crisis económicas de las que el país no parece capaz de liberarse. Esta historia sólo puede ser plenamente entendida dentro de la totalidad del contexto de la reforma institucional iniciada en 1985 como parte del programa de integración neoliberal a la economía mundial. El poder ejecutivo mexicano ha emitido una gran cantidad de declaraciones y panegíricos, con la intención de reafirmarle a la gente, en la nación y en el extranjero, que el país se encuentra firmemente en el camino de la recuperación o que ya ha alcanzado niveles de primer mundo. Aun cuando algunos están tañendo las campanas mortuorias del modelo extremo de desregulación neoliberal, el equipo de tecnócratas que dirige las economías insiste en que los problemas actuales del país se están importando del extranjero en lugar de ser manifestaciones locales de los graves desequilibrios presentes en todos los sectores sociales.

Como parte de las reformas institucionales, se efectuaron medidas para acelerar la integración del campesinado a este mundo feliz. En muchos países, los precios de los productos del campo fueron liberados, sujetándolos a los vientos violentos del mercado mundial; los

arreglos comerciales de antaño fueron rescritos, rompiendo añejos acuerdos de acceso privilegiado, como es el caso del plátano centroamericano. En México, las protecciones ganadas por los campesinos durante las décadas de la lucha revolucionaria y durante el conflicto político posrevolucionario fueron desmanteladas para forzar la privatización de las parcelas. La hiperurbanización está rebasando los límites de la propiedad privada, incorporando las tierras agrícolas a las ciudades y las selvas al cultivo. Se habla de una reorganización del sector y de la consolidación de las pequeñas parcelas en unidades de manejo más «eficientes» que permitan la capitalización de una economía lamentablemente atrasada, por lo que se necesitaba modernizar la producción en el sector de alimentos básicos, sembradíos comerciales y bosques. Más aún, en todas partes hay quejas de que el campo está sobrepoblado: en México, los políticos se expresan con una gran prepotencia: «Es la política abierta de mi (*sic*) gobierno remover a la mitad de la población del México rural en los próximos cinco años»⁸.

Al final del siglo, nos encontramos sufriendo las agonías de nuevas crisis. Los eruditos se encuentran discutiendo las causas fundamentales de los problemas agrícolas y agrarios. No logran ponerse de acuerdo en si éstos son producidos, primordialmente, por factores sociales, políticos o económicos o «simplemente» por los señores de la droga. Cualquiera que sea la respuesta, lo cierto es que los campesinos en el hemisferio están viviendo un periodo de turbulencia sin precedentes (por lo menos en el contexto de los últimos 50 años); aun cuando los partidos políticos contienden por las victorias electorales en un intento de constituir unas estructuras más democráticas, ningún grupo ofrece todavía un liderazgo real y los sistemas parecen estar a la deriva. No resulta, entonces, sorprendente el surgimiento de un gran número de

⁸ Expresado por el subsecretario de Planeación Agrícola de México en una conferencia pública que dio en la Universidad de California, San Diego, en 1991.

grupos que buscan encontrar caminos independientes para la organización social y la producción, constatando así la posibilidad de reconstruir a la sociedad como un todo en los próximos años.

Las poblaciones campesinas e indígenas están, en este momento, a la vanguardia de esta búsqueda de alternativas. Si se piensa bien, resulta muy sorprendente que, a pesar de más de medio siglo de intentos por remover al campesinado de su medio —a través de múltiples y variadas políticas discriminatorias, sociales y económicas—, millones de personas continúen viviendo en este momento en sus comunidades rurales o consideren a éstas como sus verdaderos hogares, aun cuando algunos hayan sido forzados a trabajar en otro lugar. Todavía más sorprendente resulta el extraordinario esfuerzo organizado por el campesinado para transferir recursos a sus regiones y asegurar así la supervivencia de sus familias y la viabilidad de sus comunidades.

LA GLOBALIZACIÓN

Cualquier análisis de las circunstancias y potencialidad de los campesinos hoy tendría que partir del funcionamiento de la economía mundial. Para América Latina, la consolidación de los actuales esquemas de reorganización neoliberal representa la culminación de un proceso de la construcción cuidadosa de un subdesarrollo⁹ con efectos sociales y ambientales, particularmente agudos en las zonas rurales. Se han visto dos tendencias, que resultan a la vez contradictorias y complementarias: la polarización social y la homogeneización de los procesos

⁹ Para citar sólo dos autores importantes: Celso Furtado y André Gunder Frank, cuyas aportaciones seminales a nuestra comprensión del proceso han quedado al margen en los análisis actuales. Otra obra fundamental en su momento, *La teoría de la dependencia*, de Cardoso y Faletto, pone en tela de juicio el compromiso de los intelectuales con sus propias contribuciones.

productivos y los mecanismos de inserción en la economía mundial. Para resumir esta dinámica, se pueden citar unos cuantos factores que dominan el proceso:

- Dominio del capital financiero con control monopolista del mercado mundial
- Libre comercio con especialización productiva, destruyendo sistemas regionales de mayor autosuficiencia y diversificación
- Destructiva dinámica de competencia en el nivel de empresas pequeñas y medianas
- Desregulación y privatización de los activos sociales con la renuncia del compromiso de apoyar o proteger a los pobres y de los sistemas colectivos de seguro social
- Exclusión, explícita, de grandes segmentos de la población de las posibilidades de una incorporación productiva

LA DINÁMICA DEL DESARROLLO RURAL

Al examinar la transformación rural en las últimas décadas, suponíamos que, a menos de que fueran capaces de convertirse en participantes exitosos del sector comercial agrícola, los campesinos se verían obligados a seguir cultivando sus cosechas de subsistencia tradicional, a fin de garantizar un nivel de vida aceptable para sus familias y comunidades. Existe suficiente evidencia de que, a nivel mundial, se apoya la noción de que la autosuficiencia alimentaria entre las comunidades campesinas constituye un prerrequisito esencial para su bienestar físico (Barkin, Batt y DeWalt, 1991). Más aún, a la luz del proceso de desarrollo no equitativo que discrimina, de manera sistemática, a los productores campesinos, en particular, y a los países pobres, en general (Prebisch, 1959), mucha gente defiende las políticas de autosuficiencia alimentaria nacional como prerrequisito

sión del proceso de cambio rural y el papel que jugaba un campesinado comprometido en asegurar su propio bienestar en la medida que el estado renunciaba a su responsabilidad de asegurar el bienestar social que lo había caracterizado en la época anterior. Encontramos que los cambios observados durante este periodo de agudización de la crisis en la sociedad mexicana, como un todo, y en el sector rural, en particular, habían creado un nuevo ambiente para el cambio social y económico que nos exigía reconsiderar el proceso de desarrollo como un todo.

Hasta hace muy poco tiempo, el análisis de las zonas rurales no había tomado en cuenta lo que ahora surge como un hecho notable: a pesar de la acelerada urbanización en América Latina, una parte importante de la población elige quedarse en sus regiones de origen¹¹. Se ha dedicado una atención considerable a un fenómeno relacionado: la migración, pero en apariencia no existe un examen serio a la cuestión de por qué tan importante segmento de la sociedad ha decidido permanecer en sus comunidades o migrar, en forma temporal (o incluso permanente), para poder permitir así que sus familiares puedan seguir viviendo en ellas¹².

En el pasado, las explicaciones clásicas sobre los patrones demográficos que observaban los significativos flujos de migrantes a las áreas urbanas y a Estados Unidos se habían enfocado en la importancia de oportunidades para los individuos: los servicios de beneficio social, la infraestructura y el empleo. En ocasiones mencionaban, incluso en forma explícita, la irracionalidad de la gente que decidía quedar-

¹¹ En México, estimamos que llega a ser la tercera parte de la población. Ésta es significativamente más alta que el 24% de la población reportada de manera oficial como rural en los censos de población de los noventa y del año 2000; las diferencias se deben a la limitada definición de rural que adoptan y al elevado número de miembros de comunidades rurales destacados en las zonas urbanas para contribuir a resolver las necesidades económicas de esas comunidades.

¹² Dentro de los estudios de la migración, se dedica escasa atención al fenómeno del retorno de los migrantes a sus países, a pesar de las limitadas oportunidades que ahí tienen, cuando se comparan con las que existen en Estados Unidos.

para un desarrollo equilibrado (v.g. Food First, 1998; Thomas, 1972).

Por eso, diseñamos un proyecto para investigar los impactos nutricionales del cambio en patrones de producción campesina. Examinábamos la sustitución de los cultivos de subsistencia de productos alimenticios básicos para el consumo familiar y regional por los de producción orientada al mercado, impulsados por la rápida y creciente demanda de cultivos de exportación y forraje. Esperábamos encontrar disminuciones observables en los niveles nutricionales en las comunidades campesinas que efectuaron este cambio. Sometimos a prueba esta hipótesis, examinando ciertos rasgos fisiológicos de una muestra significativa de personas durante un periodo de crisis importante (1984-1996). La investigación no mostró mermas significativas en el conjunto de mediciones totales del bienestar nutricional y en muchos casos pudimos reportar incrementos¹⁰. El trabajo de campo incluyó cuatro comunidades muy diferentes, seleccionadas por su representatividad de condiciones sociales y ambientales en las regiones centro y norte del México rural.

Nuestro trabajo sobre la sustitución de sorgo por maíz durante los 15 años anteriores (1966-1981) mostró que ocurrió una disminución, en el nivel nacional, en el consumo per cápita de frijol y proteína animal durante el periodo en que se modificaron los patrones de cultivo en la agricultura campesina (Barkin y DeWalt, 1985). Los inesperados hallazgos de nuestros estudios comunitarios de micronivel en el periodo más reciente nos obligaron a reexaminar nuestra compren-

¹⁰ Estas mediciones incluyeron peso, altura e indicadores relacionados, como grasa corporal e ingesta calórica total. El trabajo de campo se llevó a cabo de 1984 a 1996 en colaboración con el Instituto Nacional de Nutrición Salvador Zubirán de México y con la participación de su director, dr. Adolfo Chávez, y los investigadores Judith Aguirre y Margarita Escobar. Billie DeWalt y Sally Hamilton compartieron responsabilidades de dirección en este trabajo. Agradecemos el apoyo a este estudio de INTSORMIL, la Fundación Ford y la UAM-X durante 12 años.

sión del proceso de cambio rural y el papel que jugaba un campesinado comprometido en asegurar su propio bienestar en la medida que el estado renunciaba a su responsabilidad de asegurar el bienestar social que lo había caracterizado en la época anterior. Encontramos que los cambios observados durante este periodo de agudización de la crisis en la sociedad mexicana, como un todo, y en el sector rural, en particular, habían creado un nuevo ambiente para el cambio social y económico que nos exigía reconsiderar el proceso de desarrollo como un todo.

Hasta hace muy poco tiempo, el análisis de las zonas rurales no había tomado en cuenta lo que ahora surge como un hecho notable: a pesar de la acelerada urbanización en América Latina, una parte importante de la población elige quedarse en sus regiones de origen¹¹. Se ha dedicado una atención considerable a un fenómeno relacionado: la migración, pero en apariencia no existe un examen serio a la cuestión de por qué tan importante segmento de la sociedad ha decidido permanecer en sus comunidades o migrar, en forma temporal (o incluso permanente), para poder permitir así que sus familiares puedan seguir viviendo en ellas¹².

En el pasado, las explicaciones clásicas sobre los patrones demográficos que observaban los significativos flujos de migrantes a las áreas urbanas y a Estados Unidos se habían enfocado en la importancia de oportunidades para los individuos: los servicios de beneficio social, la infraestructura y el empleo. En ocasiones mencionaban, incluso en forma explícita, la irracionalidad de la gente que decidía quedar-

¹¹ En México, estimamos que llega a ser la tercera parte de la población. Ésta es significativamente más alta que el 24% de la población reportada de manera oficial como rural en los censos de población de los noventa y del año 2000; las diferencias se deben a la limitada definición de rural que adoptan y al elevado número de miembros de comunidades rurales destacados en las zonas urbanas para contribuir a resolver las necesidades económicas de esas comunidades.

¹² Dentro de los estudios de la migración, se dedica escasa atención al fenómeno del retorno de los migrantes a sus países, a pesar de las limitadas oportunidades que ahí tienen, cuando se comparan con las que existen en Estados Unidos.

se, citando toda clase de indicadores cuantitativos para demostrar que los migrantes podían, en general, disfrutar de un nivel mayor de bienestar, cuando éste se medía con los índices internacionales si abandonaban sus comunidades. Algunos acusaron a estos grupos de falta de información o de sufrir de una «inercia» tradicional que les impedía comportarse más racionalmente, mientras que otros comentaban la manera en que las comunidades receptoras desperdiciaban las remesas de emigrantes. Las políticas públicas se siguen diseñando dentro de este marco de referencia, asumiendo que si las condiciones se deterioran lo suficiente, la gente podrá entender que moverla de estas áreas rurales hacia las urbanas sería, con toda claridad, para su propio bien.

Ya no parece razonable continuar examinando bajo esta luz la supervivencia de las comunidades rurales. Un segmento tan grande de la sociedad mexicana no puede ser desestimado con tanta facilidad, categorizándolo como «irracional» o «tradicional» si vamos a enriquecer nuestra comprensión de la sociedad rural y vamos a colaborar con los indígenas y los campesinos en sus esfuerzos para forjarse una vida mejor. Pensamos que lo que se encuentra en el fondo de nuestros hallazgos es este esfuerzo por construir una estrategia diferente y ya no de mera supervivencia, estrategia fincada en la superación, que explica la manera en que la gente en las comunidades que estudiamos mejoró sus dietas y sus condiciones de vida aun cuando el estado la obligaba a cambiar sus cosechas de subsistencia para producir directamente para el mercado.

LA TRANSFERENCIA DE RECURSOS PARA EL SUSTENTO DEL MÉXICO RURAL

Las remesas de emigrantes, provenientes de los trabajadores en Estados Unidos, constituyen la segunda fuente más importante de divisas para México¹³. Si bien la información parcial de las principales

prestadoras de servicios financieros para la transferencia de fondos internacionales indica que manejan más de \$7.5 mil millones de dólares, el Banco de México reporta ingresos de \$5 mil millones de dólares por este concepto¹⁴. Si sumamos a este flujo monetario las transferencias enviadas por correo y traídas, en persona, por los migrantes que regresan o por los amigos y familiares que vienen de visita, podríamos realizar un avalúo de la importancia de este recurso de apoyo para la gente rural en México¹⁵.

Como en muchas otras partes de América Latina, la supervivencia del México rural también depende de las transferencias efectuadas por miembros de la comunidad que trabajan en otras partes del mismo país. Es cada vez más común que las familias campesinas envíen gente a las zonas urbanas a trabajar en áreas de agricultura comercial, en la construcción, en el comercio o en otros sectores de servicio, especialmente en el servicio doméstico. En algunos casos, los trabajadores se asientan en las proximidades de estos nuevos centros de trabajo, pero asumen una obligación seria en cuanto a seguir enviando dinero o llevar una despensa (mandado) con regularidad a su casa. Mientras que resulta imposible cuantificar este flujo, sin una encuesta masiva y compleja para definir y medir el fenómeno, una revisión de los datos de las encuestas existentes y de las conversaciones con los

¹³ Esta conclusión se basa en las ganancias netas de las remesas de emigrantes de los trabajadores comparadas con las ganancias netas de otras fuentes de divisas. Es esencial notar esta diferencia entre los ingresos netos y brutos por el elevado contenido de importación de muchos productos de exportación mexicanos (incluyendo servicios como el turismo y las importaciones de derivados del petróleo) y el componente particularmente elevado de importaciones de consumo básico e inversiones que deben tomarse en cuenta en los cálculos cuando se mide la contribución neta de la industria maquiladora en la región fronteriza.

¹⁴ Si bien las últimas audiencias del Congreso de la Unión han revelado que las comisiones, las cuotas y los muy castigados tipos de cambio imponen cargos efectivos de hasta 25% del monto transferido, no hay razón alguna para deducir estos cargos de los estados de las cuentas de pago, desde el momento en que éstos son apropiados por compañías mexicanas. El peso de estos cargos recae en los destinatarios de las transferencias.

¹⁵ Con toda claridad, todo este dinero no llega al México rural, y cantidades sustanciales son robadas en el tránsito.

investigadores que se han aproximado, de manera indirecta, al tema sugiere que difícilmente se ha apreciado la importancia de esta faceta de la vida rural.

Se ha mencionado un proceso diferente, pero relacionado. Massey y Parrado (1994) «descubrieron» y enfatizaron la importancia de los multiplicadores del empleo y el ingreso para analizar las transferencias a las zonas rurales. Cuando las transferencias se ejercen dentro de la comunidad en comida, en la construcción o en otros bienes producidos dentro de la comunidad multiplican su impacto por los circuitos inducidos de gastos realizados por los beneficiarios originales. En una economía como la de México, donde la política oficial desalienta la producción para consumo local y donde muchas comunidades rurales son áreas donde escasea el trabajo, los efectos multiplicadores se verían reducidos por la necesidad de importar (de otras partes del país o del extranjero) bienes y servicios demandados por los consumidores. Sin embargo, la observación respecto a los efectos inducidos de las remesas de migrantes es significativa, sobre todo por el impacto no sólo de las divisas sino de las transferencias de otras partes del propio país.

En un intento por examinar la importancia de este flujo, tratamos de determinar su significado relativo en la economía rural. Con base en estimaciones muy burdas, pero conservadoras, llegamos a la conclusión de que estas transferencias podrían representar, por lo menos, el 40% del producto rural, significativamente más que cualquier fuente de ayuda gubernamental o de otros organismos no gubernamentales. Así, la supervivencia del México rural es resultado de un programa de autodefensa sólido y concertado. A pesar de la imprecisión de las cifras, resulta claro que las comunidades rurales están contrarrestando, con éxito, el mandato de la economía global: haciendo caso omiso de la supuesta ineficiencia de sus sistemas productivos tradicionales y modificados, están determinadas a sobrevivir y a preservar su estilo de vida. Nuestra investigación, así como la de muchos

otros expertos, indica, con toda claridad, que a pesar de las aparentes ventajas de la sociedad urbano-industrial y del aparente atractivo del empleo en Estados Unidos un número importante de mexicanos informados y capaces está eligiendo, de manera deliberada, ayudar a sus familias y comunidades a quedarse donde están y reforzar las estructuras comunales y sociales junto con sus procesos productivos, para que las generaciones futuras tengan un lugar en el que puedan permanecer o al cual regresar; además, un considerable número de esos mexicanos está intentando hacer posible también para ellos este retorno. Esto hace imperativo, para nosotros, que exploremos la razón por la que una proporción tan pequeña del recurso transferido ya está usándose para apoyar iniciativas productivas de las que las comunidades podrían encargarse para incrementar su bienestar¹⁶.

LA BÚSQUEDA DE UNA ESTRATEGIA CAMPESINA EN MÉXICO

En las cuatro comunidades que estudiamos, como parte de nuestra indagación sobre el impacto del cambio en los patrones de cultivo, la mayor parte de las familias se mostró capaz de proveerse con dietas mínimamente aceptables, estableciendo una serie de estrategias exitosas para complementar sus escasos ingresos provenientes de la agricultura. Encontramos, con sorpresa, una menor migración hacia Estados Unidos desde la comunidad más cercana a la frontera, unas cinco horas por tierra, que de la más alejada. Por supuesto, como este ejemplo demuestra, la cercanía no es una variable definitiva para

¹⁶ Muchos informantes han mencionado, entre otras consideraciones, las barreras políticas y administrativas a las innovaciones planteadas por los campesinos. Con enorme frecuencia, las nuevas iniciativas son obstaculizadas, en sus inicios, por los caudillos locales que impiden que se pongan en operación, las plagian o las destruyen, como se documentó, recientemente, en el caso de los altos de Guerrero. En otros casos, la desalentadora burocracia administrativa, los costos del cumplimiento fiscal y las regulaciones laborales impiden que la producción familiar a pequeña escala se convierta en un negocio exitoso.

la migración internacional. Los ejidatarios de la comunidad más lejana siguen diversificándose hacia el comercio y una mayor cantidad encontró empleo durante la semana en la ciudad más cercana en comparación con la encuesta anterior; esta comunidad fue la que sufrió el mayor impacto a raíz de la integración internacional, que trajo una gran afluencia de legumbres importadas, ya que varias personas nos comentaron sobre la merma de esta producción a raíz de la competencia. En general, lo que más nos llamó la atención en las cuatro comunidades fue la ausencia de una diversificación en sus actividades productivas, resultado de la cancelación de las fuentes de financiamiento para los productores de pequeña escala, independiente de su acceso a tierras de riego, que fue determinante en la primera encuesta. Así, el hallazgo de que el peso y la altura de los niños fueron más acordes con las normas mexicanas en 1996 (que en el estudio anterior), a pesar de un deterioro relativo de los precios de sus productos agrícolas (sus términos de intercambio), es testimonio vívido la creatividad de estas comunidades frente a la creciente crisis.

Estos hallazgos son de gran importancia para los que estamos interesados en colaborar activa y concretamente en el fortalecimiento de las comunidades rurales mexicanas. En muchas partes de la sociedad rural, los activistas, los académicos y los políticos reportan una mayor movilización entre las comunidades que tratan de forjar sus propias alternativas. Obviamente, el levantamiento del EZLN en una de las regiones más pobres del país impulsó diversos y múltiples esfuerzos de organización rural, incluyendo proyectos de modernización y diversificación productiva. En este sentido, la formación del Congreso Nacional Indígena (CNI) en México, a raíz del levantamiento zapatista, ha resultado determinante: reuniendo representantes de más de 60 organizaciones indígenas, el CNI ha abierto un espacio en el cual estos grupos pueden esperar apoyo para sus propios programas locales de fortalecimiento de sus organizaciones tradicionales, e introducir innovaciones productivas que contribuirían a elevar los nive-

les de vida. El impacto inmediato del movimiento zapatista fue el de conferirle una nueva respetabilidad al estatus de pertenencia a un grupo indígena¹⁷. El impacto acumulativo de este movimiento, que sólo recobró fuerza después de su primer congreso nacional, en 1996, está todavía por conocerse. Sin embargo, los insistentes reclamos de tierras comunales de los huicholes en el occidente, la intensificación de las luchas agrarias y las acciones más pacíficas de otros grupos aislados en todo el país para implementar programas de capacitación y diversificación productiva, evidencian el interés renovado en la búsqueda de estrategias alternativas frente a la globalización¹⁸. Aun la represión abierta que enfrentan cotidianamente los indios rarámuri en Chihuahua y los pueblos indígenas en Guerrero, se está ventilando y denunciando en la prensa nacional. En la selva de Los Chimalapas, Oaxaca, las autoridades de los indios zoques están acusando a grupos políticos específicos de incendiarios, concretamente de haber provocado algunos de los incendios forestales que ocasionaron tanto daño biológico y humano en la primavera de 1998 (Barkin y García, 1998).

Los pueblos indígenas de México no se encuentran solos en sus esfuerzos por forjar estrategias alternativas a medida que las ONG y las coaliciones de grupos comunales instrumentan sus propios programas de diversificación productiva sustentable, en respuesta a la devastación provocada por la integración económica y las políticas

¹⁷ En México, la categoría de indígena es puesta por cada individuo. Así, el cambio de 8 millones de personas, reportados como nativos en el libro seminal de Bonfil Batalla —en 1987—, a los 15 millones reclamando este estatus en el censo poblacional de 1995 refleja la mayor «legitimidad» de la categoría, más que una explosión demográfica.

¹⁸ Pablo González Casanova ha sido uno de los intérpretes más consistentes de la llamada del EZLN para que el resto de la sociedad mexicana responda a sus demandas, para conseguir la autonomía y la construcción de caminos alternos para la organización local y el crecimiento. En su «Teoría de la selva» (*Perfil, La Jornada*, 6 mar, 1997), elabora los resultados del Encuentro Intercontinental por la Humanidad y contra el Neoliberalismo, convocado en Chiapas, en agosto de 1996, ofreciendo una agenda de acción para la sociedad mexicana. Los documentos básicos están resumidos en «EZLN, crónicas intergalácticas», un informe de la reunión. En un artículo más reciente (9 sep, 1998), enfatiza el significado del levantamiento, por estas iniciativas, en otras partes de México.

impuestas por las empresas transnacionales y sus aliados entre los políticos neoliberales. La implementación de las alternativas locales enfrenta enormes contradicciones y dificultades, que se hacen patentes cada vez que los administradores públicos son obstaculizados por sus superiores (conscientes de los peligros políticos de permitir que los grupos de base experimenten sus propias opciones) ante la posibilidad de ayudar a las comunidades. De esta manera, el compromiso político, entre los niveles superiores, para promover un modelo de inversión y de producción que sigue sus propios intereses en vez de los de las bases queda, en definitiva, en evidencia¹⁹.

La búsqueda de las comunidades de alternativas sustentables frente a la globalización es el reto central que enfrentamos, como investigadores, al intentar comprender la evolución y el dinamismo que caracterizan a la nueva ruralidad. La capacidad de las cuatro comunidades para resistir las presiones de la política económica nacional para que abandonaran sus «tierritas» y evitar un deterioro devastador en sus niveles de vida es significativa: se organizaron, como miles de otras comunidades en la región, para defenderse y defender su forma de vida y organización social. La experiencia demuestra que las comunidades rurales son capaces de defenderse, de muchas y muy variadas maneras, a pesar de decenios de opresión y resistencia. Si vamos a colaborar con ellas en la reversión del deterioro, tendríamos que bus-

¹⁹ El caso del megaproyecto para el desarrollo del Istmo de Tehuantepec, hoy rencarnado en el Plan Puebla-Panamá, ofrece un ejemplo revelador. Fue lanzado a finales de los años ochenta, como una propuesta ambiciosa para construir un costoso sistema multimodal de transporte —incluyendo un ferrocarril automatizado de doble vía y una supercarretera de ocho carriles— y como parte de una cruce interoceánico multimodal. Se contemplaban proyectos industriales, maquiladoras y un gran complejo petroquímico. Desató una fuerte oposición entre los pobladores locales, ecologistas y otros por los impactos negativos que avizoran en el ambiente y en la capacidad de la región de surtirse de sus propias necesidades. La batalla en relación con el proyecto refleja una continua lucha respecto a la integración internacional en los años venideros. En los tiempos más austeros, que predominan con el cambio de siglo y de presidente, el proyecto queda como letra muerta, remplazado por propuestas menos ambiciosas de los gobiernos locales.

car la manera creativa de hacerlo y utilizar bien los recursos que llegan de afuera.

ENTENDER LAS NUEVAS RURALIDADES²⁰

Tenemos que aprender de las estrategias que en la actualidad tratan de implementar las comunidades campesinas frente a la globalización. Su lógica de manejo sustentable de recursos regionales, como alternativa al empobrecimiento individual y degradación ambiental, descansa en tres principios mínimos:

- Autonomía
- Autosuficiencia
- Diversificación productiva

Sin necesidad de explicar los detalles, es evidente la capacidad de comprensión de los campesinos e indígenas de gran parte de los procesos de globalización. De la misma manera, habría que reconocer que están adoptando medidas para enfrentar estos cambios, adaptando sus organizaciones y tradiciones, y para resistir su incorporación desventajosa en una sociedad polarizada. Como gestores colectivos de sistemas sociales y ambientales complejos, están adquiriendo una creciente sensibilidad a la necesidad de fortalecer sus organizaciones comunales para defender sus culturas y sus sistemas productivos tradicionales, definiendo y afinando sus tradiciones para lograr los tres principios mencionados arriba.

²⁰ Se encuentra una discusión más extensa de la teoría y de los principios ofrecidos aquí en Barkin (1998) y en trabajos del autor sobre los proyectos donde se están aplicando. Por ejemplo: Barkin, 1999, 2000 y 2001; Baron y Barkin, 2001; Barkin y Paillés, 2000

Las nuevas ruralidades tienen que definirse, en lo regional, incorporando en sus instituciones una nueva reflexión respecto a la necesidad de allegar recursos desde afuera para asegurar la defensa de sus territorios y sus comunidades. Con la creciente importancia de la migración nacional e internacional y los ingresos no agrícolas en la dinámica rural, es claro que las propias comunidades están reagrupándose; reconocen, de manera explícita, una creciente incapacidad para sostener a sus sociedades con los ingresos provenientes exclusivamente de sus propias producciones agrícolas; en todas partes, se comenta la creciente importancia de las remesas de parientes que están en otras partes y de dinero y productos traídos por otros, quienes trabajan en labores no rurales. A la vez, se requiere reexaminar las formas en que los estudiosos y las instituciones oficiales identifican y clasifican lo rural, ya que grandes contingentes de trabajadores del campo y muchas familias campesinas se encuentran en enormes campos de mano de obra migratoria, en pequeñas ciudades o aun en las zonas periurbanas de algunas de las grandes urbes del continente.

Hoy en día, entonces, contrario a los juicios que formulan los macroeconomistas, los campesinos no son actores atrasados y ensimismados en un compromiso férreo con el pasado; más bien, son gestores de sistemas sociales y productivos complejos, en los cuales las comunidades y organizaciones campesinas están empeñadas en defender su propia identidad y ampliar su capacidad productiva para elevar la calidad de sus vidas. Identificar y entender estas estrategias es una nueva tarea prioritaria.

LA BÚSQUEDA DE LA AUTONOMÍA

La integración global está creando oportunidades para algunos y pedregales para muchos. En la yuxtaposición de ganadores y perdedores, deben considerarse nuevas estrategias para el desarrollo rural;

estrategias que revaloricen la producción tradicional. Las nuevas estrategias tendrán que aislar, de alguna manera, a estas comunidades de la economía global, generando productos con cualidades especiales (orgánicas, genéricas, campesinas) u ofreciendo servicios que puedan compensar, alentar e impulsar el fortalecimiento de sus actividades dentro de un manejo ambiental sustentable. El enfoque, sugerido por la búsqueda de la sustentabilidad y participación popular, tiene como fin crear mecanismos dondequiera que las comunidades campesinas e indígenas encuentren apoyo para continuar cultivando en sus propias regiones. Aun bajo el criterio estricto de la economía neoclásica, este enfoque no debe ser descartado como un proteccionismo ineficiente, ya que la mayoría de los recursos implicados en este proceso tendría poco o ningún costo de oportunidad para toda la sociedad²¹.

Las regiones que tienen muchas y mayores oportunidades de explorar usos creativos para su patrimonio natural son las que se están quedando atrás. Algunos de los más importantes proyectos de este tipo son administrados por los grupos comunitarios locales, para diversificar su base productiva usando fuentes de energía renovable y recursos locales para agregar valor con tecnología y prácticas tradicionales. Las posibilidades de encontrar nuevas formas de aprovechar este patrimonio natural son enormes y las iniciativas para

²¹ Este es fundamental. Muchos analistas descartan a los productores campesinos por trabajar en una escala demasiado reducida y con pocos recursos para ser eficientes. Aunque sea posible y necesario promover aumentos en la productividad, consistente con una estrategia de desarrollo sustentable —como la definen los agroecólogos—, la propuesta para alentarlos a mantenerlos como miembros productivos de sus comunidades debería ser instrumentada bajo las condiciones existentes.

En gran parte de Latinoamérica, si los campesinos cesaran de producir los cultivos básicos, las tierras e insumos no serían simplemente transferidos a otros para la producción comercial. Los bajos costos de oportunidad de la producción primaria en las regiones campesinas e indígenas derivan de la falta de empleos productivos alternativos para la gente y las tierras de este sector. Aunque la gente generalmente tiene que buscar ingresos en el «sector informal», su contribución al producto nacional sería magra. La diferencia entre el criterio social para evaluar el costo de este estilo de producción y la valoración del mercado está basada en la determinación de los sacrificios que la sociedad haría para tomar una u otra opción.

implementar estos proyectos entre grupos, buscando alternativas para ellos mismos, son cada vez mayores (Barkin, 1998).

Volver a desarrollar la «economía campesina» en estas regiones es deseable y urgente. No es simplemente un asunto de rescate de culturas antiguas, sino de tomar ventaja de una importante herencia cultural y productiva que pueda proporcionar soluciones a los problemas de hoy y mañana. No es una cuestión de «reinventar» la economía campesina, sino de reunir la con sus propias organizaciones para esculpir espacios políticos que permitan a los campesinos ejercer su autonomía, definiendo las formas en las que sus organizaciones guiarán la producción para ellos mismos y para comerciar con el resto de la sociedad. Una vez más, la identificación tecnocrática de los mecanismos productivos y la catalogación de los sistemas de conocimiento indígenas (que, por ejemplo, están ahora a la orden del día entre las corporaciones transnacionales que buscan nuevas fuentes de germoplasma para sus avances biotecnológicos) no van a revertir la estructura de la discriminación, a menos que se acompañen de una participación política efectiva (Toledo, 2000).

Proponemos la formalización de una economía autónoma. Reconociendo la permanencia de una sociedad drásticamente estratificada, el país estará en mejor posición para diseñar políticas que reconozcan y tomen ventaja de estas diferencias, con el fin de mejorar el bienestar de los grupos de ambos sectores. Una estrategia que refuerce a las comunidades rurales, como un medio que haga posible la diversificación, hará que el manejo del crecimiento sea fácil en aquellas áreas que establecen y desarrollan vínculos con la economía internacional. Pero más importante es que tal estrategia ofrece una oportunidad para que la sociedad confronte, de manera activa, los cambios del manejo del ambiente y la conservación de una manera significativa con un grupo de gente calificado de manera única para tales actividades²².

²²Mucha de la literatura sobre participación popular enfatiza la contribución multifacética que la incorporación productiva de los grupos marginales puede hacer a la sociedad

La economía política de la autonomía económica no es nueva. A diferencia del modelo actual, que permea todas nuestras sociedades confrontando a ricos y pobres, la propuesta pide la creación de estructuras de modo que un segmento de la sociedad que elige vivir en áreas rurales encuentre apoyo en el resto de la nación para instrumentar un programa alternativo de desarrollo regional. Este modelo de autonomía comienza con la base heredada de la producción rural, mejorando la productividad, mediante el uso de la agroecología, que también implica la incorporación de nuevas actividades que se construyan sobre la base cultural y de recursos de la comunidad y de la región para su desarrollo posterior. Requiere respuestas muy específicas al problema general y, en consecuencia, depende, fuertemente, de la participación local para su diseño e instrumentación. Mientras los planes generales son ampliamente discutidos, los detalles requieren programas bien definidos de inversión de los productores directos y sus socios²³.

Lo novedoso de este modelo es la introducción de una estrategia explícita de fortalecimiento de la base social y económica para una estructura que permita a estos grupos mayor autonomía, mediante el reconocimiento y fomento para la creación de una alternativa, proveniente de los grupos marginales, que les ofrezca mejores perspectivas para su propio desarrollo; la propuesta de la economía autónoma podría malinterpretarse como una nueva encarnación de la «guerra [estadunidense] contra la pobreza» o del enfoque mexicano de «soli-

(Friedmann, 1992; Friedmann y Rangan, 1993; Stiefel y Wolfe, 1994). Mientras se ha hecho muy poco sobre estrategias específicas de sostenibilidad en las comunidades rurales pobres, es claro que mucha de la experiencia referida por quienes las practican con los grupos de base (e.g., Glade y Reilly, 1993) es consistente con los principios enunciados por los teóricos y analistas, como Altieri (1987).

²³ Boyce (1999) ofrece un programa específico para la reconversión de El Salvador, basado en los principios discutidos en este artículo. Las propuestas de los grupos como la IAF y la RIAD ofrecen ejemplos específicos de los esfuerzos que las bases están llevando a cabo para instrumentar alternativas como aquéllas discutidas en el texto. El Centro de Ecología y Desarrollo en México (Barkin, 1999) propuso un programa de desarrollo regional consistente con la estrategia propuesta en el área de hibernación de la mariposa monarca.

daridad» para aliviar los efectos más nocivos de la marginalidad. Esto sería un gran error, ya que no se trata de una simple transferencia de recursos para compensar a los grupos atrasados por su pobreza, sino de un conjunto integrado de proyectos productivos que ofrezca a las comunidades rurales la oportunidad de generar bienes y servicios que contribuyan a elevar sus estándares de vida y los de sus conciudadanos, mientras mejoran el ambiente en el que viven.

NUESTRAS TAREAS ACTUALES

En esta época de la globalización, muchas comunidades rurales están, de manera consciente, construyendo sus propias estrategias alternativas: la nueva ruralidad. La labor fundamental de los participantes académicos e institucionales comprometidos con fomentar estas nuevas ruralidades es abrir espacios institucionales y de mercado para que los campesinos e indígenas puedan seguir elaborando sus estrategias.

No sólo requieren de los apoyos materiales y tecnológicos para asegurar una adecuada productividad y el uso apropiado de los recursos naturales; requieren de mecanismos para asegurar una remuneración justa para los nuevos productos que podrían ofrecer en los mercados locales e internacionales y de un reconocimiento de los servicios ambientales que tanto requerimos los que estamos encerrados en ambientes globalizados.

Estas comunidades constituyen parte sustancial de la población y nos ofrecen mecanismos para construir una nueva sociedad que contemple la coexistencia de redes sociales, viviendo al margen de la sociedad globalizada. Los predicadores de los procesos integradores ofrecen un discurso de falta de alternativas e insisten en la bondad de la homogeneización de las sociedades y sus procesos productivos. Junto con la especialización productiva que imprime el libre comer-

cio, arrasan con la riqueza cultural y étnica, que es tan necesaria para la protección de la biodiversidad que tanto requerimos para la supervivencia del planeta y de la humanidad.

Las comunidades han superado, con mucho, los mezquinos programas oficiales para confrontar la pobreza. Si bien cuentan con limitados recursos, en muchos casos sus propias estrategias para enviar migrantes a otras partes y para atraer dinero y productos que aseguran su permanencia en las zonas rurales exceden, con creces, el flujo de recursos canalizados hacia las zonas rurales desde los organismos gubernamentales e internacionales encargados del «desarrollo» o el «bienestar» rural.

Nuestra labor no es suplir estos recursos externos ni enseñar a las comunidades a producir mejor. Poco favor les estaríamos haciendo al presumir que es sólo un problema técnico el superar la pobreza que padecen. En sociedad tras sociedad, encontramos un sinnúmero de obstáculos institucionales, erigidos por grupos caciquiles, por burocracias fosilizadas y por sistemas de poder tradicional que temen el ejercicio autónomo de la gestión de los recursos naturales y la separación de estas comunidades de mecanismos clientelares de control político. En este contexto, al entender este potencial y las promesas que nos ofrece una renovada sociedad rural, sus partidarios tenemos la responsabilidad de limitar la actuación de estos mecanismos que coartan la actuación de las comunidades y de sus instituciones²⁴.

Apoyar los proyectos de la construcción de una nueva ruralidad, abarcando pueblos campesinos, indígenas y periurbanos, implica fortalecer la capacidad productiva en la agricultura, la ganadería y la silvicultura, por no mencionar otras, como la pesca, la caza y la re-

²⁴ Son numerosos los proyectos que se están esforzando para apoyar a las iniciativas rurales. No se garantiza su éxito simplemente con respaldar a las comunidades, como lo ha demostrado, vívidamente, el caso de la reserva de la biosfera para proteger la mariposa monarca (Barkin, 1999). Los múltiples elementos de coordinación, de concertación y de capacidad financiera que se requieren para hacer efectivo el potencial de una colaboración multidimensional son evidentes en la constancia de los compromisos personales e institucionales en los casos exitosos (Barkin, 1999b; Barkin y Pailles, 2000).

colecta. Pero, para que sean sistemas productivos, tienen que ser complementados con otras actividades que agreguen valor, mediante su procesamiento y la conservación y protección de los recursos, para evitar que la explotación no se vuelva otro mecanismo de destrucción de la naturaleza, de las fuentes de la riqueza, de la calidad ambiental y de la vida. Son estos los valores en que descansa nuestro esfuerzo para promover la nueva ruralidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ALTIERI, Miguel A., *Agroecology: The Scientific Basis of Alternative Agriculture*, Boulder/Colo/Westview, 1987
- BARKIN, D., «El turismo social en México: una estrategia necesaria», *Vetas*, núm. 7, El Colegio de San Luis Potosí, ene, 2001
- _____, «Superando el paradigma neoliberal: desarrollo popular sustentable», en Norma Giarracca (comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Clacso, Buenos Aires, 2000 (<http://www.clacso.org/libros/rural/rural.html>)
- _____, «The Economic Impacts Of Ecotourism: Conflicts and Solutions in Highland Mexico», en P. Godde *et al.* (ed.), *Tourism and Development in Mountain Areas*, CAB International, London, 1999
- _____, «La producción de agua en México», *Ciudades*, núm. 43, Red Nacional de Investigadores Urbanos, 1999
- _____, *Riqueza, pobreza y desarrollo sustentable*, Editorial Jus/Centro de Ecología y Desarrollo, México, 1998
- _____, y Rosemary Batt, *Alimentos versus forrajes: la sustitución global de granos en la producción*, Siglo XXI Editores, México, 1991
- _____, y Billie DeWalt, «La crisis alimentaria mexicana y el sorgo», *Problemas del Desarrollo*, núm. 61, feb-abr, 1985
- _____, y Miguel Ángel García, «La construcción social de la deforestación en México: un estudio de caso de los incendios de 1998 en los Chimalapas», en *La estructura social de la deforestación en México*, Consejo Nacional Forestal, México, 1998 (http://www.wrm.org.uy/english/u_causes/regional/l_america/Chimalapas.html)
- _____, y Carlos Paillés, «Water and Forests as Instruments for Sustainable Regional Development», en *International Journal of Water*, vol. 1, 2000

- BARON, M. de Lourdes, y David Barkin, «Innovations in Indigenous Production Systems to Maintain Tradition», en C. Flora (ed.), *Interactions Between Agroecosystems and Rural Human Community*, CRC Press, Miami, FL, 2001
- BONFIL BATALLA, G., *México profundo: una civilización negada*, Grijalbo, México, 1987
- BOYCE, J., «Inequality as a Cause of Environmental Degradation», *Ecological Economics*, vol. xi, 1994
- (comp.), *Ajuste hacia la paz: las lecciones de El Salvador*, Plaza y Valdés, México, 1999
- FOOD FIRST, *World Hunger: Twelve Myths*, Grove Press, Nueva York, 1998
- FRIEDMANN, J., *Empowerment: The Politics of Alternative Development*, Basil Blackwell, Nueva York, 1992
- , y Haripriya Rangan, *In Defense of Livelihood: Comparative Studies on Environmental Actino*, Kumarian Press, West Hartford, CT, 1993
- GLADE, William, y Charles Reilly (eds.), *Inquiry at the Grassroots: an Inter-American Foundation Reader*, Inter-American Foundation, Arlington, VA, 1993
- GONZÁLEZ CASANOVA, P., «La teoría de la selva», *Perfil, La Jornada*, 6 mar, 1997
- MASSEY, Douglas, y Emilio Parrado, «Migradollars: The Remittances and Savings of Mexican Migrants to the USA», *Population Research and Policy Review*, vol. 13, 1994
- PREBISCH, R., «Commercial Policy in the Underdeveloped Countries», *American Economic Reviews*, núm. 49, 1959
- STIEFEL, Matthias, y Marshall Wolfe, *A Voice for the Excluded: Popular Participation in Development: Utopia or Necessity?*, Zed Books/UNRISD, London y Atlantic Highlands, Nueva York, 1994
- THOMAS, C., *Dependence and Transformation*, Monthly Review Press, Nueva York, 1972
- TOLEDO, Víctor M., *La paz en Chiapas: ecología, luchas indígenas y modernidad alternativa*, UNAM/Editorial Quinto Sol, México, 2000

LAS MANIFESTACIONES DE UN NUEVO ORDEN RURAL²⁵

MARGARITA ESTRADA IGUÍNIZ

Conforme transcurre el tiempo, se hacen más evidentes los profundos cambios que han experimentado los modos de vida rurales; tal vez el rasgo más sobresaliente de la situación actual es que han perdido lo que fue su característica más destacada: la gente que vive en el campo ya no se dedica, principalmente, a la agricultura. Las viejas labores han sido desplazadas por nuevas actividades económicas en las que se invierte tiempo, dinero y trabajo que hasta hace poco se dedicaban a la actividad agropecuaria.

Esta nueva situación no se explica sólo por la crisis que aqueja a la agricultura desde hace más de tres décadas. Su comprensión hace necesario establecer las conexiones que existen entre los cambios que experimentan las áreas rurales y los que ha sufrido el país. En este complejo proceso de transformación de las condiciones de vida y de trabajo, tiene gran importancia el papel que jugaron desde los años cincuenta la extensión de la producción industrial y la relación asalariada, así como las políticas de bienestar del estado. En este sentido, la expansión de los servicios educativos y de salud, la ampliación de las vías de comunicación, la introducción de servicios —como electricidad y agua potable—, el acceso a los medios masivos de comunicación y la aparición de nuevas opciones laborales han sido acontecimientos que han modificado, de manera paulatina, las prácti-

²⁵ El presente trabajo es resultado parcial del proyecto Crisis, Trabajo y Cambio en la Vida Cotidiana en el Municipio de Huitzilac, Morelos, que contó con financiamiento de Conacyt. En el proyecto participaron, además de la que suscribe, Laura Myriam Rodríguez Cázares y Fabiola Mendoza Islas.

cas cotidianas y los valores de los habitantes de las localidades rurales.

En este proceso, la población rural no recibe, de manera pasiva, los beneficios o las pérdidas, que son consecuencia de las políticas sociales y económicas; toma iniciativas, para enfrentar las segundas, y presiona, para obtener los primeros. Las nuevas demandas que los habitantes del campo plantean por los recursos naturales —como la tierra o el agua—, las presiones que ejercen para contar con calles pavimentadas, alumbrado público y red de agua potable y el esfuerzo que realizan para tener en sus viviendas las comodidades que se disfrutan en las ciudades son manifestaciones de la dinámica mediante la cual participan en las transformaciones que ha experimentado la sociedad mexicana (Pepin Lehalleur, 1992).

Estas transformaciones se manifiestan, de manera especial, en los mercados de trabajo rural. Frente a la disminución de la importancia de la agricultura, destaca el papel preponderante de la actividad manufacturera. Ésta se realiza, en la mayoría de los casos, en empresas de pequeña escala con escasa mecanización y basadas en el uso intensivo de mano de obra, principalmente femenina (Aranda, 1989; Arias, 1992b; Arias y Mummert, 1987; González Montes, 1987; Pedrero y Embriz, 1992; De Teresa, 1996; Treviño, 1988; Wilson, 1990). A esto se añade la expansión de la actividad comercial y de servicios en las propias localidades rurales, que ha sido resultado del crecimiento de la población, pero también del abaratamiento y mejor distribución de innumerables mercancías y servicios. Además, gracias a la mayor eficiencia de los medios de transporte, las oportunidades de empleo ya no se reducen a las que se ofrecen en los lugares de residencia, sino que se extienden en las ciudades y poblados aledaños, a donde la gente se traslada, a diario, a trabajar, sin tener que abandonar su lugar de origen. Así, las nuevas oportunidades laborales suponen una movilización de la fuerza de trabajo de maneras novedosas y la instrumentación de iniciativas inéditas en su experiencia.

Ahora bien, los procesos de transformación rural no se restringen al aspecto laboral ni son sólo una respuesta a las condiciones adversas en que se encuentra la agricultura. Por el contrario, son un elemento más en la dinámica de cambio sociocultural que ha experimentado el país durante las últimas décadas y que ha incidido en las formas de vida rurales. Así, los modos de vida rurales han perdido algunos de sus rasgos. La gente ha modificado las características de su consumo, pero también las de las relaciones entre familiares y vecinos y sus expectativas para el futuro. En este proceso, su vida cotidiana ha adquirido características que se consideraban propias de las zonas urbanas. El resultado son modos de vida cambiantes y diferentes a la concepción tradicional de pueblerino, pero también a la de lo urbano.

El interés de este trabajo es destacar la importancia que tuvo, para la transformación de los modos de vida en Huitzilac, Morelos, la aparición del trabajo manufacturero. Huitzilac es una localidad que se encuentra ubicada a 50 kilómetros al sur de la capital del país. Según datos del censo de población de 1995, en ese año, contaba con 3,817 habitantes (*Censo de población, 1995, Morelos*). En 1990, mostraba una distribución de la población económicamente activa (PEA) que no correspondía con la que se ha considerado propia de las localidades rurales, en las que la actividad predominante es la agricultura. Según el censo realizado ese año, el 38% de la PEA laboraba en el sector primario, el 32% en las manufacturas y el 26% en el comercio y los servicios (*XI Censo General de Población y Vivienda, 1990, Morelos, resultados definitivos, datos por localidad, integración territorial*).

Sin embargo, en los últimos años de la década de los cincuenta, la agricultura era la actividad más importante en Huitzilac. Se producía, principalmente, para la autosubsistencia y el trabajo se efectuaba utilizando la mano de obra familiar. Estas circunstancias convertían al trabajo agrícola en el eje alrededor del cual los habitantes del pobla-

do organizaban su vida, a cuyo desarrollo subordinaban las demás labores que realizaban. El patrón de residencia era patrivirilocal y, como parte de la división del trabajo, la labranza de la tierra era una tarea predominantemente masculina. Como las viviendas se construían con materiales que obtenían del bosque vecino, la mayoría de los varones subía al monte a recolectar leña y a sacar costeras, vigas y tejamanil. La labor más importante que realizaban los niños era atender al ganado, que consistía en algunos borregos y uno o dos animales de trabajo o de carga. Las mujeres se ocupaban de las tareas del hogar, que implicaban moler el maíz para hacer las tortillas, acarrear agua, atender a los menores, enfermos y ancianos, sembrar algunas hortalizas y cuidar las aves de corral. Algunas en sus ratos libres se dedicaban al comercio. Varias de las solteras se marchaban a trabajar como empleadas domésticas a las ciudades vecinas. Las niñas ayudaban a sus madres en los quehaceres domésticos y cuidaban a los más pequeños que habitaban en el solar. Saber realizar las labores domésticas, en el caso de las mujeres, y conocer el monte y tener fuerza física suficiente para llevar a cabo las labores relacionadas con la agricultura y la explotación del bosque, en los hombres, eran, tal vez, las cualidades más importantes en esta sociedad. Si bien mandaban a los hijos a la escuela, ésta no era considerada una prioridad por muchos padres de familia, quienes anteponían la colaboración de sus hijos e hijas en las labores agropecuarias y los quehaceres domésticos a la asistencia puntual a la escuela. Por otra parte, el contacto con los modos de vida urbanos tenía lugar, principalmente, a través de los que se habían marchado a la ciudad a trabajar. Sin embargo, los cambios que experimentaban estas personas, en especial las mujeres, eran reprobados por los que permanecían en el pueblo. Consideraban que las costumbres del pueblo eran mejores que las de las ciudades.

Pero en 1958, llegó la electricidad al pueblo y este evento habría de marcar uno de los cambios más significativos en la vida de Huitzilac durante las siguientes cuatro décadas: en 1963, se instaló el primer

taller de costura, que contrató a cerca de 100 mujeres casadas, solteras, abandonadas o viudas, que representaban al 10% de la población femenina. Por primera vez en la historia del pueblo, las mujeres contaban con una fuente de empleo asalariado en su lugar de residencia, circunstancia que transformó ámbitos de la vida cotidiana del pueblo. Lo más evidente tuvo lugar en el espacio laboral. El trabajo en el taller demandaba habilidades distintas a las del trabajo doméstico, además de una disciplina diferente: respeto a la duración de la jornada y a las jerarquías internas, el contacto y manejo de maquinaria y la capacidad de interactuar con un mayor número de personas; además, garantizaba un ingreso seguro semanal que percibían, directamente, las mujeres. También, las proveía de nuevas experiencias y les presentaba nuevas perspectivas de desarrollo personal.

A diferencia de lo que documentan otras investigaciones (Arias y Mummert, 1987; Wilson, 1991), en los hogares huitziltecos, no hubo gran resistencia en un primer momento para permitir que las mujeres fueran a trabajar al taller. Algunas de las que estuvieron involucradas en ese proceso argumentan que el taller fue visto por casi todos, tanto varones como mujeres, como la oportunidad que venía a solucionar el problema de la falta de empleos en el pueblo²⁶. Tal vez fue por este motivo que se incorporaron lo mismo solteras que viudas o casadas.

Los conflictos emergieron en el momento en que se puso en tela de juicio la forma tradicional de organización doméstica. Para trabajar en el taller, las mujeres tenían que salir de su casa muchas horas, lo que les impedía participar en las tareas domésticas colectivas y las casadas debían dejar a cargo de otras mujeres a los hijos pequeños. Esto marcó cambios importantes en las relaciones entre los integrantes de la unidad doméstica. No era raro que las mujeres recurrieran a

²⁶ En 1968, los comuneros de Huitzilac se dirigieron al oficial mayor de la Confederación Nacional Campesina, solicitando se les permitiera aprovechar las 6,000 hectáreas de monte pertenecientes a los bienes comunales del pueblo ante «la absoluta carencia de fuentes de trabajo» (ANA, exp. 276.1/844, sección ejidal, asunto: deslindes comunales [Toca], población Huitzilac, municipio Huitzilac, estado de Morelos, fólder 8, f. 7 y 8).

la ayuda de sus madres y/o hermanas para el cuidado de los menores y de esta manera se empezó a romper esa forma de organización doméstica que había prevalecido hasta entonces, que se desarrollaba alrededor del cónyuge y su red de parientes. Al solicitar ayuda de sus propias madres y hermanas, éstas mujeres empezaron a socavar la autoridad y el control que sobre ellas tenían sus parientes por alianza.

Otro cambio ciertamente de menor importancia para la organización doméstica, pero que tendría efectos sobre el consumo, fue que la necesidad de dedicar la mayor parte del día al trabajo en el taller las llevó a abandonar tareas como poner el nixtamal, ir al molino, hacer las tortillas y/o sembrar hortalizas. En lugar de ello, empezaron a ir a comprarlas a la tortillería que recién se había instalado.

La presencia del trabajo asalariado también dinamizó el comercio, en un momento en que la industria del país comenzaba a ampliar su producción de bienes de consumo y a dirigirla ya no sólo a los sectores medios y a la burguesía, sino también a los sectores populares (Vitelli, 1981). Como las mujeres tenían el control sobre su salario, lo utilizaban, principalmente, para adquirir alimentos con los que se empezó a ampliar la dieta de las familias, pero también para comprar blancos, ropa y calzado y, alguna que otra, cosméticos.

El trabajo en el taller también contribuyó al aumento de la escolaridad en Huitzilac, pues las mujeres que tenían hijos destinaron una parte del dinero que ganaban al pago de los gastos que se derivaban de enviar a la escuela a sus hijos. Este interés estaba entrelazado con la importancia que tenían estos nuevos ingresos para los grupos familiares, que los llevaron a valorar la educación formal como una de las condiciones que les facilitaría la inserción en las distintas formas de empleo remunerado que había en las ciudades vecinas e, incluso, en las que estaban apareciendo en el mismo pueblo.

Sin embargo, el primer taller cerró al finalizar la década y la pérdida de esos empleos afectó a toda la localidad. Algunas de las mujeres que tenían máquina de coser comenzaron a buscar trabajo de maquila

en Cuernavaca y en la ciudad de México. Las que tuvieron éxito en su esfuerzo, conforme se estabilizaba esta nueva relación laboral, invitaban a trabajar a las hijas o a alguna nuera. Poco a poco, se fueron formando pequeños talleres en los que participaban cuatro o cinco mujeres emparentadas entre sí.

Durante estos años, la vida en Huitzilac se fue transformando. Cada vez más gente vivía del trabajo asalariado. Los varones se empleaban como albañiles o veladores en las casas de los fraccionamientos campestres instalados en el municipio; las mujeres, en el taller o se dedicaban al comercio. El predominio del trabajo asalariado contribuyó a que la gente fuera adoptando nuevos valores y transformara su consumo. Así, a principios de los años setenta, a instancias de los padres de familia, se fundó una escuela secundaria privada. Los padres pagaban, de buena gana, la colegiatura con tal de que sus hijos pudieran tener ese nivel de escolaridad. La fisonomía del pueblo empezó a cambiar, pues los que tenían dinero preferían construir sus viviendas con materiales industrializados como el *block* de concreto, la varilla y el cemento. En las casas, el mobiliario también aumentaba. Primero, compraron el radio y algunos electrodomésticos, como la licuadora, la plancha, la estufa y, en algunos casos, hasta lavadora. Había pocas televisiones, porque no se recibía la señal de ningún canal. A pesar de estas transformaciones, la vida cotidiana de la gente seguía transcurriendo, al igual que antaño, principalmente en el pueblo. Ahí, realizaban sus compras, sus actividades cotidianas; ahí, tenían lugar sus diversiones. Tanto varones como mujeres sólo se trasladaban a las ciudades vecinas cuando tenían algún problema de salud o debían realizar algún trámite. Sólo a eso tenían que ir a la ciudad.

A mediados de los años ochenta, hubo nuevos cambios y deseo destacar sólo dos de ellos. El primero es que se abrió una línea de transporte suburbano que comunicaba, de manera directa, a Huitzilac con Cuernavaca. El costo del trayecto era económico y no tomaba más de media hora llegar al centro de la ciudad. El segundo fue que

algunas familias que contaban con varios integrantes con experiencia en el trabajo de la costura y con una o dos máquinas de coser aprovecharon su calificación y su maquinaria y unieron sus esfuerzos para dedicarse a la confección de ropa de manera independiente²⁷. Para ello, redujeron el consumo doméstico, para poder ahorrar, vendieron bienes —aparatos de música, herramientas—, intensificaron los ritmos de producción, prolongaron la jornada de trabajo y utilizaron toda la mano de obra disponible, incluida la masculina. Estas medidas les permitieron comprar, poco a poco, todas las máquinas necesarias para la fabricación de ropa, algo de tela y los insumos y, tiempo después, un vehículo para trasladar la mercancía²⁸. Fue así como empezaron a fabricar y a vender, por su cuenta, en los tianguis de las poblaciones cercanas: Temixco, Iguala, Cuemavaca, con las que tradicionalmente han tenido intercambio comercial desde hace más de 100 años.

Al unir sus recursos económicos y aprovechar sus habilidades, han logrado controlar todo el ciclo: compra de insumos, fabricación de la mercancía y venta al público, y han evitado que una parte considerable de la ganancia quede en manos de los intermediarios. Ésta era una forma de organización del trabajo inédita en la experiencia del pueblo. Su rasgo más sobresaliente es que se sigue basando, principalmente, en la mano de obra familiar, pero cada integrante recibe un salario, de acuerdo con las tareas que realiza. Por su parte, máquinas y vehículo son propiedad de uno de los integrantes, que es el que emplea a sus parientes.

En estrecha vinculación con la creciente importancia del trabajo asalariado están los cambios que está experimentando el patrón de residencia. Persiste el patrivirilocal, pero cada vez más son las parejas recién unidas que compran un terreno en las afueras del pueblo y ahí construyen un cuarto donde establecen su vivienda. Lo de menos

²⁷ En 1997, había dos talleres de este tipo.

²⁸ Un taller mínimamente equipado requiere una sobrehiladora y, por lo menos, dos máquinas de costura recta.

es la precariedad de los materiales de la construcción, lo que importa es tener una residencia independiente fuera del solar de los padres.

Estos cambios son visibles. El pueblo se ha extendido a todo lo largo del antiguo camino real y cada vez hay más casas construidas con cemento, *block* de concreto y varilla. Además de la estufa y la lavadora, se encuentran refrigeradores, el aparato de música, la televisión y la videocasetera. También, se ha transformado la dieta: es cotidiano el consumo de pan, botanas, golosinas industrializadas y refrescos. El pulque, bebida tradicional de la localidad, ha sido sustituido por la cerveza. Hay, además, una preocupación por usar ropa y calzado de moda, comprada en los tianguis o en los mismos talleres del pueblo. Esta diversificación del consumo y la adopción de nuevos valores estéticos se aprecian en la proliferación de pequeños comercios, que venden ropa, regalos y artículos de papelería, en la presencia de negocios dedicados a la renta de videos, en gimnasios donde se imparten clases de *aerobics* y en salones de belleza. Televisión, radio y un transporte suburbano más eficiente han permitido que las fiestas a las que asiste la gente de Huitzilac ya no se limiten a los 15 años o a las del patrón del pueblo. En la actualidad, los jóvenes se trasladan el viernes o sábado a los pueblos vecinos, para ir a los bailes, asisten a los conciertos de sus grupos musicales favoritos o al cine, para ver las películas de estreno reciente.

Así, la demanda de los habitantes, junto con la ampliación de la producción industrial, ha propiciado una transformación del comercio y de los servicios de la localidad, de manera que en la actualidad es posible adquirir un sinnúmero de mercancías que con anterioridad se encontraban sólo en los mercados urbanos.

CONCLUSIONES

Estas transformaciones que han sufrido las formas de vida rurales y su relación con los cambios que ha experimentado el trabajo no pueden

ser explicados en términos de una relación unidireccional. Ni la aparición de nuevas actividades ha sido lo único que ha modificado el modo de vida, ni las iniciativas de los habitantes de la localidad han logrado cambiar por sí mismas las formas de participación económica. Las transformaciones que tienen lugar en las formas de vida y en el ámbito laboral deben ser consideradas simultáneamente. Los dos movimientos proceden de los mismos cambios sociales y culturales (Segalen, 1984).

La diversidad de experiencias laborales, que no formaban parte del bagaje de los antiguos habitantes de los poblados, se plasman en nuevas modalidades de entender el trabajo y la participación en él (Freeman, 1998). Así, estos individuos, que trabajan como obreros, pero también como empleados y como comerciantes, se constituyen como trabajadores rurales con características sumamente heterogéneas, cuyo rasgo más destacado es que están involucrados en la tarea de obtener sus medios de vida de las formas más diversas (Holmes, 1989). Satisfacer estos requisitos ha implicado la incorporación de nuevos valores y de costumbres distintas, la reorganización de la utilización del tiempo y de las condiciones en que se llevan a cabo otras actividades vinculadas no sólo con el trabajo productivo, sino también con los quehaceres del hogar. Desde esta perspectiva, en los cambios que se generan por la ampliación y diversificación del mercado de trabajo no sólo intervienen las personas directamente involucradas, sino también aquéllos con quienes comparten vivienda, responsabilidades domésticas y con quienes conviven, de manera cotidiana. En el caso de localidades como Huitzilac, esta influencia se extiende al conjunto de la población.

La aparición del trabajo asalariado y su creciente importancia desplazaron la centralidad de la tierra. Ésta perdió su carácter de elemento aglutinador de los integrantes del grupo doméstico. Más tarde, estas nuevas formas de trabajo fueron la base que permitió la ampliación del consumo, el aumento de la escolaridad y la transformación

de las actividades cotidianas en el pueblo. El trabajo asalariado y por cuenta propia fueron elementos importantes que socavaron la unidad tradicional para el consumo y el trabajo en los hogares que hasta entonces se habían dedicado a la agricultura.

Pero en la realización de las nuevas actividades no todo es nuevo. Continúan presentes las orientaciones tradicionales del trabajo en los contextos rurales, en particular aquella en la que la obtención de los medios de subsistencia no es un asunto individual, sino que suele formar parte de estrategias más amplias sostenidas por grupos de parentesco que comparten la vivienda o el trabajo en el predio agrícola (Holmes, 1989). De modo que conservan una lógica que se estructura, principalmente, por la pertenencia a redes sociales familiares (Pries, 1997).

BIBLIOGRAFÍA

Archivo Nacional Agrario (ANA)

ARANDA, J., *Matrimonio, género y subordinación de las mujeres. El caso de Santo Tomás Jalieza, Oaxaca*, tesis de maestría en antropología social, ENAH, México, 1989

ARIAS, P., *Nueva rusticidad mexicana*, CNCA, México, 1992

ARIAS, Patricia, y Gail Mummert, «Familia, mercados de trabajo y migración en el centro-occidente de México», *Nueva Antropología*, núm. 32, México, nov, 1987

INEGI, *IX Censo General de Población y Vivienda, 1990, Morelos, resultados definitivos, datos por localidad (integración territorial)*, Aguascalientes, 1992

_____, *Conteo de población, 1996. Estado de Morelos*, Aguascalientes, 1997

FREEMAN, C., «Feminity and Flexible Labor. Fashioning Class Through Gender on the Global Assembly Line», *Critique Anthropology*, núm. 3, 1998

GONZÁLEZ MONTES, S., *La dinámica doméstica y los cambios ocupacionales en una comunidad campesina. Xalatlaco 1920-1983*, tesis de maestría en antropología social, Universidad Iberoamericana, México, 1987

HOLMES, D., *Cultural Disenchantments. Worker Peasantries in Northeast Italy*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1989

- PEDRERO NIETO, Mercedes, y Arnulfo Embriz Osorio, «Los mercados de trabajo en las zonas rurales», *Estudios Sociológicos*, núm. 29, México, may-ago, 1998
- PEPIN LEHALLEUR, M., «¿Hacia una sociabilidad urbana en el campo mexicano? Reflexiones a partir de la desunión de producción y consumo», *Estudios Sociológicos*, núm. 29, México, may-ago, 1992
- SEGALÉN, M., *Sociologie de la Famille*, Armand Colin, París, 1984
- TERESA, Ana Paula de, «Una radiografía del minifundio: población y trabajo en los valles centrales de Oaxaca, 1930-1990», en Grammont y Tejera Gaona (coords.), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. La nueva relación campo-ciudad y la pobreza rural*, UAM-A/UNAM/INAH/Plaza y Valdés, México, 1996
- TREVINO SILLER, S., «Reflexiones sobre el trabajo a domicilio en la zona noreste de Guanajuato», *Estudios Sociológicos*, núm. 18, México, sep-dic, 1988
- VITIELI, G., «México: la lógica del desarrollo capitalista dependiente. Notas para una discusión», en Rolando Cordera (selec.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, FCE, México, 1981
- WILSON, F., *De la casa al taller*, El Colegio de Michoacán, México, 1991

LOS EMPRESARIOS DE BERNAL Y SU PEÑA MÁGICA:
EL ESCENARIO GEOGRÁFICO, HISTÓRICO,
ECONÓMICO, POLÍTICO Y CULTURAL

MARTHA OTILIA OLVERA ESTRADA

INTRODUCCIÓN

Este trabajo centra su atención en la construcción de una metodología, para delimitar la unidad de análisis sobre una problemática relativa a los procesos de cambio económico-social en una comunidad ubicada en un espacio identificado como frontera geográfica, política, económica, social y cultural y como punto de confluencia y comunicación con otras regiones en los niveles local, nacional y mundial.

En términos generales, se presenta una sección de un proyecto mayor, cuyo objetivo es identificar y entender la lógica de algunos sectores del grupo a los que considero empresarios, en tanto agentes de cambio y por la capacidad de organización que han mostrado en momentos coyunturales, lo que implica, asimismo, afrontar una serie de riesgos que, a través del tiempo, se evidencian en decisiones vitales, como pueden ser cambios en actividades económicas, en alianzas políticas o sociales y en patrones de residencia, como migraciones temporales o permanentes y la vuelta a las raíces, tanto en términos físicos como culturales.

La unidad de análisis seleccionada es una villa que, hacia la segunda mitad de la década de los noventa, comienza a promoverse como un centro turístico regional en el nivel estatal y nacional; la atracción principal de esta comunidad, de poco más de cinco mil habitantes (INEGI, 2000), es, básicamente, un monolito que, se asegura, es un

centro generador de energía; al visitar el poblado, también se pueden encontrar artesanías regionales de barro, madera, latón y hierro forjado, prendas de algodón, piedras semipreciosas y, sobre todo, lana tejida en telares rústicos.

A partir de 1994, se ha promovido la realización de una serie de rituales, en los cuales se recuperan o se inventan tradiciones culturales que incluyen el sabor de lo «antiguo» en calles, muebles, comidas y medicinas. En fechas especiales, como en la celebración del equinoccio de primavera, se invita a grupos de danzantes y músicos autodenominados «prehispánicos», para que realicen sus ceremoniales, mientras los visitantes suben a la peña a pedir paz para el mundo, a ejercitar sus habilidades como alpinistas o, simplemente, a contemplar el paisaje semidesértico.

«Olvide los problemas, reciba energía; vengan, se lo merecen. Disfrute del descanso y la atención personalizada; aire fresco, un cielo azul y un ambiente tranquilo con una excepcional vista del tercer monolito más grande de la tierra. Confort y misticismo...»²⁹.

LAS FORMAS DE APROXIMACIÓN

La posibilidad de un ensayo, considerando aspectos del enfoque regional, se centra en una cuestión: ¿cómo definir una región a partir de la trayectoria histórica de un grupo, tomando como base de la discusión la organización social, económica y política y la influencia del aspecto geográfico?

La revisión de literatura relativa a los estudios regionales en la delimitación de la unidad de análisis tiene por objeto probar las propuestas de este enfoque en la comprensión de los procesos de cambio social, a partir de consideraciones locales y su proyección hacia el

²⁹ Publicidad de Mesón, Quinta C., Bernal, Oro., 2001

nivel macro y viceversa. Pérez Herrero (1991) coincide en que enfocar una problemática teórica desde lo regional es útil en el nivel histórico, diacrónico y sincrónico, y es económico porque facilita la combinación de los enfoques de las ciencias sociales.

El análisis de lo regional es relevante por sus connotaciones políticas, sobre todo al confrontarlo con lo centralizador, «por lo que hay que considerarla(s) como un ente vivo en perfecto movimiento, constituida(s) por un espacio no uniforme, sin una frontera lineal precisa y con una estructura interna propia, ya sea polarizada, nodal, funcional o sistémica, y estudiarla(s) a través de cortes temporales» (Pérez Herrero, 1991: 9).

Se definen, por lo tanto, los aspectos geográficos, históricos, políticos, económicos y culturales en términos de los accidentes del terreno que la circundan, los distintos grupos que ahí conviven, el tipo de actividades que realizan y los rasgos culturales que los caracterizan, se consideran, además, la integración de «evidencias provenientes de diversas fuentes, como la tradición oral, los papeles de familia, los registros eclesiásticos y notariales, los censos de población, libros de viajeros y crónicas periodísticas hasta llegar a la hermeneútica o comprensión de los fines de los seres humanos, porque la microhistoria, más que a saber, aspira a conocer» (González, 1985: 127).

El periodo que abarca el estudio se centra en la última década del siglo xx, como el momento en que se redefinen las actividades de los habitantes de la región, a partir de la intensificación de las vías de comunicación y transporte y con la inclusión de agentes de transformación económica reconocidos como «modernos», pero, en realidad, es indispensable la consideración histórica, es decir, tratar de entender la trayectoria del grupo, a través del tiempo y, posiblemente, desde el mismo instante de la fundación de la población, porque es la única forma de acercamiento que permitirá conocer y, tal vez, entender las razones por las que un grupo puede adquirir ciertas características que lo diferencien de otros en las mismas condiciones. Se parte del

método antropológico, pero apoyándose en la trayectoria histórica de un grupo y considerando lo que dice De la Peña: «La pregunta lanzada al pasado por un antropólogo es distinta de la que lanza su colega historiador, en tanto que éste busca establecer descripciones convincentes de hechos pasados y establecer su lógica, mientras que el antropólogo busca la lógica de la historia desde (y a causa) del presente» (De la Peña, 1981: 125).

La evidencia empírica proviene de la investigación de campo, donde, a través de una serie de estancias prolongadas, se han realizado entrevistas con informantes clave, que permiten conocer la percepción de los habitantes de la zona sobre los procesos de cambio que suceden en la región; también, se ha tomado una perspectiva antropológica en ese sentido: «El interés del antropólogo está centrado en la cotidianidad multifacética, que no es deducible de ningún esquema general y debe descubrirse en la aventura de la investigación de campo» (De la Peña, 1981: 125).

EL ESCENARIO

La consideración regional se realiza utilizando en su definición aspectos geográficos, políticos, sociales y económicos en la construcción de una serie de rasgos culturales que la definen, porque, como señala Pérez Herrero:

«Los estudios regionales contribuyen a la mejor comprensión de las instituciones sociales y económicas de antiguos regímenes: relaciones de parentesco, clientelaje, mercados, redes locales de distribución, etcétera. Los estudios regionales permiten comprender la organización interna y la forma en que se relaciona con la externa, así como la forma en que se identifican los grupos a partir de una familia, un vecindario y una hacienda y cómo se logran unificar expectativas y esfuerzos en etapas críticas» (Pérez Herrero, 1991: 12).

Bernal llama la atención por su monolito. «Con una altura de 2,515 m.s.n.m., es el tercero en el mundo en su género (el de Gibraltar y el de Pan de Azúcar son los anteriores)» (Cabrera, 1998: 5). Su imagen aparece en carteles, para invitar a la gente a visitar el estado, y, en 1999, en la calcomanía de la verificación vehicular, lo que muestra la presencia de la región en el nivel estatal, y recuerda la reflexión de Martínez Assad al señalar que «el desayuno de los zapatistas en el Jockey Club, en 1914, es una alegoría de la conquista del centro del país por las regiones que, por lo regular, se consideran avasalladas por el centro político, pero que en ocasiones serán las que determinen transformaciones tanto locales como nacionales» (Martínez Assad, 1991: 121-129). La gente conoce el monolito como la peña de Bernal y se sabe que desde antes de la conquista europea esta montaña de una sola pieza era una de las fronteras entre los grupos chichimecas y mesoamericanos (cfr. P. Kirchhoff, 1990).

Villa Bernal es una comunidad del semidesierto queretano (de acuerdo con la consideración del INEGI de 1999) que, a partir de 1994, ha sido promovida, de manera sistemática, como una atracción turística regional por instituciones como la Secretaría de Turismo del estado, la presidencia municipal de Ezequiel Montes y, desde luego, los comerciantes de la comunidad, que utilizan la imagen de la peña en la difusión de comida, ropa, enseres domésticos y bienes raíces.

Dicen en Bernal que, antes, la gente de Querétaro y la región iba al lugar cuando se acercaba el tiempo de frío a comprar cobijas y, luego, por curiosidad, cuando se filmaron ahí las películas *La bandida* y *El gallo de oro*, con María Félix, Lucha Villa y López Tarso, a principios de los sesenta (aunque también el turismo puede haber aumentado con la construcción de la carretera asfaltada). A finales de los ochenta y principios de los noventa, comenzó una promoción para invitar a la gente a visitar Bernal, como un lugar lleno de historia,

cocina tradicional, repostería, dulces —sobre todo los derivados de lácteos— y artesanías.

El 12 de octubre de 1992, se organizó un espectáculo de luz y sonido en la explanada de la peña, al que invitaron a grupos de concheros, para representar, como dice doña LM, «las cinco edades de la humanidad, los cinco soles; pero fue un fracaso» (doña LM, may, 1999). Luego, comenzó a promoverse la escalada a la peña el 21 de marzo y, desde 1994, se convirtió en un festejo formal, donde un comité planea las actividades para ese día. En 1997, se realizó, también, un encuentro de medicina alternativa y acudieron curanderos, yerberos y músicos acústicos que se reconocen como representantes del *new age*; luego, comenzaron a visitar la comunidad grupos de visitantes distintos a los habituales.

En los dos últimos años, se dice que han acudido a la villa alrededor de 30 mil visitantes, entre el 20 y el 21 de marzo de 2000, y poco más 40 mil, en 2001 (*Diario de Querétaro*, 2000 y 2001). Estas celebraciones han rebasado, por mucho, la asistencia a las tradicionales religiosas en honor del santo patrono, San Sebastián, el 20 de enero, y de la Santa Cruz, el 3 y 4 de mayo. Esos días, la gente sube las cruces a la peña; en la capilla, se celebra una misa y hay un concurso de máscaras de los materiales más diversos.

Desde entonces venía la gente a comprar su carne, chorizo, longaniza, queso, lo que se hace en los pueblos. Eso lo hacían las personas que tienen sus vaquitas. También, había cositas de barro, que traían unos inditos de un pueblito que está por Cadereyta, y lo de madera venía de Morelia. Entonces, se frecuentaba la peña para ver a la santísima Virgen y a la cruz que está en la punta, que es muy milagrosa...³⁰.

Hacia la segunda mitad de la década de los noventa, es notoria la instalación de maquilas y granjas avícolas en los alrededores de la

³⁰ Entrevista con doña G (2000)

comunidad, así como la generación de actividades novedosas, como el turismo, que implica la promoción de sitios y artesanías, actividad que se revitaliza y refuncionaliza en comunidades cercanas y que genera vínculos comerciales con otras más alejadas. Como señala De la Peña: «El comportamiento de una unidad social determinada (grupo doméstico, parentela, cofradía, comunidad local) implica acondicionamientos de relaciones horizontales —con unidades semejantes y verticales— con las instituciones que lo rodean» (1981: 124).

En cuanto a formas económicas alternativas, como la agroindustria, ésta es impulsada por algunos de los habitantes del lugar, que consideran los nuevos mercados:

Ahora, yo estoy sembrando jitomate *cherry* en pequeños huertos, porque hay que apostarle a la nueva tecnología, que reduce los riesgos, aunque implica una inversión importante, pero esperemos que resulte; también, hay gente que está criando borregos y chivos, porque hay que buscarle³¹.

En esta comunidad, se encuentra una migración constante intrarregional, nacional e internacional, y varios de los integrantes de las familias entrevistadas, en momentos críticos, habían optado por abandonar, temporal o permanentemente, la villa, aunque también se nota la tendencia a recuperar los espacios que habían abandonado:

Nosotros nos fuimos todos a principios de los años cincuenta, porque, con la matanza de reses por la aftosa, mi padre se fue a la quiebra y no nos quedó más remedio que ir a buscarle. Hubo familias que se fueron a Querétaro o a Estados Unidos; nosotros nos fuimos a México, a vivir con los parientes. Yo me fui con mi madrina; luego, me casé y me fui a vivir a Querétaro y apenas hace unos años volví

³¹ Entrevista con don E (2000)

a mi pueblo. Compré una parte de la que había sido mi casa y ahora vivo aquí otra vez³².

Casi toda la gente que sale de sus pueblos nunca regresa, o si regresa, va a visitar a sus parientes que se han quedado viviendo allí; nosotros regresamos no nomás de visita, sino a invertir en nuestra comunidad. Yo lo que puedo ahorrar lo invierto, porque pienso que mi pueblo tiene futuro y hay muchos como yo³³.

Lo que se observa en Villa Bernal es el regreso de miembros de la comunidad que habían emigrado hacia la ciudad, para estudiar o trabajar, y que bajo las nuevas condiciones y posibilidades, con un número importante y constante de turistas y visitantes, tanto de la región como del mundo entero, están regresando a su pueblo natal, a adquirir o recuperar su antigua vivienda. Estos empresarios del nuevo milenio se convierten en dueños de restaurantes, en expertos en los tipos de cuarzo y sus propiedades y en comerciantes o empresarios de talleres de alfarería, de textiles, de lana en tejido rústico, de carpintería, de ebanistería y de latón.

LOS ACCIDENTES DEL PAISAJE

Geográficamente, la región del semidesierto queretano comprende, en su totalidad, los municipios de Ezequiel Montes y Tolimán, así como parte de los de Cadereyta y Tequisquiapan, con los valles centrales al sur y la sierra Gorda al norte y al oriente.

En términos geopolíticos, Villa Bernal es la segunda delegación del municipio de Ezequiel Montes por su importancia económica y poblamiento. Su ubicación en latitud norte, latitud oeste y altitud son:

³² Entrevista con doña E (2000)

³³ Entrevista con don E (1999)

20° 40', 99° 54' y 2,070 m.s.n.m., respectivamente (INEGI, 1999: 3). Cuenta con la segunda elevación del municipio (la primera es el cerro de San Martín): la peña, cuya ubicación es de 20° 45', 99° 57' y 2,430 metros sobre el nivel del mar. En términos fisiográficos, se ubica en la zona considerada de llanuras y sierras (35.23% la primera y 64.77% la segunda) de la superficie municipal, con la mayor parte de la superficie de roca volcánoclastica, es decir, el 49% (*ibidem*: 4). El clima en la comunidad se considera semiseco templado, y es una de las zonas más altas del municipio. La temperatura promedio es de 17°C, de 15°C la del año más frío y de 18°C la del más caluroso, entre 1970 y 1997. La precipitación total anual es de 454.7 mm, de 115.3 en el año más seco y de 878.2 mm en el más caluroso, al considerar el periodo anterior (*ibidem*: 6).

En cuanto a cuencas y subcuencas hidrológicas, el municipio de Ezequiel Montes es atravesado por los ríos Extoraz, que, al norte, abarca un 2.71% de la superficie, y San Juan, con un 97.29% de la superficie municipal; el primero de ellos es tributario del río Moctezuma y de la cuenca del Pánuco, y cuenta con cuatro corrientes de agua: Moctezuma, en Rancho Viejo; Los Encinos, en el Capulín; El Mancañal, en Las Ranas-Cantarranas y El Organal, en Barajas. Respecto a presas y bordos, en el municipio se encuentran la presa San Antonio y la presa Vieja y los bordos San Elías y La Soledad; todas estas corrientes y bordos, en poblaciones alejadas de Bernal (*ibidem*: 8).

En el municipio de Ezequiel Montes, se cultiva el 52.91% de la superficie municipal con maíz, frijol, maguey pulquero y comestibles; con pastizal, el 2.63%, como forraje; el 7.41% de la superficie es de bosque de encino y encino prieto, cuya única utilidad es como leña; y en el 37% de la superficie municipal se encuentra garambullo, zarza, uña de gato y cazahuate, utilizados, en parte, como comestibles, forraje y leña. La única posibilidad de utilizar tierras en uso agrícola es la de mecanizada continua (47.94%) y de tracción animal continua

(14.12%); el porcentaje de las tierras no aptas para la agricultura es de 37%, en tanto que para el desarrollo de praderas cultivadas se puede utilizar un 43.94% y un 56.06% para el aprovechamiento de la vegetación natural, aunque todas estas tierras se encuentran en la parte centro-sur del municipio; Bernal queda hacia el norte, con predominio de suelo calizo (*ibidem*: 9).

En cuanto a la población total, el INEGI menciona para el municipio de Ezequiel Montes 7,336 personas, en 1950, y 25,605, en 1995; en tanto que para Bernal se reportan 2,824 habitantes, en 1995: 1,399 hombres y 1,425 mujeres. Para 1999, el INEGI reporta en Bernal un total de 532 viviendas particulares habitadas: 372 con agua entubada, 378 con drenaje y 506 con energía eléctrica (*ibidem*: 37).

Los insumos totales más elevados en el municipio provienen del comercio, las manufacturas y los servicios diversos, en los que se incluyen los profesionales, los técnicos y los que se orientan a la agricultura, ganadería, construcción, transporte, comunales y sociales; ocupan el último lugar los relativos a la minería y extracción de petróleo (*ibidem*: 85). Villa Bernal se encuentra en la frontera entre las zonas de los valles centrales y la sierra Gorda, a 79 km al noreste de la ciudad de Querétaro, mismos que se puede recorrer en menos de una hora; alrededor de 30 de ellos se transitan por la autopista México-Querétaro y los 49 restantes por una carretera estatal de doble carril en buenas condiciones.

EL BAJÍO, UNA FRONTERA MOVIBLE

La región del semidesierto queretano se considera parte del Bajío, cuando se hace referencia a las actividades económicas que a través de la historia han organizado sus habitantes, pero, ¿hasta qué punto es válido calificar la región que nos ocupa como parte del Bajío?

Laura González (1990) dice que el Bajío es conocido como la serie de llanuras o mesetas escalona que desciende de este a oeste, que parte de San Juan del Río, Querétaro, hasta topar con Jalisco, y cuya característica, sobre todo en la zona suroeste, es la fertilidad de las tierras, atribuida a las tierras de aluvión, que se originaron, geológicamente, con la eclosión de la depresión taponada por lava e inundada que permitió la salida de las aguas y la formación del río Lerma.

Si tomamos en cuenta el clima (templado y seco), las alturas de las llanuras (entre 1,500 y 2,500 m.s.n.m.) y la precipitación pluvial anual (de entre 590 a 700 mm entre junio y septiembre), podríamos ubicar la región del semidesierto queretano en el Bajío; sin embargo, quedaría fuera de la clasificación si consideramos que el Bajío se encuentra en la cuenca Lerma-Santiago, en tanto que el semidesierto se ubicaría en la del Pánuco. Si la consideración es prehispánica, podríamos decir que es una región que estuvo libre del dominio de los imperios tarasco y mexica, y componía parte del territorio habitado por chichimecas, cazadores y recolectores nómadas, donde sólo en la franja sur se realizaron actividades agrícolas permanentes, en tanto que los de aridoamérica, aunque aprovecharan la precipitación pluvial de las sierras y avenidas de los ríos, no pueden calificarse como mesoamericanos «debido al carácter aleatorio de su economía y por la ausencia de verdaderos rasgos diagnósticos de civilización: urbanismo, estados, estratificación social, comercio en gran escala, etcétera» (Palerm y Wolf, 1972, en González, 1990). Ahora bien, las transformaciones en la frontera agrícola durante los siglos XI-XII, coincidió con un periodo de desecación, y habría alterado el ambiente para la vida sedentaria, por lo que a la llegada de los españoles la frontera septentrional-oriental (cultural y ecológica) se había establecido a lo largo del río Lerma, y se consideraba Bajío sólo las tierras más bajas (González, 1990: 45).

La región del semidesierto queretano queda, nuevamente, en la primera etapa de la colonia, dentro de la unidad económica y cultural

que definió las incursiones de la capital hacia el norte, con el descubrimiento de las minas de Zacatecas, Guanajuato y San Luis Potosí, principalmente, que desplazó a los pueblos chichimecas habitantes de esta región (pames, capuces, samues, mayolias, guamanes, guachichiles, jonases, etc.) a causa de su cercanía con el Camino Real de Tierra Adentro.

Los centros mineros del norte requerían alimentos para su población española e indígena: trigo y maíz, principalmente, pero también se necesitaba sal, cueros, pieles, sebo, madera, mercurio, cobijas, etcétera. Comenzó el poblamiento de la región, comprendida entre las dos grandes rutas comerciales que comunicaban a Zacatecas con Nueva Galicia, por una parte, y con el centro del país, por la otra. Militares y misiones religiosas comenzaron a establecer misiones y presidios, para consolidar la expansión fronteriza, y se repartieron mercedes de tierras y encomiendas con servicios militares para su defensa. La colonización, mediante mercedes, determinó en el Bajío el sistema de tenencia particular: la propiedad privada, que fue la forma que prevaleció en la región que nos ocupa (*ibidem*: 47).

El auge minero y, después, el ganadero y agrícola, posibilitaron el surgimiento de otras actividades, como el sector manufacturero, orientado al suministro de las minas, en principio. El mercado seguro y en aumento que representaban las minas movió a los empresarios agrícolas a invertir en la construcción de obras hidráulicas y mayores vías de comunicación. El Bajío queda, entonces, como un complejo único de minería, agricultura e industria alrededor del cual se organizó «una estructura importante agroganadera: las grandes haciendas en el Bajío y los ranchos y haciendas en los altos de Jalisco» (Urquiola, Wolf y Palerm, en González, 1990).

La región del semidesierto queretano se convierte en una zona de comunicación entre grupos y actividades, valles y sierras, haciendas, ranchos, estancias de ganado y minas; la gente del semidesierto se ubica en comerciantes y partideños, fundamentalmente.

LA POBLACIÓN DEL CENTRO

En el semidesierto queretano, las comunidades indígenas que sobrevivieron a la guerra contra los chichimecas (que, según Powell, duró 50 años, en tanto que Reina señala que duró cerca de 200) fueron expulsadas hacia el norte, en tanto que el este había padecido una catástrofe demográfica (Cook y Bora, en González, 1990: 51). Al igual que en el Bajío, la colonización de esta región se llevó a cabo con inmigrantes españoles y tlaxcaltecas, tarascos, otomíes y mazahuas, unos como aliados de conquista y colonización y otros con la promesa de recibir tierras.

La necesidad de mano de obra en estancias de ganado, ranchos y haciendas impulsó en el semidesierto queretano la formación de nuevas comunidades indígenas, al mezclarse grupos otomíes, fundamentalmente, con remanentes chichimecas, como lo muestran varios de los rasgos culturales presentes hasta la fecha: el baile de la *xaha*, que simboliza la unión de don Batho (otomí) con Conchita (chichimeca), capillas de linaje, vestido, comidas rituales, danzas, sistemas de cargos y, sobre todo, lenguaje. En Tolimán, se encuentra el segundo grupo indígena, en número, del estado; pero en toda la región del semidesierto hay evidencias de la presencia otomí, especialmente en celebraciones religiosas o ceremonias familiares. En Bernal, sin embargo, sucede un fenómeno similar al que refiere Laura González (1990) para los altos de Jalisco, al poblarse con grupos de españoles, aunque con la variante del comercio, como actividad primordial.

El avance español constituyó un asentamiento pionero. El proceso de colonización se originó con peonías y caballerías concedidas a los soldados españoles, que fundaron los poblados de frontera, y más tarde con colonos que venían a reforzar el proceso de sedentarización y pacificación; rancheros españoles dedicados a la ganadería y a la agricultura constituían la base social de la región (Fábregas, en González, 1990: 51).

En los altos de Jalisco y en Bernal, aunque son regiones que surgieron articuladas a la minería, la actividad ganadera se realizó, fundamentalmente, con la población criolla, propietaria de pequeñas unidades territoriales que siguen caracterizando a la zona, en tanto que en el Bajío las grandes explotaciones agrícolas con cultivos comerciales requirieron de grandes contingentes de mano de obra indígena y española, proveniente de otras regiones, lo que originó y consolidó el mestizaje que, hasta la fecha, caracteriza a la población de la zona (González, 1990: 54).

LA NOSTALGIA DEL PASADO

Villa Bernal es una frontera social, donde los habitantes se consideran distintos de los grupos de los alrededores, debido, básicamente, a que la fundación y el poblamiento de la villa se da a partir de las mercedes reales concedidas por el virrey a un grupo de militares de origen vasco que, se dice, vivían en Cadereyta, con el propósito de «proteger a los indígenas otomíes que se habían establecido en los alrededores del peñón» (AGN, Mercedes, vol. 68-70, f. 191r-194v).

Las particularidades de la región hacen que los nativos de Bernal se consideren un grupo con una historia propia, que se evidencia en sus testimonios, y refuerza la necesidad de considerar la microhistoria, como señala Luis González: «El "terruño" tendrá ciertas característi-

El «terruño» tendrá ciertas características: un ámbito 10 veces más corto que una región y 50 veces más chico que el promedio de los estados de la República, una población corta y rústica, mutuo conocimiento y parentesco entre los pobladores, fijación afectiva al paisaje propio, régimen político patriarcal o caciquil, patrono celeste y fiesta del santo patrono y sistema de prejuicios no exento de peculiaridades (1985: 19-122).

Los testimonios recopilados, mediante historia oral, muestran las relaciones con comunidades cercanas, pero también la influencia del sistema mayor, como determinantes en actividades económicas y, en momentos coyunturales, en la toma de decisiones drásticas:

Yo nací en 1913, en Bernal; el 15 de mayo es mi cumpleaños. Nos vinimos a Querétaro cuando mi papá se murió, en 1925. Mi papá era partidero; se les dice así a los que compran y venden animales. Él compraba por los ranchos cercanos y vendía en San Luis, en Texcoco y hasta en Tamaulipas. Cuando hubo una gran necesidad, se fue a Tampico a trabajar y fue cuando se enfermó de muerte. Los papás de mi mamá, que son de los que me acuerdo muy bien, se llamaban Jorge Encarnación Muñoz y Librada Vega. A ella le decíamos *Mamá Baba*, y tenían una tienda de abarrotes, allá en Bernal, que se llamaba Papá Chon. Bernal era un pueblito muy pobre. Cuando yo era niño, pero de a tiro chiquillo, vendía agua de un pozo que se llamaba El Blanco; la acarrea en aguataidores: tres viajes a cinco centavos. Mi mamá hacía chorizo y yo lo llevaba a vender a la mina de San Martín. Esa mina era el único lugar donde podían ir a trabajar los que eran de ahí³⁴.

Bernal es una comunidad pequeña y todos nos conocemos y somos amables con los de fuera, pero hasta cierto punto, porque también somos reservados y muy trabajadores. Yo creo que eso viene de que los que fundaron el pueblo eran vascos y por eso somos tan diferentes de la gente de la región, sobre todo de la de Ezequiel Montes... se nota hasta en el físico³⁵.

Yo tengo 52 comadres y 83 ahijados. Yo tengo ya mucho que no voy a Bernal y cerca de 70 años que no vivo allá, pero tengo una prima segunda que se llama María de Lourdes Montes de Pedraza; también, es mi ahijada Teresa Dorantes, viuda de don Tomás Montes Vega. Ellos son los que tienen unos talleres de telares de lana y una tienda que se llama La Aurora³⁶.

Nosotros somos descendientes de mi tía Minguita, la que fue esposa de un señor muy conocido en Querétaro, el tío Goyo, que llegó a

³⁴ Entrevista con don MH (1999)

³⁵ Entrevista con don E (2000)

³⁶ Entrevista con don MH (1998)

tener 99 haciendas. Mis abuelos trabajaban el campo y eran, también, mineros; desde Ajuchitlán salía un cerrito que se conectaba a San Martín. Este pueblo fue floreciente en esos años hermosos. Aquí, estuvo una compañía muy fuerte que se llamó La Esmeralda; fueron pueblos que tuvieron su apogeo, pues se nota en la arquitectura de las casas; aunque eran pocas, eran de gentes de principios, querían vivir. En la familia de mi papá, eran comerciantes y la familia de mi mamá venía del Chilar; ellos eran mineros muy fuertes y se congregaban en Miranda, para rayar a todos los peones de las haciendas. Mi bisabuelo Miguel también tenía haciendas y era minero y comerciante, aunque nunca como mi tío Gregorio, que tenía 99 haciendas. Tenía haciendas en todo el estado y en parte del estado de Guanajuato. Esas propiedades vinieron a quedarse en nada, porque tuvo un apoderado que se casó con su viuda, y puso su huella digital para poder quedarse con todas las empresas; me comentan que sacaban esos enormes capitales al extranjero³⁷.

Esta casa la adquirí por una prima, Eva, esposa de Eugenio. Ella siempre decía: «Mira, tú has sido muy fina conmigo y quiero que te quedes con la casa de mi mamá, porque te debo mucho. Te dejo la casa y me la vas pagando, poco a poco». Y así me hice de esta hermosa casa, gracias a ella y a mi dinerito, que Dios me permitió estarlo ahorrando y juntando³⁸.

LOS CONFLICTOS REGIONALES, ESTATALES Y NACIONALES

En Bernal, es evidente la influencia política de grupos que, en el nivel regional y central, han impedido o posibilitado las actividades de los habitantes de la villa, con la aceptación o resistencia de la población que, por otra parte, ha logrado una presencia relevante en el nivel central en distintos ámbitos: políticos, sociales o económicos.

³⁷ Entrevista con doña T (2000)

³⁸ Entrevista con doña G (2000)

Mi pueblo realmente no sabemos por qué está adscrito a Ezequiel Montes, cuando nosotros siempre hemos sido autosuficientes y, bueno, estamos en el municipio de Ezequiel Montes, pero, ¿qué te diré?, por un capricho de gentes de principios de siglo. Yo, esté donde esté, siempre lo diré: Bernal debe ser un municipio independiente, porque, además, no recibe nada de la cabecera municipal; junto con otros interesados en el asunto, seguiremos insistiendo, porque nosotros somos de los que nos vamos, pero regresamos³⁹.

El origen de la fortuna y de la ruina de algunos miembros de la comunidad muestra el impacto de momentos coyunturales en la vida del país, pero también la forma en que las condiciones nacionales han estimulado la creación de grupos influyentes, económica o políticamente. En esta región del semidesierto, se trata del periodo final del siglo XIX, cuando, en el porfiriato, se reorienta la producción de las haciendas; algunas de las más importantes del centro del país son las de los valles centrales del estado. Los empresarios de Bernal se consolidan como importantes comerciantes, a partir, según los testimonios, de alianzas políticas o económicas.

Mi madre fue una mujer de mucha lucha. Cuando se casó, adquirió una hacienda grande, desde las Animitas hasta Ajuchitlán; les dieron lleno de puro ganado y capital; entonces, mi padre lo supo trabajar. Fue un comerciante de mucho prestigio, se dedicó al ganado y fue proveedor del Distrito Federal, con el señor don Alberto Muzquis, de Chihuahua. En esa época, yo recuerdo, estaban en las calles de Monterrey 70 los proveedores de carne del Distrito Federal. Mi padre trabajaba, también, con don Amado Guadarrama, una persona muy bellísima que fue dueño de Ajuchitlán; le vendió todo el cerril de Ajuchitlán, que eran muchísimas hectáreas, pero se vino el asunto de la agraria y se dividieron los terrenos. Mi padre, en esa época, con aquel capital que había recibido y había engrandecido, tenía mucho

³⁹ Entrevista con don E (1999)

ganado y fue cuando vino una cosa muy triste para todo nuestro México: en la época del señor presidente Miguel Alemán, pasó lo de la aftosa y los ganaderos, pequeños y más grandes, se quedaron en la ruina; se arruinaron. Precisamente aquí, como estaban suspendidas las minas de San Martín, éstas fueron las fosas para las miles de cabezas de ganado, que quedaron sepultadas⁴⁰.

LOS EMPRESARIOS DE BERNAL.

Allá por los cuarenta, en Bernal, había cuatro fabriquititas: la de mi tío Nachito y, posiblemente, don Camilo también tenía una fabriquita chiquita. Hacían un aguardiente de caña: se hacía una fermentación en unas ollas de madera, se ponía el piloncillo a fermentar, el cual pasaba por unos tubos (que eran de cobre), ponían las ollas y había una como serpentina por donde se pasaba el vapor y ése era el vino. El primero era muy fuerte, pero tenían unos termómetros para darle la exactitud al grado que querían, la graduación. Ese vino se vendía sólo en el Plan de Querétaro, de San José Iturbide; en la región, pues, no era la gran cosa, pero ocupaba gente; a mi padre siempre le gustó tener a la gente ocupada. A sus trabajadores les daba una provisión buena para que no sufrieran tanto; les daba habilitación⁴¹.

Las cosas de lana aquí me las hacía en su casa la gente humilde; les compraba la lana y me hacían las cobijas, los jorongos, los tapetes y las peruanas. Pero casi no había talleres; se enseñaba de padres a hijos. La gente trabajaba con pedal y cardaba a mano. La gente pobre era la que hacía los bordados. Yo me iba a vender, también, en todo el Bajío, en Guanajuato, en todos lados⁴².

La reflexión sobre la creación de una burguesía regional, con la consolidación de capitales en momentos coyunturales, es abordada

⁴⁰ Entrevista con doña T (2000)

⁴¹ Entrevista con doña T (2000)

⁴² Entrevista con doña G (2000)

por Cerutti (1981), a través de familias de Monterrey que iniciaron su proceso de enriquecimiento poco antes del porfiriato, que analiza como propicias ciertas condiciones, como:

- El avance de los ferrocarriles, que convertían a Monterrey en una de las ciudades mejor comunicadas del país.
- La articulación de un mercado nacional (o por lo menos ampliamente regional), que garantizaba la demanda requerida.
- Las necesidades de metales no ferrosos de Estados Unidos y sus políticas de aduanas, además de la facilidad de comunicación con la frontera.
- La estabilidad política del país y del estado, garantizada por la imposición, en el nivel nacional, del presidente Porfirio Díaz y, en el nivel local, por la del gobernador Bernardo Reyes.
- Leyes específicas relativas a las inversiones y a la industria, que se promulgaron en Monterrey entre 1888 y 1889, donde se declaraban de utilidad pública las inversiones fabriles.
- El arribo sistemático de capital extranjero.
- Acumulación de capitales, sin producción capitalista.

Antes del periodo presidencial de Díaz, en Monterrey se fueron consolidando grupos de familias que en el porfiriato integrarían la burguesía regional, a través de asociaciones múltiples y de matrimonios exitosos.

A partir de 1850, sobresalen, en Monterrey, hombres de negocios que concentraron enormes capitales, sin la producción capitalista y, frecuentemente, sin entrar en contacto con producción alguna. Se enriquecieron a través del comercio en sus más variadas formas: eran fuertes prestamistas, se apoderaron de vastas extensiones de tierras rurales y sólo eventualmente incursionaron en sectores productivos, pero sin la gran escala que demanda el capitalismo (Cerutti, 1981: 84).

En los 40, quebró lo del ganado, pero todavía mi papá tenía dos fabriquititas chiquitas; elaboraban aguardiente de caña y, bueno, él siempre tuvo ocupada a mucha gente de Bernal. Cuando se vinieron las cosas a menos, los señores Domínguez le vendieron la hacienda de los Charcos; tenían cabras y gallinitas; no se podía tener ganado grande, porque la vaca no come donde come la cabra, pero se hacían unos quesos riquísimos y un pulque exquisito, que se elaboraba en esa hacienda en unos grandes tinacales de pieles de res, donde ponían el aguamiel para su fermentación, y se vendía por decalitros; se les llamaban *toros*. Mi padre nos dejó esta herencia; esta hermosa semilla que como venga el tiempo hay que darle buena cara; hay que echarle ganas al trabajo, porque el trabajo es la vida; tiene uno que hacer lo más correcto, lo más derecho⁴³.

Nosotros ya nada más tenemos dos trabajadores de fijo, porque ya no se sostienen como antes. Cuando estaba mi papá aquí, se cardaba, se hilaba y se hacía todo el proceso, pero cuando ya no estuvo, mi hermano, que era el encargado, fue dejando algunas partes del proceso. Ahí, están unas cardadoras que nosotros ya no usamos. Mi papá era muy querido en el pueblo, porque, aunque hay algunos que ni lo saben, a él se debe el agua. En Bernal, el agua escasea mucho y nomás teníamos un pozo que viene de Ajuchitlán, pero mi papi anduvo tramitando otro en Santa Rosa y ahora tenemos esos dos pozos y ya no batallamos como antes⁴⁴.

Me casé cuando estaban los cultos cerrados en Querétaro. Nos casó el padre Munguía por la iglesia, en el 40. Era presidente Ávila Camacho y también lo conocimos; nos visitaba por la amistad con el general Francisco Olvera y su esposa. Cuando me casé, andaban con eso de que mataban a los padres y a los maestros les cortaban los oídos; ya ve que así hay épocas⁴⁵.

⁴³ Entrevista con doña T (2000)

⁴⁴ Entrevista con doña P (1999)

⁴⁵ Entrevista con doña G (2000)

NUEVOS RITUALES Y ANTIGUAS TRADICIONES

Las referencias que en otras zonas turísticas se hacen a los recursos naturales, como bosques, ríos, lagos, playas, enormes hoteles, ciudades complejas, comida internacional, muebles y enseres sofisticados, en Bernal se orientan hacia actividades artesanales con técnicas rústicas, al silencio y a la tranquilidad, es decir, a rasgos culturales, físicos o míticos que, sin embargo, pueden ser trascendentales en la obtención de cualidades místicas y vitales, lo que refuerza la identidad regional ante condiciones, aparentemente, cada vez más homogéneas.

También, la ceremonia del solsticio de primavera ha sido un éxito: Miles de personas vestidas de blanco con su pañuelo rojo, tomadas de la mano al pie de la peña y pidiendo bendiciones para el mundo, paz y armonía. Es un espectáculo que vale la pena verse. Ahorita, andamos en pláticas con unos estadounidenses, para que vengan a hacer una película y eso lo hemos conseguido sin tener que molestar a nadie, por nuestra cuenta. Sí se han hecho muchas películas mexicanas. María Félix hizo dos: *La cucaracha* y *Juana Gallo*. Luego, vinieron las del *Gallo de oro* y *Las fuerzas vivas* y una de las más conocidas: *El lugar sin límites*, pero, aun así, pensamos que podemos tener una proyección turística más amplia. Por eso, hemos trabajado mucho, para que las calles se pavimentaran, para que todas las fachadas se pintaran y para que hubiera más restaurantes y hoteles. Luego, llegaba la gente y no había donde se quedara⁴⁶.

La calidad de los tejidos se ve en el peinado; la lana de otras partes es burda, pica. La de nosotros es lisita, durable y se ve igual después de 100 lavadas. El más antiguo tejedor y el maestro de todos los tejedores actuales de Bernal es don Atanasio Barrera⁴⁷.

⁴⁶ Entrevista con don E (2000)

⁴⁷ Entrevista con don E (may, 1999)

Aquí, es hermosa la vida. En primera, más económica; la gente, muy buena. Se ayuda uno mutuamente no con dinero, sino con apoyo moral. Desde niña, que yo recuerde, hay un agua muy sagrada que se llama *el cuervito*. Es un venero que lo ve usted en miniatura, pero diario se le puede sacar dos o tres cubetas. Es una agua tan purificada, que es mejor que la que venden en garrafones⁴⁸.

CONCLUSIONES

La construcción de una metodología, a partir de consideraciones regionales, para conocer una comunidad, permite establecer los tipos de relaciones que se establecen en los niveles horizontal y vertical con otros lugares y sociedades; asimismo, la perspectiva histórica proporciona los elementos de análisis que permiten ir explicando las particularidades, en términos geográficos, sociales, económicos y políticos, como se puede apreciar en el estudio realizado.

Queda pendiente el desarrollo de una discusión teórica más profunda en lo que respecta a la conducta y trayectoria de los grupos de empresarios que, a través del tiempo, han determinado la orientación de las actividades no sólo de la población de donde provienen sino de la región con la que interactúan, directamente, pero también a niveles nacional e internacional, al constituirse, en este caso, en un centro de atracción turística.

⁴⁸ Entrevista con doña G (2000)

BIBLIOGRAFÍA

- Archivo General de la Nación (AGN), Mercedes, vol. 68-70, f. 191r-194v
- CABRERA DELGADO, E., *Bernal mágico, el pueblo que canta*, Querétaro
- CERUTTI, M., «La formación de capitales preindustriales en Monterrey (1850-1890). Las décadas previas a la configuración de una burguesía regional (1981)», en Pérez Herrero, 1991
- GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ, L., «Microhistoria y ciencias sociales», en XLV Congreso de Americanistas, Bogotá, Colombia, 1-6 de jul, 1985
- GONZÁLEZ MARTÍNEZ, L., *Respuesta campesina a la revolución verde en el Bajío*, UIA/Antropología Social, 1990
- GUTIÉRREZ GRAJEDA, Blanca E., «Historiografía IV, la perspectiva regional», programa del curso, ene-jun, 2001
- KIRCHHOFF, P., «Mesoamérica, sus límites geográficos, composición étnica y caracteres culturales», *Cuadernos de Antropología, III*, Universidad Autónoma de Querétaro, 1990
- LAMEIRAS, J., «El ritmo de la historia y la región», en Pérez Herrero, *Región e historia en México (1700-1850)*, 1991
- MARTÍNEZ ASSAD, C., «Historia regional: un aporte a la nueva historiografía», en Pérez Herrero, *Región e historia en México (1700-1850)*, 1991
- PEÑA, Guillermo de la, «Los estudios regionales y la antropología social en México», *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, núm. 8, otoño, 1981
- PÉREZ HERRERO, P., «Introducción», en Pedro Pérez Herrero, *Región e historia en México (1700-1850)*, 1ª ed., UAM/Instituto Mora, México, 1991 (Col. Antologías Universitarias)
- POWELL, Philip W., *La guerra chichimeca (1550-1600)*, FCE-SEP, México, 1984
- REINA, L., *Las rebeliones campesinas en la sierra Gorda*, fotocopia
- VIQUEIRA, Juan P., «Historia regional: tres senderos y un mal camino», en Pérez Herrero, *Región e historia en México (1700-1850)*, 1991

PERIÓDICOS Y REVISTAS

Diario de Querétaro, «La atracción de la energía de la peña», 22 mar, 2000

CARACTERÍSTICAS DE LAS MIGRACIONES RURALES HACIA REGIONES HORTÍCOLAS EN EL NOROESTE DE MÉXICO

SARA MARÍA LARA FLORES

1) INTRODUCCIÓN

La gran expansión que ha tenido la producción de frutas y hortalizas en los últimos 40 años ha llevado a acuñar el término de *hortoculturización* (Schwentenius y Gómez-Cruz, 2000) en alusión al proceso de ganaderización que tuvo lugar en el campo mexicano en los años setenta. Se trata de un incremento, más que en la superficie cultivada, en el valor y en los rendimientos de estos cultivos⁴⁹. A la vez, se calcula que estos cultivos generaron 48% de las divisas obtenidas por la exportación de productos agrícolas y 10.6% del empleo en la agricultura.

Sinaloa, Sonora y Baja California destacan por su orientación exportadora, mientras que Jalisco, Morelos, San Luis Potosí y Michoacán producen, sobre todo, para el mercado interno, de allí que se trata de los estados de la República que más migración generan para la cosecha de estos productos. Sin embargo, hay coincidencia al señalar que Sinaloa sigue siendo líder en la exportación hortícola por los estándares de calidad y tecnología sofisticada que ha logrado incorporar, inusual en otras entidades del país. Sus exportaciones de berenjena representaron, en 1991, el 88% del total; de jitomate, el

⁴⁹ Entre 1960 y 1998, la superficie sembrada de hortalizas pasó de 2.3% a 3.8%, mientras el valor aumentó de 6.7% a 20.4% y los rendimientos llegaron a incrementos de 229%, para el caso del tomate, y de 288%, para el chile verde; ambas constituyen las principales hortalizas de exportación en México.

60%; y de pepino, el 53% (Calvin y Barrios, 2000; Lara, 1997; Lara y C. de Grammont, 1999; Schwentesius y Gómez-Cruz, 2000).

El incremento en la producción de hortalizas se ha visto acompañado de una intensificación de los flujos migratorios. Sin embargo, lo más importante es que se han dado una serie de cambios cualitativos en la composición de dichos flujos y es este tema lo que nos interesa analizar en la ponencia.

2) EL DESARROLLO DE LA MIGRACIÓN HACIA EL NOROESTE DEL PAÍS

Es útil mencionar que la migración hacia el noreste del país no es reciente. Se consolida la migración principalmente a Sinaloa, a finales de la década de los 50, cuando se incrementan las exportaciones mexicanas de tomate y hortalizas a Estados Unidos, después de que, debido a la Revolución Cubana, se cancelan las importaciones provenientes de Cuba. Los años sesenta conocen el *boom* de la producción de hortalizas en Sinaloa y el despunte de una agricultura empresarial, que incorpora las tecnologías más modernas de su época (C. de Grammont, 1990; Lara, 1997). Pero, a la vez, es el momento en que se establece una corriente migratoria rural-rural, proveniente del sureste del país, fundamentalmente de Oaxaca y, más tarde, de Guerrero. Se trata de regiones de población indígena por excelencia, que han sido históricamente expulsoras de fuerza de trabajo por los altos índices de pobreza y marginalidad que allí han prevalecido y por los niveles de fecundidad, que se han mantenido relativamente más altos que en el resto de las zonas rurales⁵⁰.

⁵⁰ En Oaxaca, la tasa global de fecundidad es de 2.9 y en Guerrero de 3, mientras, en el nivel nacional, esta tasa se mantiene en 2.4 (Morelos, 2000).

Oaxaca ocupa el segundo lugar nacional entre los estados de la República con mayor índice de marginación y Guerrero ocupa el tercer lugar, considerados a partir de los siguientes indicadores.

Cuadro 1
Población total nacional y Oaxaca
Indicadores socioeconómicos, índice y grado de marginación

Entidad	Población	% de analfabetas menores de 16 años	% de ocupantes en vivienda sin agua entubada	% de viviendas con hacinamiento	% de pob. ocupada con ingreso menor de 2 sal. min.
Nacional	81,249,646	12.44	20.92	54.09	63.22
Oaxaca	3,019,560	27.54	42.21	69.94	78.73
Guerrero	2,620,637	26.87	44.03	69.64	67.81

Fuente: Conapo/CNA, 1993, *Indicadores socioeconómicos e índice de marginación municipal, 1990*. México

En Oaxaca, se calcula, en la actualidad, que cuatro de cada 10 campesinos emigran fuera de sus comunidades en busca de trabajo, lo que hace que 302 municipios, de los 570 que lo integran, tengan tasas de crecimiento estacionarias o negativas por los altos índices de expulsión (Sedesol, 2000). La migración de Oaxaca y Guerrero, que se dirigía al noroeste del país, se estableció, en primera instancia, como un flujo de tipo *golondrina*, para laborar en los campos algodoneros de Sonora (San Luis Río Colorado, Costa de Hermosillo, Río Mayo y Río Yaqui) y Sinaloa (Guasave). Para 1969-70, se calculaba que llegaba a esta región una población jornalera migrante de 67 mil personas, durante junio y agosto, la cual continuaba, durante septiembre y noviembre, en la cosecha de algodón en Baja California (Mexicali) y Sonora (San Luis Río Colorado). Finalmente, continuaba en la cosecha de jitomate y hortalizas en Sinaloa (Culiacán, El Fuerte y Guasave) y parte de Sonora (Guaymas y Río Mayo), para laborar de diciembre a mayo, en donde el contingente superaba alrededor de los 150 mil trabajadores (Paré, 1977: 116-117, en Botey *et al.*, 1976).

Por el tipo de migración, de carácter temporal y *golondrina*, y por el trabajo rudo en los campos algodoneros, que exigía cargar costales de unos 300 kg de algodón, este tipo de flujo migratorio

estuvo integrado, principalmente, por hombres adultos, que viajaban solos o acompañados de algunas mujeres que *los atendían*, es decir, mujeres que migraban, para hacerse cargo de la comida, lavar la ropa y asear el cuarto que se les asignaba a los trabajadores dentro de un campamento o galerón.

Cabe mencionar que la migración proveniente de Oaxaca tiene una larga historia. Desde finales del siglo XIX, indígenas de este estado se dirigían a Valle Nacional, en la misma entidad, para laborar en la pizca de algodón y en el tabaco. A pesar de las limitaciones que imponía la incomunicación de la región sureste del país, entre 1900 y 1930, se consolidó una corriente migratoria, también de carácter *golondrina*, hacia Veracruz, para emplearse en las zafras cañera y cafetalera de Córdoba y del Sotavento. Hacia 1942, con la construcción de la carretera panamericana, que conectó a Oaxaca con el resto del país, se inició un proceso de fuerte expulsión hacia las ciudades de México, Puebla y Veracruz, durante el periodo de industrialización sustitutiva (1940-60), y hacia Estados Unidos, mediante el Programa Bracero. Hacia finales de la década de los años cincuenta, se inicia el flujo hacia el noroeste del país, para la pizca de algodón en Sonora y Baja California, y a los campos de hortaliza en Sinaloa; más tarde, en la década de los setenta, se establece una corriente que tendrá como destino principal la región hortícola de San Quintín, en Baja California (INI, 1998).

En Guerrero, principalmente en la región de la montaña, se generó un fuerte proceso migratorio en los años cincuenta hacia el centro turístico de Acapulco y la ciudad de México, para trabajar en la industria de la construcción. Otras corrientes migratorias se orientaron a Veracruz y Morelos, para laborar en la zafra de la caña y en el corte del café. Sin embargo, en la década de los setenta, aparece una nueva corriente, que se orienta hacia el noroeste del país, para trabajar en la cosecha de hortalizas de Sinaloa y San Quintín, en Baja California.

Se estima que de 1930 a 1970, la migración neta intercensal en Guerrero aumentó en un 400% (Rubio *et al.*, 2000).

San Quintín aparece como una extensión de la horticultura sinaloense en los años setenta. La ventaja de esta región respecto a los valles de Sinaloa (Culiacán y El Fuerte) es que permitía una complementariedad en el ciclo productivo: Sinaloa produciendo hortalizas de invierno y Baja California en el ciclo primavera-verano, en los meses de junio-septiembre. Esta complementariedad generó una nueva demanda de mano de obra y estableció una migración de tipo pendular entre los valles de Sinaloa y San Quintín.

No obstante, a la fecha, estos flujos migratorios, que tienen ya una larga historia, han sufrido cambios significativos como resultado del incremento en la demanda de hortalizas y de nuevos cultivos no tradicionales y por los procesos de reestructuración productiva de las empresas agroexportadoras. Cabe mencionar que reestructuración no es sinónimo de modernización; en ese sentido, si bien ha habido innovaciones tecnológicas de gran envergadura en la producción de hortalizas de exportación⁵¹, este proceso ha incorporado otros cambios significativos, como la diversificación de cultivos (en la actualidad más de 100 tipos de hortalizas) y de mercados (nuevos destinos internacionales y la incorporación de estándares de calidad para mercado nacional de lujo), la ampliación de zonas productivas (un corredor que se extiende por Sonora, Sinaloa, Baja California y Baja California Sur, para mercado de exportación, y Jalisco, Michoacán y San Luis Potosí para mercado nacional), la descentralización de las estructuras empresariales y la flexibilización en el uso de la fuerza de trabajo (Lara, 1998; Lara y C. de Grammont, 1999). Estos cambios han provocado modificaciones en el empleo: en algunos casos, han reducido el

⁵¹ Por ejemplo: la introducción de sistemas de fertirrigación y de nivelación por láser, la técnica de plasticultura, producción en invernadero, sistemas de riego sofisticados, empaques computarizados, sistemas de enfriamiento y maduración, sin mencionar todos los avances en materia de biotecnología (Lara, 1997; Lara y C. de Grammont, 1999).

número de jornadas de trabajo para ciertas tareas; en otros, al revés, han incrementado las tareas. Sin embargo, los efectos que esto ha provocado en los flujos migratorios han sido relevantes en términos cuantitativos y cualitativos.

Si bien es difícil cuantificar la magnitud del crecimiento de los flujos migratorios, porque no existen estadísticas que permitan conocer el comportamiento de las migraciones temporales, por nuestra investigación encontramos que ha habido modificaciones importantes en la composición y dirección de las corrientes migratorias.

3) CARACTERÍSTICAS ACTUALES DE LA MIGRACIÓN RURAL-RURAL HACIA EL NOROESTE DEL PAÍS

De acuerdo con la información arrojada por la Encuesta a Hogares de Jornaleros Agrícolas Migrantes, aplicada a 6,987 jefes de familia en tres regiones hortícolas de Sinaloa, Sonora y Jalisco⁵², se encuentra que un primer cambio significativo en la composición de los desplazamientos hacia esas regiones del noroeste está dado por la diversificación de los lugares de origen de los migrantes. Tradicionalmente, las migraciones de tipo rural-rural provenían de estados altamente expulsores de fuerza de trabajo, de manera principal del sureste de la República (Oaxaca y Guerrero). Ahora vemos, por el lugar de nacimiento del jefe del hogar, que esta migración proviene de 27 estados del país, aunque sólo 4 de ellos envían 84% del total de los migrantes que llegan a la región (Guerrero, 27.7%; Oaxaca, 24.6%; Veracruz, 16.5%; y Sinaloa, 15.8%). Sin embargo, estos porcentajes muestran (cuadro 2) que algunos estados que antes fueron polos de atracción de mano de obra (como Veracruz, para el corte de caña y

⁵² Esta Encuesta se realizó en el marco del proyecto de investigación sobre Restructuración Productiva, Empleo y Migración en el Campo, coordinado por Hubert C. de Grammont, del IIS-UNAM, con financiamiento de la DGAPA-UNAM (PAPIID-IN303297).

de café, o Sinaloa, para la cosecha de hortalizas, caña y algodón) ahora forman parte de las principales entidades de origen de la población migrante que llega al noroeste del país. También, encontramos que se desarrollan migraciones intrarregionales o interestatales de regiones o zonas más pobres hacia otras más desarrolladas. El ejemplo más claro es el de Sinaloa, en donde la población local, originaria de las zonas serranas de ese estado, genera 15.8% del total de la migración hacia las zonas hortícolas. Pero la población migrante de Sinaloa que llega a los valles hortícolas de ese mismo estado asciende a 18.2%; 15.6% va hacia Sonora y 0.4%, a Jalisco.

Cuadro 2
Lugar de nacimiento de los jefes de hogar que llegan a trabajar a las zonas hortícola de Jalisco, Sinaloa y Sonora

Estado de origen	Jalisco		Sinaloa		Sonora		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Guerrero	173	23.80	1,624	33.00	138	10.30	1,935	27.70
Oaxaca	95	13.00	1,397	28.40	226	16.80	1,718	24.60
Veracruz	405	55.60	262	5.30	483	35.90	1,150	16.50
Sinaloa	3	0.40	895	18.20	209	15.60	1,107	15.80
Otros estados	52	7.20	702	14.20	288	21.40	1,077	15.40
Total nacional	728	100.00	4,915	100.00	1,344	100.00	6,987	100.00

Fuente: Encuesta a Hogares de Jornaleros Migrantes en Regiones Hortícola de México, 2001; Proyecto Reestructuración Productiva, Empleo y Migración en el Campo, IIS-UNAM, 2000

Este cambio en el origen de las migraciones sin duda nos habla de un deterioro en las condiciones de vida de las regiones de producción campesina de todo el país y no sólo en el sureste, pero también está relacionado con la crisis de ciertos cultivos, que fueron importantes fuentes de empleo en décadas pasadas, como la producción de caña, café y algodón, por mencionar algunos productos cuyas exportaciones han conocido una fuerte caída en la mayor parte de los países latinoamericanos⁵³.

⁵³ Para ejemplificar este fenómeno, puede mencionarse que, entre 1970 y 1992, la participación porcentual de las exportaciones latinoamericanas de azúcar y miel decayó de 19.30% a 12.74%; la de café, té, cacao y especias pasó de 29.84 a 13.72%; la de fibras textiles, de 8.84% a 2.24%, en el mismo periodo (B. Rubio, 1999: 283).

Un segundo cambio significativo, que ya ha sido observado por Barrón (1999), es que los flujos migratorios se especializan en un solo tipo de cultivo. En nuestra encuesta, no hubo trabajadores que participaran, durante todo su ciclo migratorio, como jornaleros en cultivos no hortícolas. También, encontramos coincidencias con los hallazgos de Barrón (1999) en relación con que la expansión de los cultivos hortofrutícolas amplió los mercados de trabajo para la población migrante, ya que si antes se dirigía, principalmente, a Sinaloa, Sonora y Baja California (San Quintín), hoy vemos que se incluyen nuevas regiones en Baja California Sur (La Paz, Todos Santos y Vizcaíno), Jalisco (Sayula y Autlán), San Luis Potosí, Michoacán y Morelos. Sin embargo, un hecho que constatamos en nuestra investigación es que la especialización no sólo se da en un tipo de cultivo, sino en relación con el destino de los productos, es decir, difícilmente encontramos que las corrientes migratorias que se dirigen hacia las regiones agroexportadoras de Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur se entrelacen con aquéllas que se han especializado en la producción para mercado interno, como Jalisco, San Luis Potosí, Michoacán y Morelos. En Sinaloa, de 539 familias que tuvieron migración circular, sólo 12 habían pasado a Morelos, 9 a San Luis Potosí, 6 a Jalisco y 3 a Michoacán. La mayoría había circulado de Sinaloa hacia Baja California (361 casos), Sonora (68 casos) y Baja California Sur (52 casos). El resto (34) había pasado por otros estados, sin que se tratara de una migración significativa. Este patrón de circulación se mantiene en los casos en los cuales se trata de segunda, tercera y cuarta migración hacia Sinaloa.

Una tercera transformación relevante que arroja nuestra encuesta es que la migración llamada *golondrina*, que suponía la existencia de una corriente migratoria que partía de un lugar de origen y pasaba por varios puntos antes de regresar al punto inicial, ha dado lugar a nuevas modalidades. En primera, porque dicho lugar de origen era una comunidad campesina establecida en una de las regiones expulsoras

del país; ahora, ese punto de arranque puede ser un campamento o una *cuartería*⁵⁴, situados en alguna de las zonas de atracción, en donde se ubica la residencia de las familias de trabajadores, mientras laboran con una empresa. En segunda, porque esa migración puede ser pendular: desde una comunidad, un campamento o *cuartería* hacia otra región hortícola (por ejemplo, de Sinaloa a Baja California o Baja California Sur) y regresar al lugar de origen; o circular, teniendo también como punto de arranque una comunidad, un campamento o *cuartería*, siguiendo diferentes destinos (por ejemplo, de Sinaloa a Baja California y, luego, a Baja California Sur), para regresar al punto original. La situación más dramática que encontramos, a través de la encuesta, es la migración circular, sin residencia fija en ninguno de los puntos del ciclo migratorio.

Cuadro 3
Ciclo migratorio de los jefes de hogar
(pendular, circular o permanente)

Tipo de ciclo	Núm. de casos	Porcentaje
Total pendular	4,269	86.90
Pendular con residencia en el pueblo	1,312	26.70
Pendular con residencia en campamento o <i>cuartería</i>	2,957	60.20
Total circular	539	10.90
Circular con residencia en su pueblo	351	7.10
Circular con residencia en campamento o <i>cuartería</i>	85	1.70
Circular permanente sin residencia	103	2.10
No especificado	107	2.20
Total	4,915	100.00

Fuente: Encuesta a Hogares de Jornaleros Migrantes en Regiones Hortícolas de México, 2001; Proyecto Reestructuración Productiva, Empleo y Migración en el Campo, IIS-UNAM, 2000

⁵⁴ Mientras el campamento es un lugar ubicado en los terrenos de la empresa, regularmente dentro de alguna zona de cultivo, en donde se construyen habitaciones muy rudimentarias de materiales frágiles, como láminas de cartón o de aluminio, las *cuarterías* son habitaciones ubicadas en el pueblo más cercano con materiales de construcción más sólidos (cemento, tabique, etcétera). En el campamento, el trabajador no paga un alquiler; en la *cuartería*, debe pagar una renta. A veces, la *cuartería* es proporcionada por el mismo enganchador o contratista que los llevó a trabajar a la empresa.

En el cuadro 3, observamos que la mayor parte de las familias encuestadas (86.9%) tuvo un ciclo de migración pendular. Sin embargo, 539 familias tuvieron una migración circular, pasando por distintas regiones antes de regresar al lugar del que partieron (pueblo, campamento o *cuartería*), 96 habían pasado por otro lugar antes de llegar a Sinaloa, 12 pasaron por dos lugares más y cuatro, por tres. Sin embargo, en sus rutas migratorias muy pocas pasaron por regiones de producción para mercado nacional. La mayoría de las zonas de trabajo se especializaba en productos de exportación, lo que significa que es una mano de obra que se ha especializado en la cosecha de productos hortícolas de exportación.

Un cuarto fenómeno en los flujos de migración reciente es la composición en términos del tipo de grupo que migra. La migración individual o en grupo, principalmente de hombres solos y adultos, que caracterizó al asalariado (o proletariado rural) de los años setenta ha dado lugar a una migración de tipo familiar, nuclear o extensa, en la cual las mujeres cada vez tienen mayor presencia como jefas de hogar.

Cuadro 4
Tipos de hogar de los jornaleros migrantes en Sinaloa

Tipo de hogar	Casos	Porcentaje
Total	3,287	66.90
Familia nuclear		
Parejas solas	361	7.30
Parejas con hijos	2,533	51.50
Jefa sola con hijos	267	5.40
Jefe solo con hijos	126	2.60
Familia extensa	944	19.20
Pareja sin hijos con parientes y/o paisanos	131	2.70
Pareja con hijos con parientes y/o paisanos	635	12.90
Jefa sola con hijos y parientes y/o paisanos	131	2.70
Jefe solo con hijos y parientes y/o paisanos	47	1.00
Grupos	349	7.10
Jefa de grupo de parientes	95	1.90
Jefe de grupo de parientes	223	4.50
Jefa de grupo s parentesco	1	0.00
Jefe de grupo s parentesco	30	0.60
Migración individual	335	6.80
Mujer sola	46	0.90
Hombre solo	289	5.90
Total	4,915	100.00

Fuente: Encuesta a Hogares de Jornaleros Migrantes en Regiones Hortícolas de México. Proyecto Reestructuración Productiva, Empleo y Migración en el Campo. IIS-UNAM, 2001.

En Sinaloa, casi 66.9% de la población que migró lo hizo en grupo de familia nuclear, 19.2% migró en familia extensa; 7.1%, en grupo de parientes y paisanos; 6.8%, en migración individual. Lo interesante en estos grupos es la presencia que detectamos de hogares conducidos por mujeres solas con sus hijos (5.4% del total de la migración), de mujeres solas con sus hijos y parientes (2.7%) o de mujeres solas con parientes o con un grupo sin parentesco (1.9%). Finalmente, no es menos significativo que encontramos 46 mujeres migrando solas (0.9%).

Esta situación constituye un cambio importante en relación con la migración que se presentaba hace dos décadas, lo que se explica, en gran medida, por la incapacidad de las unidades domésticas campesinas de retener a sus miembros en torno a la parcela, y nos remite a un quinto cambio importante, que ha tenido lugar en el carácter de las migraciones rurales: observamos una presencia significativa de población femenina en los flujos migratorios. En Sinaloa, del total de la población migrante, el 48.4% es de mujeres que migran desde antes de cumplir un año, casi en la misma proporción que los hombres. Sin embargo, esta presencia no significa un simple acompañamiento del grupo familiar o del varón, para atenderlos en las tareas domésticas. Analizando el cuadro 4 vemos, inclusive, que algunas mujeres migran como cabeza de familia o de grupo y en migración individual. Si bien se trata de un pequeño porcentaje, que alcanza un poco más del 10% de los jefes de hogar, muestra la presencia activa de las mujeres en esas migraciones.

Sin embargo, si analizamos ya no sólo a los jefes de familia, sino al conjunto de la población femenina y masculina que trabaja en los campos agrícolas por rangos de edad, tenemos que el 44.6% del total de la población que trabaja lo constituyen mujeres. En el cuadro 5, se analiza a la población trabajadora por sexo y edad. En él, vemos que la participación de las mujeres es importante en todos los rangos de edad casi en la misma proporción que la masculina y no disminuye, de manera significativa, en la edad reproductiva de esas

mujeres, sino a partir de los 40 años, cuando el porcentaje de trabajadoras desciende en comparación con el de los hombres (39.7% y 60.3%, respectivamente), lo que, con seguridad, corresponde a un remplazo de las mujeres más viejas por las más jóvenes y con hijos, que son las que cuidan a los niños y a los enfermos en los campamentos.

Cuadro 5
Población que trabaja en Sinaloa por grupo de edad y sexo (porcentajes)

Grupos de edad	Hombres		Mujeres		Total		Porcentaje acumulado
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	
De 6 a 11	1,014	50.8	982	49.2	1,996	100	25.10
De 12 a 14	1,039	50.1	1,033	49.9	2,072	100	
De 15 a 19	1,886	52.9	1,680	47.1	3,566	100	74.90
De 20 a 24	1,427	58.3	1,022	41.7	2,449	100	
De 25 a 29	861	55.8	683	44.2	1,544	100	
De 30 a 34	611	53.9	522	46.1	1,133	100	
De 35 a 39	541	53.8	464	46.2	1,005	100	
De 40 a 44	454	60.3	299	39.7	753	100	
De 45 a 49	375	64.7	205	35.3	580	100	
50 años y más	715	69.5	314	30.5	1,029	100	
No especificado	53	66.3	27	33.8	80	100	
Total	8,976	55.4	7,231	44.6	16,207	100	100.00

Fuente: trabajo de campo; proyecto de investigación Restructuración Productiva, Empleo y Migración en el Campo (Proyecto PAPIIT-303297)

Un último fenómeno tiene que ver con la presencia significativa de población infantil en los flujos migratorios. El 42.8% del total de la población migrante encuestada en los campamentos y *cuarterías* de Sinaloa tenía 14 años o menos, lo que da cuenta de que la migración actual ya no es de hombres solos, sino de hombres, mujeres y niños

que, en grupos domésticos bastante *sui generis*, salen de sus pueblos en busca de nuevos horizontes.

Sin embargo, nos parece importante destacar que la población que migra a los campamentos lo hace para trabajar. Así, resulta impresionante ver, en el cuadro 5, que el 25% de la población que trabaja en los campos tiene entre 6 y 14 años y los porcentajes de participación femenina son apenas un poco menores que los de la población masculina para todos los rangos de edad.

Un tema que no trataré en este trabajo, pero sin duda es muy importante, es que la incorporación temprana al trabajo se está reflejando, indudablemente, en el porcentaje de analfabetismo de la población migrante. Sólo el 54.9% de los hombres y 45.1% de las mujeres saben leer y escribir, y observamos que, conforme avanza la edad, el nivel de analfabetismo de las mujeres es mayor que el de los hombres.

La estancia en los campamentos, que en promedio es de 6 meses, significa el retiro de la escuela para un porcentaje significativo de la población en edad escolar. El 72.2% de los hombres y el 73.4% de las mujeres migrantes, de entre 6 y 19 años, no asisten a la escuela mientras se encuentran viviendo en los campamentos.

Como puede verse, los cambios en el tipo de migración rural-rural que se presentan en la actualidad en México son importantes, sobre todo porque son indicativos de una situación que se ha agravado, provocando mayor miseria y precarización entre los que tienen que vivir como jornaleros agrícolas.

CONCLUSIONES

En este trabajo, me ha interesado mostrar el carácter de los flujos migratorios que se generan en torno a las empresas agroexportadoras, ubicadas, principalmente, en el noroeste de México. El planteamiento

que aquí se hizo es que la migración hacia las regiones hortícolas del país se ha transformado a lo largo de las dos últimas décadas por el origen de la población que migra y por la composición de los flujos migratorios.

En la actualidad, se observa que la expulsión de fuerza de trabajo se da en todos los estados del país, seguramente como resultado de una crisis prolongada en la producción campesina. Sin embargo, me parece significativo que ciertas regiones, como Veracruz, que fueron importantes zonas productoras de cultivos de exportación tradicionales o de materias primas para las agroindustrias nacionales, hoy se convierten en polos de expulsión de mano de obra. La producción de caña de azúcar y de café hizo de Veracruz una región que atraía la migración de otros estados del país para el corte y la cosecha de estos productos. La importancia de esta producción se explica en el modelo de sustitución de importaciones y en el desarrollo de un mercado interno que requería de un crecimiento autocentrado. En la actualidad, 16.5% de los jefes de hogar que llegan a trabajar como jornaleros en las empresas hortícolas del noroeste de México provienen de Veracruz.

De la misma manera, se observa un incremento en las migraciones intrarregionales, como las que se dan en Sinaloa, las cuales se generan de las zonas serranas hacia los valles hortícolas. También, se dan importantes desplazamientos de población de Sinaloa hacia otras zonas hortícolas de Sonora y Baja California. Ese fenómeno da cuenta de las disparidades regionales provocadas por el desarrollo de grandes polos de producción empresarial, orientados a la exportación, los cuales cuentan con riego y tecnologías modernas al lado de amplias zonas de producción campesina de temporal, orientadas a la subsistencia familiar.

En gran parte, esto es lo que explica otros fenómenos que resaltamos en este trabajo. La migración rural-rural se integra, de manera fundamental, por familias nucleares y extensas, aunque se observa la

conformación de grupos domésticos *sui generis*, que se constituyen, justamente, para migrar y compartir un espacio común durante su estadía en las regiones hortícolas. Esto se vincula a la incapacidad de esas familias para mantenerse como una unidad doméstica campesina potencializando su fuerza de trabajo y sus recursos en torno a la parcela y al hogar. En este sentido, me interesa resaltar la relevancia que, hoy en día, tienen las mujeres en esos desplazamientos y su participación activa en el trabajo asalariado, con independencia de su rango de edad. Asimismo, es importante observar su presencia como jefas de grupo en ciclos migratorios largos, algunos de los cuales no suponen un retorno al lugar de origen. Considero que este fenómeno muestra un cambio significativo en las condiciones de reproducción de las unidades domésticas campesinas, puesto que las mujeres no dejan de migrar, ni se retiran del trabajo en la edad reproductiva. Al contrario, mantienen los niveles más altos de participación en el trabajo, como jornaleras, y sólo se retiran, cuando son más viejas, para cuidar a los hijos de sus hijas, mientras éstas trabajan.

No menos significativa es la presencia de los niños en las corrientes migratorias y en el trabajo como jornaleros, por lo que ello supone para la reproducción a largo plazo de las unidades domésticas. Si bien en lo inmediato estos niños son una fuente de ingresos para las familias, al trabajar en los campos hortícolas —como jornaleros y con cargas igualmente pesadas que las de sus padres—, eso supone que estas familias han renunciado, por completo, a tener una estrategia de movilidad social a través de la educación. Podría decirse que han renunciado a esta opción para dirigir todas sus energías a conseguir la subsistencia inmediata.

Finalmente, es importante reflexionar sobre el hecho de que una cuarta parte de los jefes de hogar ya no siembra la tierra, ni tiene casa en su lugar de origen, al mismo tiempo que la migración de retorno al pueblo de origen va perdiendo peso frente a una migración pendular, que parte desde un campamento o *cuartería* en alguna de las zonas

de trabajo para dirigirse a otra, o frente a una migración circular y sin retorno.

Esto último me parece que es indicativo de una situación de grave deterioro en las regiones de donde proviene esa mano de obra que se emplea como jornalera en las regiones hortícolas. Pero, más allá de eso, sin duda pone al descubierto las desigualdades que genera un nuevo modelo de crecimiento que basa sus bondades en las «ventajas comparativas» que se generan al producir cultivos no tradicionales orientados a la exportación, con una mano de obra indígena, femenina e infantil en condiciones de extrema vulnerabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- BARRÓN, A., «Las migraciones en los mercados de trabajo de los cultivos intensivos en fuerza de trabajo: un estudio comparativo», en H.C. de Grammont *et al.* (coord.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, CIESTAAM-IIS-UNAM/CIESAS/RISHORT/Juan Pablos, México, 1999
- Conapo/CNA, *Indicadores socioeconómicos e índice de marginación municipal, 1990*, Conapo/CNA, México, 1993
- Encuesta a Hogares de Jornaleros Migrantes en Regiones Hortícolas de México, proyecto Restructuración Productiva, Empleo y Migración en el Campo, IIS-UNAM, México, 2001
- GRAMMONT, H.C. de, *Los empresarios agrícolas y el estado*, IIS-UNAM, México, 1990
- LARA, S., *Jornaleras, temporeras y bóias-frías: el rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina*, UNRISD/Nueva Sociedad, Caracas, 1995
- _____, *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible en la agricultura*, Procuraduría Agraria/Juan Pablos, México, 1997
- _____, y H.C. de Grammont, «Restructuración de las empresas hortícolas en Sinaloa», en H.C. de Grammont, *Restructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, IIS-UNAM/Plaza y Valdés, México, 1999
- MENDOZA, D., «Los factores determinantes de la disminución de la fecundidad», *Demos*, núm. 11, México, 1998
- MORELOS, J.B., «La mortalidad general a finales del segundo milenio», *Demos*, núm. 13, México, 2000

- PARE, L., *El proletariado agrícola en México*, Siglo XXI Editores, México, 1977
- RUBIO, B., «Reestructuración productiva en la agricultura latinoamericana: las nuevas tendencias hacia la globalización», en H.C. de Grammont (coord.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura latinoamericana*, IIS-UNAM/Plaza y Valdés, México, 1999
- RUBIO, M., S. Millán y J. Gutiérrez, *La migración indígena en México*, INI/Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, México, 2000
- SCHWENTESIUS, R., y M.Á. Gómez Cruz, «Tendencias de desarrollo del sector hortofrutícola de México», en R. Schwentesius y M.Á. Gómez Cruz, *Internacionalización de la horticultura*, CIESTAAM/Mundi Prensa, México, 2000
- Sedesol, «Resumen. Diagnóstico de los pueblos indígenas de Oaxaca», 2000 (<http://www.sedesol.gob.mx/perfiles/estatal/oaxaca/00resumen.html>)

BIOTECNOLOGÍA Y MERCADO DE TRABAJO EN LOS SECTORES FLORÍCOLA Y HORTÍCOLA

YOLANDA CRISTINA MASSIEU TRIGO⁵⁵

INTRODUCCIÓN

El presente ensayo tiene como finalidad aportar evidencia empírica sobre el impacto de la agrobiotecnología en los mercados de trabajo rurales. Ello se hace partiendo de una exposición sobre los principales enfoques teóricos con los que han sido abordados los mercados de trabajo rurales en México y a través del análisis de tres casos: flor, papa y jitomate, de los cuales se presentan resultados de trabajo de campo. El objetivo es contribuir a proporcionar datos empíricos, para analizar si la agrobiotecnología está impactando el empleo en el medio rural. Se busca contrastar si las nociones teóricas de flexibilización y segmentación, así como el desplazamiento de empleo por la aplicación de la innovación tecnológica son observables en el análisis de caso, para así aportar a un debate más general sobre la modernización agrícola y sus impactos en el empleo.

1. MERCADO DE TRABAJO RURAL EN MÉXICO Y BIOTECNOLOGÍA: MARCO TEÓRICO Y DEFINICIONES

1.1 MERCADO DE TRABAJO RURAL

El análisis del mercado de trabajo rural en México resulta difícil por tres razones: la estacionalidad, la migración y la relación con la unidad

⁵⁵ Profesora-investigadora, UAM-A

doméstica campesina. Es difícil saber quiénes de los trabajadores asalariados rurales son proletarios completos y quiénes dependen, de manera exclusiva, del salario. Para Cristóbal Kay, en el agro de los países de América Latina, se habla, más bien, de la expansión de una semiproletarización (Kay, 2000: 132), es decir, de una presencia importante de campesinos con acceso a una parcela de infrasubsistencia. A. Barrón y M. Hernández, por su parte, encontraron, recientemente, que los trabajadores migrantes sin tierras tienden a no regresar a sus lugares de origen. Una gran mayoría de ellos (66.4%), en estados donde han investigado dichos autores (Baja California, Guerrero y Morelos), busca trasladarse a otras regiones para seguir trabajando. Son proletarios totales que «aun cuando cuentan con un origen, su destino está marcado por la necesidad de sobrevivencia, es decir, por la búsqueda de destinos que les ofrezcan una posibilidad de empleo» (Barrón y Hernández, 2000: 165). Se mencionan varias de las nociones más importantes para analizar los mercados de trabajo rurales: la flexibilización, estudios que tocan los análisis etnocentristas, las redes sociales, las relaciones de poder entre investigador e investigado y el marco de la segmentación.

a) LA FLEXIBILIZACIÓN

Los enfoques recientes para analizar este mercado laboral comprenden varias hipótesis, como la de flexibilización o flexibilidad, que es, hoy en día, un lugar común de los análisis de las transformaciones capitalistas sobre el proceso de trabajo. El concepto fue elaborado, en su origen, por Michael Piore y Charles Sabel, quienes resumen su tesis en *The Second Industrial Divide* (1984), y aplican el planteamiento a los distritos industriales europeos. En esta hipótesis, «la sociedad industrial se encuentra confrontada a una alternativa: seguir una trayectoria de producción en serie o tomar prestada otra, asociada a la lógica artesanal» (Lara, 1998: 39). Entienden «la especializa-

ción flexible como una forma de adaptarse al cambio constantemente, más que intentar controlarlo. Esta estrategia se funda en la utilización de equipamientos flexibles, de usos múltiples, el empleo de obreros calificados y la creación, por medios políticos, de una comunidad industrial capaz de eliminar todas las formas de competencia que no favorezcan la innovación. La propagación de la especialización flexible equivale a un renacimiento de formas artesanales de producción, marginadas por la primera ruptura industrial» (M. Piore y C. Sabel, 1987: 35).

Si fue elaborado para otras condiciones laborales y socioeconómicas, el marco de la flexibilización se ha expandido para analizar la transformación del proceso de trabajo en otros sectores. Para el mercado de trabajo rural mexicano, se ha planteado (Massieu, 1997; Lara, 1998) que esta característica aparece en los cultivos hortofrutícolas y florícolas de exportación en relación estrecha con los cambios tecnológicos que implica la llamada «tercera revolución científico-técnica» y la aplicación creciente de la biotecnología a la producción agrícola.

b) LA SEGMENTACIÓN

Junto con el planteamiento de la flexibilización, otra noción aplicada, recientemente, al análisis de los mercados de trabajo es la de la segmentación, la cual retoma al mismo Piore (1988), que considera la existencia de un mercado de trabajo dual, caracterizado por un sector primario, donde se localizan los empleos mejor pagados, más estables y en mejores condiciones, y un sector secundario que comprende a los grupos en desventaja o «marginados»: las mujeres, los migrantes, los indígenas y los niños, es decir, los sectores más débiles políticamente.

Si bien en el nivel de la teoría estos enfoques aportan ciertas pistas para entender la dinámica de los mercados de trabajo rurales en

México, su heterogeneidad, su relación con la unidad doméstica campesina, la migración y precarización de estos mercados, entre otras características, hacen difícil su aplicación. La noción de segmentación es discutible para aplicarse a los mercados de trabajo rurales en México, puesto que Piore se refiere a mercados de trabajo formales, a los puestos ocupados por los hombres y al empleo urbano-industrial. Para A. Barrón, «en la agricultura no existen mercados duales en el sentido señalado por Piore. Es evidente que los mercados de trabajo rurales, particularmente aquéllos intensivos en mano de obra (como el de las hortalizas), no son homogéneos; podemos separarlos en primarios y secundarios bajo el criterio de la división social del trabajo» (Barrón, 2000: 189). Esta autora entiende por mercado de trabajo primario aquél en el que se asienta el productor empresarial que produce para el mercado de exportación y para el nacional. En este mercado, se define un abanico de ocupaciones: desde la siembra hasta el empaque. El mercado secundario está menos desarrollado; es aquél donde se observa una incipiente división social del trabajo y donde cada trabajador desarrolla varias actividades (Barrón, 2000: 189-190).

c) ETNOCENTRISMO Y REDES DE PODER

Existen interesantes análisis de los trabajadores rurales en México, a partir de la reflexión sobre la situación del investigador y el investigado, como redes de poder, donde los trabajadores muestran una cierta capacidad de ejercer el poder y elaborar, irónicamente, una interpretación de su situación. Particularmente importante es el planteamiento de que el etnocentrismo latente en el investigador, al acercarse a los jornaleros, puede sesgar la información obtenida: «Al estudiar a los trabajadores tomateros, no es fácil evitar formas indeseables de etnocentrismo. Esto lleva a cuestionar el uso de los datos de investigación y los modelos ideales como sustento del poder» (To-

res, 1997: 31). En su estudio de los tomateros de Autlán, Torres detecta la facilidad para ver las grandes diferencias en condiciones de vida entre los trabajadores y los patrones y que los campamentos donde viven los primeros son precarios y están en malas condiciones, pero propone reconocer que las condiciones de trabajo no son estáticas sino flexibles o espontáneas, lo que lo lleva a concluir que «es más útil analizar lo que hacen los trabajadores y ver cómo atribuyen diversos significados a sus vidas que plantear modelos abstractos» (Torres, 1997: 35). Torres reconoce, también, la estigmatización y, en ocasiones, caricaturización con las que son vistos estos trabajadores desde la academia y otros ámbitos.

d) REDES SOCIALES

Para S. Lara y Carton de Grammont (2000: 127), existe una contradicción en la flexibilidad, entendida como mano de obra fácilmente sustituible y movilizable, dada su calificación y una segmentación del trabajo, donde la movilidad es cada vez más limitada. Ni la mano de obra ni los puestos de trabajo son fácilmente intercambiables; algunos grupos son, de manera sistemática, excluidos y condenados al desempleo o a ocupar empleos precarios. Estos autores, siguiendo a Sengenberger (1988: 349), plantean que la segmentación es el resultado estructural de la solución de los problemas de mano de obra, en función de los intereses y condiciones de las empresas, para lo cual éstas pueden optar por crear mercados internos. Éstos favorecen la flexibilidad cualitativa de la empresa e incrementan tanto la movilidad de la mano de obra como su capacidad y disposición para adaptarse a los cambios técnicos.

Para dichos investigadores, «el mercado de trabajo rural es un espacio social complejo de interacción entre la oferta de mano de obra, que viene de pueblos y comunidades campesinas pobres, y la demanda generada por las empresas. Ambos espacios se transfor-

man, con constancia, no sólo por factores económicos macroestructurales sino por razones sociales y culturales que se definen localmente» (2000: 131). En este planteamiento, hay un énfasis en las redes sociales, las cuales determinan la creación de nuevas cadenas productivas, que conforman las zonas de atracción de mano de obra del lado de la oferta. Del lado de la demanda, dichas redes sociales son determinantes para la migración y la conformación de zonas expulsoras de mano de obra.

Respecto a la innovación tecnológica, para estos autores está claro que la agricultura mexicana atraviesa una reestructuración productiva en la cual juegan un papel fundamental las nuevas tecnologías. Esta reestructuración «no sigue un solo camino, sino que combina diferentes métodos de producción y organización del trabajo» (2000: 130). Las estrategias empresariales, sobre todo en el sector agroexportador, son sumamente versátiles y se ajustan a las condiciones locales. A su vez, la introducción de nuevas tecnologías y de nuevas formas de organizar el trabajo complica, aún más, la situación del mercado de trabajo rural.

Ante estos diferentes enfoques, el intento que aquí se presenta parte de caracterizar, de manera somera, al mercado de trabajo rural en México, a partir de las investigaciones existentes, para abordar el análisis del mercado de trabajo rural en la producción de flor, papa y jitomate, así como la influencia de la aplicación de la biotecnología en él.

e) CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MERCADO DE TRABAJO RURAL

La relación entre la innovación tecnológica y la estructura del mercado de trabajo ha sido analizada desde muchos ángulos. Para el análisis del impacto de la biotecnología en los procesos agrícolas, se parte de la proporción que implican los salarios en la estructura de costos y su impacto en el grado de flexibilización del trabajo (Massieu, 1997: 260-270), las características necesarias de «innovación blanda»

(Mertens, 1990: 86-88) y los requerimientos de los nuevos procesos agroindustriales, en muchos de los cuales la aplicación de la biotecnología y el cultivo en invernadero representan las innovaciones tecnológicas más significativas.

Una característica insoslayable del mercado de trabajo rural en México es la migración. Para A. Barrón (1999), la expansión de los cultivos hortofrutícolas a nuevas regiones representa una opción de empleo para los trabajadores rurales. Existen migraciones circulares (del lugar de origen al cultivo de exportación y viceversa) y permanentes. Éstas últimas han sido facilitadas por las innovaciones tecnológicas, que permiten que haya demanda de trabajo todo el año en diferentes regiones. El aumento de la explotación por hidroponía ha permitido que los cortes del jitomate se hagan periódicamente y ya no se requieran los antiguos contingentes de mano de obra estacional (Barrón, 2000: 162). Es en estos casos, además de la floricultura, donde existe una mayor feminización de la fuerza de trabajo: mujeres y niñas son crecientemente contratadas (Barrón, 1999; Lara, 1998; Massieu, 1997). Para Kay (2000: 131), la aparición de la migración urbano-rural es un fenómeno nuevo que implica competencia para los jornaleros de extracción rural, donde antes no la había. Además, es muy importante la migración internacional, principalmente a Estados Unidos y, más recientemente, a Canadá.

Existen dos grandes grupos de productos en la agricultura mexicana que presentan requerimientos diferenciados de mano de obra: los cultivos básicos y las hortalizas. Los requerimientos de mano de obra para ambos tipos de cultivos son diferentes: el maíz, por ejemplo, requiere 30.1 jornadas por hectárea, mientras que el jitomate absorbe 120. Se estima que, en 1985, los granos absorbieron 65.9% de la superficie cosechada y 50.5% del total de jornadas de trabajo; las frutas y hortalizas, 8.2% de la superficie cosechada y 20.3% de las jornadas de trabajo (Zuloaga *et al.*, 1994). La demanda de mano de obra, para actividades agrícolas, depende de variables como superfi-

cie agrícola, estructura de cultivos (básicos u hortalizas), intensidad en el uso de la tierra (número de cosechas) y tecnología empleada.

En México, la población rural que requiere de un ingreso adicional a la parcela y la que está totalmente supeditada al ingreso por la venta de su fuerza de trabajo comprende alrededor de 4.5 a 5 millones de personas. La producción de hortalizas sólo absorbe una cantidad limitada de esta mano de obra, pues, aunque son actividades intensivas en fuerza de trabajo, sólo ocupan el 3% de la superficie cultivable (Santiago y Ruvalcaba, 1995: 140).

La dificultad para medir la importancia numérica de los trabajadores del campo, por los mencionados factores de estacionalidad, migración y relación, con la unidad doméstica campesina se expresa en la divergencia de su número, de acuerdo con la fuente: en un estudio realizado por A. Barrón (1996: 275), donde compara los datos del Censo de Población de 1990 con los de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de 1991, existe una diferencia de 2.8 millones de personas a favor de la ENE. El Censo registra un total de 5'300,114 trabajadores y la ENE 8'189,759, considerando, en ambos casos, empleadores, trabajadores por cuenta propia, asalariados, sin pago y no específico. En cuanto a los jornaleros agrícolas, se estima que, en 1997, había 2.8 millones, según datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el INEGI (Barrón, 2000: 187).

Otra fuente es la Encuesta Nacional de Empleo 1999, según la cual en ese año había clasificados como sujetos agropecuarios 9'465,000 personas, de las cuales 39.7% eran productores (3'756,000) y 60.3% (5'708,000) eran trabajadores. El número de sujetos agropecuarios disminuyó, en 1999, respecto a 1991, en 3.86%; el número de productores (12.99%) y de trabajadores se incrementó en 3.28%. De estos últimos, los asalariados (jornaleros y peones, empleados y operarios) crecieron en un 25.27% (Arroyo y Hernández, 2001: 16).

De acuerdo con la ENE, el número de trabajadores agropecuarios se incrementó de 1991 a 1999 en 3.28%, al pasar de 5.52 millones,

en 1991, a 5.7 millones, en 1999. El promedio de incremento anual más alto se presenta en 1997, con 2.5%, es decir, un total de 6.42 millones de trabajadores agropecuarios.

Los trabajadores agropecuarios están integrados por tres categorías, cuya variación, entre 1991 y 1999, es la siguiente: los jornaleros y peones pasaron de 2.03 millones a 2.51, un incremento de 23.97%; los empleados y operarios se incrementaron de 0.11 millones a 0.16 millones, con un incremento de 49.39%; los trabajadores sin pago decrecieron de 3.18 millones a 3.02 millones, un retroceso de 10.61%. El peso relativo del trabajo asalariado en la estructura de ocupación del campo se mantiene a lo largo de la década entre 20 y 23% del total de sujetos agropecuarios. En 1997, los trabajadores agropecuarios asalariados fueron uno de cada tres del total activo del campo (García, 2001: 28).

En general, el empleo en el medio rural ha decrecido: el sector pasa de absorber el 58.33% del empleo, en 1950, al 26.9%, en 1990; en 1999, el 21%, y el 20%, en 2000 (Massieu, 1997: 195; García, 2000: 22). Una buena cantidad de los asalariados agrícolas en México tiene acceso a la tierra. Para Cristóbal Kay (2000: 132), «este proceso favorece a los capitalistas rurales, pues elimina a los pequeños campesinos, como competidores en la producción agrícola, y les permite a éstos últimos adherirse a la tierra, bloqueando su proletarización completa». La reciente apertura comercial ha implicado una cierta agudización de la proletarización, pues al caer los precios agrícolas caen los de los productos campesinos y éstos son empujados, aún más, al mercado de trabajo (Barrón, 1996: 288).

Una variable no muy conocida del mercado de trabajo rural es el gran porcentaje del total de asalariados del campo que se emplea en unidades campesinas de producción. Lara (1996: 75-76) reporta, en 1996, con base en un estudio de M. Pedrero y A. Embriz sobre la Encuesta Nacional de Empleo levantada, en 1988, por el INEGI, que

233,878 de los trabajadores agrícolas eran no remunerados, probablemente por ayuda familiar o «mano vuelta». Otros hallazgos citados son los siguientes:

- Más del 50% de los trabajadores «subordinados» trabajaba con patrones que contratan de 1 a 5 personas y sólo 12% labora con empresarios que contratan a más de 10 personas.
- Más del 50% trabajó para ejidatarios y comuneros.
- Más del 50% participó, como jornalero, en la producción de cultivos básicos, principalmente maíz y frijol.
- Más del 50% trabajó sin percibir algún tipo de remuneración; del porcentaje que recibió, 20% obtuvo hasta medio salario mínimo.

Un trabajo reciente de Jorge García, en una publicación del Programa de Jornaleros Agrícolas de Sedesol, menciona, con base en la Encuesta Nacional de Empleo de 1999, que en las zonas rurales del país se ocupó al 52.75% de la población que manifestó haber trabajado en el trimestre abril-junio de 1999 en todo el país. Para las zonas de menos de 100 mil habitantes, los trabajadores sin pago conforman el 16.75% de la población ocupada; los trabajadores por su cuenta, el 30.29%; los asalariados, el 44.07%; los empleadores, el 3.51%, y el resto son otros trabajadores (García, 2000: 27-28). Esto es importante destacarlo aquí, porque, en el caso de las hortalizas, se presentan algunos resultados de un estudio sobre la papa, en el cual fue posible comparar, en alguna medida, la situación de los trabajadores con el pequeño productor campesino y con el gran productor empresarial.

En cuanto al mercado de trabajo de los cultivos hortofrutícolas, A. Barrón y M. Hernández observan una intensificación del trabajo en el sentido de que «cada vez es más frecuente que los asalariados se vean precisados a la ampliación de sus jornadas de trabajo y a reducir, al mínimo, sus tiempos de descanso» (Barrón y Hernández, 2000:

157). Estos autores atribuyen este cambio al deterioro de las condiciones de vida de estos trabajadores y a un aumento del pago por destajo.

Con base en los trabajos revisados, se pueden plantear ideas centrales que serán rescatadas para reflexionar en cuanto a la relación de la biotecnología, en particular, y la innovación tecnológica, en general, sobre el mercado de trabajo rural y la organización de los procesos laborales en el sector florícola y hortícola.

En primer lugar, destaca la relación que históricamente ha tenido el mercado de trabajo rural con la economía doméstica campesina. Las condiciones de pobreza de esta última determinan que los campesinos tengan que completar ingresos para su subsistencia con el trabajo asalariado agrícola. Esto, a su vez, condiciona la facilidad de los patrones para contratar esta fuerza de trabajo como estacional y pagar bajos salarios. Un nuevo fenómeno es la presencia de proletarios-migrantes totales en este mercado: personas que ya no tienen tierra y que si bien tienen una comunidad de origen, migran, en forma permanente, en busca de trabajo.

En segundo lugar, el sector florícola y hortícola están atravesando por una reestructuración productiva, en la cual la innovación tecnológica juega un papel fundamental; dentro de esta innovación, hay algunos avances biotecnológicos. La expansión de la producción de invernadero es uno de los fenómenos más visibles de esta reestructuración, y tiene repercusiones importantes sobre el mercado y los procesos de trabajo.

En tercer lugar, la situación de inequidad y de grandes contrastes, de un trabajador jornalero analfabeta o semianalfabeta (con frecuencia indígena monolingüe), y el uso de tecnología de punta en las empresas hortícolas originan que sea muy difícil la percepción del trabajador de los cambios tecnológicos, aun si afectan su proceso de trabajo. Además, la innovación tecnológica ha generado la contratación de nuevos sectores de trabajadores, específicamente para labo-

res en los invernaderos, el acopio y el empaque, así como el trabajo científico y de investigación, que ocupan trabajadores de mayor capacitación y características socioculturales diferentes a las de los trabajadores en los campos.

1.2 BIOTECNOLOGÍA, AGRICULTURA Y EMPLEO

Una definición convencionalmente aceptada de la biotecnología sería: «Aplicación de principios científicos y técnicos al procesamiento de materiales, mediante agentes biológicos, a fin de proporcionar bienes y servicios» (Klein *et al.*, 1991: 81). Para el caso de la agricultura, las principales aplicaciones comprenden:

- Cultivo de tejidos, para obtener material vegetativo libre de enfermedades.
- Clonación, para obtener materiales genéticamente homogéneos y libres de enfermedades, mediante el cultivo de tejidos.
- Elaboración de biofertilizantes, a través de inóculos bacterianos.
- Ingeniería genética: «diseño» de nuevos cultivos y plantas insertando genes ajenos a un vegetal o modificando su propia estructura genética. Su aplicación es polémica, pues hay oposición a la siembra y consumo de cultivos transgénicos por parte de grupos ambientalistas, campesinos y consumidores. A la fecha, las principales transformaciones, que ya han llegado a nivel comercial, son: en primer lugar, resistencia a herbicidas (los productos más comunes son el algodón y la soya), resistencia a insectos (aplicada, principalmente, en maíz y algodón), larga vida de anaquel (fueron los primeros transgénicos en el mercado; se aplicó en el jitomate y no tuvo éxito comercial), resistencia a herbicidas e insectos combinada y características organolépticas y nutricionales.

Se ha considerado que la agrobiotecnología forma parte esencial del actual proceso de modernización agrícola, el cual, a diferencia de la revolución verde, se da en un contexto de fuerte privatización y concentración. Son un puñado de empresas multinacionales las que dominan esta nueva rama productiva. Dicha privatización abarca, de manera creciente, los recursos genéticos, pues éstos son la materia prima de la ingeniería genética y los grandes consorcios requieren asegurar el acceso a estos materiales, que se localizan, principalmente, en el Tercer Mundo. Ello ha conducido a una agudización de la privatización de organismos vivos, en ocasiones de variedades tradicionales de los agricultores de países atrasados, por parte de las empresas.

En la agricultura mexicana, aunque se especuló mucho en los ochenta sobre fuertes impactos de la biotecnología, la situación de ruina y descapitalización del sector ha influido en que ésta no se expanda como se esperaba. En la actualidad, sólo hay aplicaciones en algunos cultivos a diferentes niveles: la papa, la flor, la ganadería, el algodón y algunas frutas y hortalizas. El maíz es un producto sensible, por ser México el centro de origen, porque aún es sembrado por una cantidad significativa de campesinos pobres, porque es el alimento principal y porque, hace muy poco tiempo, se encontraron rastros de contaminación transgénica en maíces criollos en el centro del país. En México, lo que se ha hecho, principalmente, son pruebas de campo de estos cultivos; sólo existen pruebas «precomerciales» de algodón resistente a insectos, de Monsanto, en el norte del país, y de soya resistente a herbicidas en Tamaulipas. México tiene alguna experiencia en evaluar estas pruebas, pues existió un Comité de Bioseguridad Agrícola desde 1988; en la actualidad estas funciones las realiza la Cibogem (Comisión Intersecretarial de Bioseguridad). La oposición y un movimiento social crítico respecto a los transgénicos, así como la excesiva privatización de variedades vegetales y biodiversidad comienzan a crecer en los años recientes.

Los impactos sobre el empleo, el mercado y los procesos de trabajo no han sido muy estudiados. En los casos que se presentan a continuación se pretende aportar al respecto.

2. ESTUDIOS DE CASO

2.1 SECTOR FLORÍCOLA

La floricultura mexicana comprende más de 10 mil hectáreas bajo invernadero y a cielo abierto, principalmente en el Estado de México (35% del total), Puebla (21%), Michoacán (9%), Guanajuato (9%) y Morelos (8%). La superficie bajo riego representa el 87% y la de temporal 13% (Bancomext, 1998: 22). No se cuenta con datos actuales de la producción en invernadero. Sara Lara (1998: 217) detecta en su estudio que ésta aumentó hasta 1994: pasó de 25 hectáreas, en 1981, a 100, en 1988, y de 400, en 1992, a 635, en 1994. La mayor parte de los invernaderos se encuentra en Villa Guerrero, Estado de México. En 1998, la superficie de flores, vegetales y frutas representaba el 8.42% del total de hectáreas cultivadas y el sector florícola, para este año, generaba el 1.43% del valor (Venegas, 2001: 22-23).

La mayor parte de la producción nacional se consume internamente y la proporción que se exporta es pequeña. Es frecuente oír que México tienen un gran potencial para la exportación de flor, que no está siendo aprovechado (Agro 2000 y 2001: 6). Los principales exportadores en este mercado son: Holanda, que controla entre 48% y 60% del mercado mundial, seguido, a distancia, por Colombia, que es el primer exportador a Estados Unidos y abarca un 8% del mercado global. A estos dos grandes exportadores les siguen, en importancia, Israel, Italia y España (Lara, 1998: 216). El 29% de las

exportaciones es aportado por un grupo de nuevos países en este mercado: Ecuador, México, Chile, Kenia y Zimbabwe (Agro 2000 y 2001: 8). Cifras recientes indican algún crecimiento del valor de las exportaciones mexicanas de flores en miles de dólares: 10,400, en 1993; 21,040, en 1994; 25,500, en 1995; 25,421, en 1996; 26,623, en 1997; 26,023, en 1998; y 31,865, en 1999 (Venegas, 2001: 47). Pese a ello, México ni siquiera es mencionado en un reportaje reciente de Vivienne Walt en la revista *National Geographic* (Walt, 2001: 12-127) sobre el comercio mundial de flores, mientras que uno de sus competidores latinoamericanos que entró, después, a este mercado, Ecuador, sí aparece.

En un estudio publicado en 1997, analizo la producción de flor en el nivel intensivo de invernadero (Villa Guerrero, Estado de México), en comparación con la producción tradicional (Temixco, Morelos y Xochimilco, DF) a cielo abierto. Los principales hallazgos respecto a los impactos de la biotecnología sobre el empleo, mercado y proceso de trabajo en este sector son los siguientes:

- La floricultura es un sector fuertemente absorbedor de fuerza de trabajo. La flor se corta todo el año, por lo que da empleo permanente. En el cuadro 1 se puede apreciar esto en comparación con otros cultivos. La fuerza de trabajo contratada en los invernaderos es, predominantemente, femenina, muy joven, de la zona y con capacitación por encima de la primaria. Es frecuente la contratación de menores de edad. En un estudio publicado, en 1998, Sara Lara profundiza en la cuestión de género, y encuentra que la capacitación de estas trabajadoras no es reconocida, por lo general, por las empresas florícolas, pues los puestos de dirección los ocupan, por lo general, los hombres.

Asombrosamente, para un país como México, con una gran diversidad florícola y con una tradición prehispánica de cultivo de flo-

En cuanto al acopio, priva el trabajo a destajo y aquí también influye la reestructuración por la que pasa la industria. En la actualidad, para mantenerse competitivas, las empresas han diversificado su oferta y ya no producen una sola flor, sino varias y, frecuentemente, con la presentación de *bouquet* o ramo de flores variadas. Todo ello ha significado mayores exigencias en la labor de las trabajadoras. La norma es el trabajo a destajo y esto agudiza la intensidad.

En el citado estudio de Sara Lara (1998), se plantea la necesidad de las empresas florícolas de exportación de reestructurarse, a partir de una crisis, en 1989. Esto condujo a una mayor concentración del sector y a la absorción de numerosas empresas medianas y pequeñas por cuatro grandes consorcios: Visaflor, Megaflor, Monrog y el Grupo Villa Guerrero (Lara, 1998: 224). Esta reestructuración tuvo fuertes impactos en la organización del trabajo, pues se despidió a la mitad del personal, aproximadamente, y se reorganizó el trabajo con los empleados que quedaron. Para ellos, aumentó la intensidad y la carga. Asimismo, se experimentó con una organización del trabajo de ciertos rasgos *toyotistas*, pues se formaron equipos de trabajo con los que se buscaba la *implicación* con los objetivos de la empresa. Esta estrategia ha tenido resultados bastante irregulares.

En una visita reciente (2000) a las empresas Visaflor y Floravic, en Villa Guerrero, se constató una expansión del trabajo a destajo y la necesidad de las empresas de conseguir su fuerza de trabajo de pueblos más lejanos, aun teniendo que proporcionar el transporte para traer a los trabajadores. La escasez de mano de obra es ya un problema; la causa que aducen en la empresa es que los campesinos de la zona están crecientemente ingresando a la producción de flor o migran, por lo que en Villa Guerrero ya no queda gente para trabajar. La producción de estos campesinos locales es más rústica para el mercado nacional. Cosmoflor, la filial de Visaflor, que fue visitada, tiene 550 trabajadores para 50 hectáreas de invernadero, sin contar a administrativos y técnicos. Una característica importante, que tam-

bién detecta Lara en su estudio, es que ya no necesariamente son mujeres las que realizan las labores; en esta empresa, se presentaba 50% y 50% para ambos géneros, todos muy jóvenes (sólo un 10% tiene más de 40 años). La cantidad de trabajadores por hectárea ha disminuido de 12 a 5 o 6. Resulta impresionante visitar la sala de acopio y empaque de esta empresa: muchachos y muchachas de 13 a 15 años, a los que casi no se les pueden ver las manos por la rapidez con la que clasifican y empaacan las flores. Se les paga \$0.60 por ramo, es decir, para lograr un ingreso de \$60.00 al día necesitan empaacar, al menos, 100 ramos. Esta es la cuota mínima que exige la empresa. Una trabajadora, orgullosa, decía en su descanso que puede llegar a hacer, en un día, hasta el doble.

2.2 SECTOR HORTÍCOLA

2.2.1 TRABAJADORES DE LA PRODUCCIÓN DE PAPA

La papa, dentro del grupo de hortalizas, destaca por su superficie y la ocupación que genera. Las fases de mayor requerimiento de mano de obra son la siembra y la cosecha. En relación con el grado de proletarización de los trabajadores asalariados de este cultivo, aproximadamente una tercera parte de ellos tiene acceso a la tierra, lo que significa que los trabajadores se relacionan, de una u otra manera, con la unidad doméstica campesina (Santiago y Ruvalcaba, 1995: 131). Ello se observa en los grandes trabajadores empresariales y en los pequeños productores, aunque en éstos últimos la presencia de fuerza de trabajo familiar no pagada es significativa. La ocupación de mano de obra total en el cultivo de la papa en México es de 5 a 6 millones de jornales, lo que provee de ingresos, aproximadamente, a 25 mil familias. Esto, sin contar el empleo en la comercialización, los

invernaderos y laboratorios (Chauvet *et al.*, 1998: 9). El proceso de producción de la papa en México presenta, en la actualidad, aún pocas posibilidades de sustitución o de tecnología mecanizada. Es un cultivo que absorbe grandes cantidades de fuerza de trabajo.

Según el estudio de Santiago y Ruvalcaba, publicado en 1995, en 1991, la producción de papa en México podría haber generado una demanda de 6.7 millones de jornales, es decir, 26,642 trabajadores al año, con un promedio de empleo de 90 jornales por hectárea. La demanda de mano de obra en el cultivo de la papa es mayor en labores de siembra, deshierbe y cosecha, actividades que deben realizarse con prontitud y, por tanto, rebasan la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar (en el caso del pequeño productor) y hacen necesario contratar trabajadores asalariados.

En el estudio que se presenta, realizado por el Grupo Sociedad y Biotecnología, de la UAM-A⁵⁶, se estudiaron dos regiones con características de pequeño productor de papa: Tlalnalapa (municipio de Saltillo La Fragua), Francisco I. Madero y Chilchotla (municipio de Chilchotla), Puebla, y Raíces (municipio de Zinacantepec), Mesón Viejo y San Francisco Oxtotilpan (municipio de Temascaltepec), Estado de México. En el nivel de gran productor se realizaron entrevistas en Saltillo (Coah.), León (Gto.) y Chihuahua (Chih.). En la estructura de costos de los productores de este análisis, se demuestra que lo erogado por concepto de pago de salarios es mucho menor que los otros costos (cuadro 2), característica que también aparece en Santiago y Ruvalcaba. En nuestro caso, se estima que en Raíces, una de las comunidades estudiadas en 1997, los productores perdieron con el precio de venta vigente de ese año.

La sustitución de trabajo por capital en el proceso de producción de papa es aún escasa tanto en las regiones estudiadas por Santiago

⁵⁶ Grupo de investigación integrado por Michelle Chauvet, Yolanda Massieu, Yolanda Castañeda, Rosa Elvia Barajas y Rosa Luz González

y Ruvalcaba como en las que se presentan en este análisis. Ello se debe a factores físicos y variables económicas. Entre los factores físicos que impiden la mecanización se encuentran los orográficos, como

Cuadro 2
Costos de producción de papa por hectárea. Pequeño productor.
Mesón Viejo y Raíces, Estado de México, 1997 (pesos corrientes)

Costo	Mesón Viejo	Raíces*
Semilla	4,800	7,000
Fertilizante	3,600	4,550
Peones siembra	2,500	
Peones cosecha	1,800	2,500
Otras labores (yunta, escarda, corriente, fumigación, barbecho)		1,250
Funguicidas	1,500	7,200
Total	13,800	22,400

*Raíces: Cosechan, en promedio, 20ton/há a 0.80 kg= 16,000; pierden 6,500.

Fuente: trabajo de campo, 1997

la pendiente, nivelación y textura del terreno. Entre las variables económicas, destaca el precio de venta de la papa.

De las tres regiones del estudio de Santiago y Ruvalcaba, es en la de Michoacán donde la demanda potencial de mano de obra ofrece mejores perspectivas, mientras que en las regiones de Puebla y Veracruz la importancia de los cultivos básicos, además de la papa, significa una posibilidad para que las unidades de producción ocupen y retengan, de manera parcial, a la mano de obra, aun en niveles de subempleo, al poder combinar el trabajo en la propia unidad de producción con el trabajo asalariado.

En ambos estudios se constató que la demanda de mano de obra es abastecida, de manera fundamental, con una oferta de procedencia regional, en el nivel de pequeño y gran productor. Ello distingue al

cultivo en relación con la mayor parte de los estudios actuales sobre mercados de trabajo, enfocados a cultivos de exportación y con un fuerte componente de mano de obra migrante. En este estudio, para el caso de Guanajuato, la migración tiene otro efecto: la mayoría de los hombres adultos migra, lo que explica la fuerte presencia de niños y mujeres en los campos de cultivo de papa.

Santiago y Ruvalcaba mencionan que una característica del cultivo de papa es la ocupación predominantemente masculina, y destacan que quienes emplean mujeres son, principalmente, los grandes productores, para labores de poscosecha. En la región de Michoacán⁵⁷, algunos productores tienen explotación simultánea de otros cultivos comerciales, como la fresa. En esos casos, la mujer también es empleada en las fases productivas, como la siembra, aunque es principalmente contratada en la cosecha y selección del producto, semejante a lo observado por el presente estudio en los campos de León, Gto., en 1999. En esta zona, los jornaleros se emplean en otros cultivos en Lagos de Moreno, Jal., al terminar la cosecha de papa.

Los hallazgos de campo del estudio de la UAM, en León, en 1999, muestran lo contrario para las labores de la cosecha: mano de obra predominantemente femenina y menor de edad: niñas de 12 a 15 años de edad cosechan papa. Santiago y Ruvalcaba, por su parte, mencionan el uso de fuerza infantil, debido a que los hijos de los jornaleros, por lo general de entre 7 y 14 años, se incorporan al trabajo al acompañar a sus padres. Lo observado en la investigación de campo de la UAM respecto a la fuerza de trabajo femenina es que ésta es empleada por los grandes productores en los laboratorios de cultivo de tejidos y en los invernaderos privados que existen en el país.

En los trabajadores entrevistados por Santiago y Ruvalcaba, resaltan los altos grados de analfabetismo. En el caso del estudio de la UAM, los trabajadores entrevistados en las serranías de Puebla y el

⁵⁷ Municipios de Zamora, Tangancícuaro y Acona

Estado de México, respecto al pequeño productor, y en León, respecto al gran productor, no tenían, en su mayoría, la primaria terminada y declararon que no existe necesidad alguna de capacitación para realizar el trabajo.

Entre los trabajadores paperos entrevistados por Santiago y Ruvalcaba, la mayoría es eventual: en la región de Michoacán, sólo 20% es permanente; en las de Puebla y Veracruz, los trabajadores mantienen una relación estable en el trabajo estacional con la unidad de producción, pues cada año laboran con el mismo productor y hay permanentes sólo en las unidades grandes de producción. Los eventuales son solicitados en las épocas de siembra y cosecha. Ni eventuales ni permanentes tienen contrato formal, dependen de la voluntad del patrón. En el estudio del Grupo Sociedad y Biotecnología, los trabajadores de las zonas serranas de Puebla y Estado de México tienden a ser permanentes; son gente sin acceso a la tierra de los mismos poblados y familiares o vecinos que no reciben salario. Los que trabajan para los grandes productores en León sí son eventuales.

En cuanto al salario, Santiago y Ruvalcaba encuentran que el sistema está bien tipificado, de acuerdo con el tipo de trabajador (eventual o permanente), género (las mujeres ganan menos que los hombres), actividad desempeñada (las más calificadas, mejor remuneradas: hasta 50% más, por ej., tractorista) y edad (la fuerza de trabajo infantil y senil gana, aproximadamente, 20% menos que la *normal*). En la cosecha, el pago se hace a destajo y se paga más del salario mínimo local. En la investigación de la UAM, la diferencia salarial entre pequeño y gran productor es muy marcada. Entre los primeros, localizados en la sierra de Puebla y el Estado de México, el salario es de \$20.00 diarios, mientras que en León el gran productor paga \$80.00 el día y \$20.00 la hora extra. Durante el tiempo de trabajo eventual, estos trabajadores perciben mayor salario, en términos absolutos, que los permanentes, pero estos últimos ganan más, en términos relativos, por estar empleados todo el año.

En ambos estudios, se encuentra que se concede el seguro social como prestación; en el caso del estudio de la UAM, dicha prestación del gran productor de León es vista más como una generosidad del patrón, en un estilo paternalista, que como un derecho del trabajador, pues, además, esto no está establecido en ningún contrato, dado que éste no existe.

El ingreso está conformado, principalmente, por el salario. En el estudio de Santiago y Ruvalcaba no es común que las esposas se incorporen al trabajo asalariado, lo que coincide con lo encontrado entre los pequeños productores en la sierra de Puebla y del Estado de México por el Grupo Sociedad y Biotecnología, mientras que los grandes productores en León contratan, primordialmente, mujeres en la cosecha, en los laboratorios de cultivo de tejidos y en los invernaderos.

En la investigación de la UAM, en apariencia, la oferta de trabajo y la posibilidad de contratación dependen de:

1. La existencia de la fuente de trabajo y de algún mecanismo de enganche en la misma región.
2. El conocimiento previo del productor empleador. En el caso del pequeño productor, hay una relación de conocimiento previo y mayor presencia de trabajo no pagado por lazos familiares y comunitarios. En cuanto al gran productor, los jornaleros conocen de dos o más años al productor con el que trabajan.
3. La fuerza de trabajo local por lo general tiene acceso a la tierra, por lo que emplearse como jornalero en alguna zona cercana representa un ingreso complementario.
4. En el caso del gran productor, en Guanajuato existen otras opciones de ingreso asalariado, tanto en la misma agricultura como en la industria o servicios, de manera que el trabajo en la papa es una entre varias ocupaciones.
5. En el caso del gran productor, la biotecnología ha inducido una nueva labor que no existía con anterioridad: el trabajo asalaria-

do en los laboratorios e invernaderos de producción de semilla realizado, mayoritariamente, por mujeres. Es una labor que emplea muy poca cantidad de fuerza de trabajo. Los laboratorios donde se produce la semilla han decrecido y han aumentado los invernaderos donde se propaga. Existían, en 1997, 10 laboratorios de cultivo de tejidos y 17 invernaderos en el nivel nacional con una producción de 19 millones 200 mil minitubérculos, mientras que, en 1998, la infraestructura disponible era de 7 laboratorios y 79 invernaderos (Ríos Vivar, 2002). Ello implica entre 150 y 500 trabajadores, aproximadamente, de los cuales 80% son mujeres.

De los datos del cuadro 3, destacan características de la fuerza de trabajo empleada por el pequeño productor: la gran disparidad de los salarios entre una región y otra, las cambiantes necesidades de trabajo, de acuerdo con la etapa del proceso de producción de que se trate (hasta 19 veces más en la cosecha) y la discriminación salarial hacia las mujeres. Además, se detecta la existencia de pueblos en los

Cuadro 3
Datos generales de la fuerza de trabajo en las comunidades
estudiadas de pequeños productores de papa

Comunidad, munic., edo., año	Salario	Labores	Trabajadores/há
El Triunfo, Ver., 1996	\$15.00-\$20.00		
Los Altos, Ayahualulco, Veracruz, 1996			40-50 jornaleros por há en cosecha
Mesón Viejo, Estado de México, 1997	\$90.00; a las mujeres se les paga menos; vienen de otros pueblos.	Cosecha, fumigación	
San Francisco Oxtotilpan, Estado de México, 1997		Siembra, riego, fumigación, cosecha	
Chilchofa, Estado de México, 1997	\$15.00-\$20.00		
Talnalapa, Puebla, 1997	\$12.00		
Raíces, Estado de México, 1997		Yunta, escarda, corriente, fumigación, barbecho, cosecha	
Texmalaquilla, Estado de México, 1999	\$40.00		4 a 6 trabajadores para 10 há

Fuente: trabajo de campo, 1997-1999

que sí se permite a las mujeres salir a trabajar como jornaleras, y pueblos donde esto no es posible.

En cuanto al gran productor, en la investigación de la UAM se visitaron varios laboratorios especializados en semilla: (Vivi) Sabritas y laboratorios de productores para autoabastecimiento y venta de semilla (ing. Guajardo e ing. José Antonio Zepeda, en Saltillo; Kibbutz EAS y Biotecnología 2000, Celaya; ing. Romero, León; sr. José Elizondo, Chihuahua). Se distinguen empleados en invernadero y en laboratorio. En ellos, se observa, con claridad, la feminización del trabajo, detectada en actividades de producción hortofrutícolas y florícolas, la mayoría de exportación, que han crecido y se han expandido por superficies del territorio nacional que antes no estaban sembradas con estos cultivos. La mayoría de los trabajadores son mujeres, especialmente en el laboratorio, donde la producción del minitubérculo, a partir de una pequeña parte de tejido vegetal, requiere de cierto entrenamiento técnico informal y la «delicadeza» propia de la fuerza de trabajo femenina (trabajo de campo, 1998-1999). En el cuadro 4, se resumen las características de esta fuerza de trabajo y en el 5, las de los trabajadores de los campos de los grandes productores.

Cuadro 4

Características de la fuerza de trabajo en laboratorios de cultivo de tejidos y en invernaderos

Productor o empresa, edo. y año	Número de trabajadores
Vivi, Estado de México, 1997	En el laboratorio, 3 trabajadoras que hacen 130 frascos diarios, cada uno con 12 plántulas.
Ing. M.S. Guajardo, Saltillo, Coah., 1998	El invernadero a veces necesita 20 empleados, pero otras es suficiente con 3 o 4.
Kibbutz EAS, Celaya, Gto., 1997	1 especialista en cultivo de tejidos en el invernadero.
Biotecnología 2000	4 naves de 200 m ² ; trabajan 2 personas en el invernadero, 2 en el laboratorio y 1 responsable.
Ing. Ricardo Romero, León, Gto.	2 trabajadoras en el laboratorio, cada una hace 180 frascos al día: 360 frascos. 14 trabajadores en total (con el invernadero) entre hombres y mujeres.

Fuente: trabajo de campo, 1997-1999

Cuadro 5
Características de la fuerza de trabajo en la producción de campo, gran productor

Productor, empresa, informante, estado, año	Procedencia de los trabajadores	Salario (día)	Labores	Trabajadores/há
Lorenzo Mario, Saltillo, Coah., 1998	En época de cosecha, vienen de todos lados	Mínimo local: \$26.00-\$30.00	Cosecha: 100% mano de obra, siembra 50% mecanización y 50% mano de obra. Siembra: marzo-mayo; cosecha agosto-diciembre	Para 100-125 há, de 25 a 30 personas; aproximadamente 4/há
Parga, INIFAP, Saltillo, Coah., 1998				60-70 jornaleros/há promedio en todo el ciclo
Elizondo, León, Gto., 1999	Comunidades aledañas	\$70.00, al principio; cuando escasea, hasta \$100.00	Desde la siembra hasta la cosecha; en ésta última, la papa se clasifica y guarda en costales	Para 200 há, llegaron a tener 300 trabajadores: (1.5/há). En el momento de la entrevista, sólo 70. 7 personas de planta

Fuente: trabajo de campo, 1998-1999, como parte del proyecto Impactos Socioeconómicos de la Biotecnología en la Producción de Papa en México, desarrollado por el grupo de investigación Sociedad y Biotecnología de la UAM-A de 1997 a 2000.

2.2.2 TRABAJADORES DE LA PRODUCCIÓN DE JITOMATE

La horticultura sinaloense es la más importante exportadora de hortalizas, principalmente de jitomate, del país. Por ello, también es importante generadora de empleo. «En condiciones óptimas, la agricultura de hortalizas en Sinaloa emplea, para la producción de éstas, entre septiembre y abril, de 200 mil a 300 mil trabajadores agrícolas en una superficie de riego hasta de 70 mil há» (Guerra, 1998: 23). En el valle de Culiacán se da la mayor producción de hortalizas del estado y la mayor concentración de jornaleros agrícolas: entre 100 mil y 180 mil, cuyas principales labores son sembrar, plantar, recolectar, desyerbar, empacar y fumigar jitomate, chile, pepino, berenjena y calabaza.

Es una horticultura que prácticamente desde sus orígenes se destinó a la exportación. Las primeras empresas se formaron a principios del siglo xx, cuando la entidad estaba mejor comunicada con Esta-

dos Unidos que con el resto del país (C. de Grammont, 1990). Es, por lo general, privada, y con una de las organizaciones gremiales más avanzadas y consolidadas del país. Además, es altamente concentrada; en las épocas de mayor auge hortícola, eran 56 familias las que concentraban las mejores tierras, la producción y el mercado. En los últimos años, destacan 17 familias, quienes controlan 55% de los mejores campos hortícolas, contratan al mayor número de trabajadores y concentran los ingresos, que, en el ciclo 1997, alcanzaron los 3,600 millones de pesos. Entre ellas, destacan la Bátiz (que vendió sus invernaderos y campos a Agrobionova, del Grupo Pulsar, en 1999, y en la actualidad cultiva y exporta en invernaderos en Baja California), la Canelos, la Carrillo, la Demerutis, la Tarriba, la Bon y la Andrade (Guerra, 1998: 24).

La rentabilidad descansa, en buena medida, en el trabajo barato. De manera semejante a lo que sucede en la floricultura, la innovación tecnológica de punta, que requiere grandes inversiones, se compensa con la baja proporción en los costos que representan los salarios. Es fuerza de trabajo fundamentalmente migrante con gran presencia de grupos mixtecos, zapotecos y triquis. Según datos publicados, en 1998, por M. Teresa Guerra, la mayoría es joven y 50% es menor de 18 años con una experiencia de alrededor de 5 años de trabajo en el campo. En promedio, son 47% mujeres y 53% hombres, y un alto porcentaje no tiene manera de identificarse; 33% no sabe leer ni escribir y en ese año recibía un salario promedio de \$220 pesos semanales (Guerra, 1998: 25). En el trabajo de campo, realizado a principios de 2001, se encontró que el salario en las empresas visitadas es de \$56.00 diarios, en promedio, es decir, \$386.00 semanales si se trabaja todos los días, lo cual no siempre es posible, pues el número de jornadas semanales depende de la etapa de cosecha y del precio del jitomate en el mercado. Además, en un buen número de las empresas visitadas, impera el pago a destajo.

Son trabajadores que permanecen como eventuales toda su vida, sin contrato escrito, derechos ni prestaciones. «El carácter de trabajadores eventuales o por obra determinada, que tienen durante toda su vida laboral los jornaleros agrícolas, y la egoísta e ilegal actitud de los horticultores en lo que respecta a los derechos de sus trabajadores impiden que este sector edifique condiciones de vida y trabajo, acumule antigüedad y obtenga mejores derechos para su contratación. Los trabajadores han sido colocados en una situación permanente de inestabilidad laboral, y sometidos a la voluntad arbitraria de quien los quiera contratar, condenándolos a vivir en precarias condiciones y a una vejez de sobrevivencia, mediante la caridad pública» (Guerra, 1998: 26).

Los jornaleros residen en las inmediaciones de los campos, hacinados en galerones, donde familias completas duermen en el piso en cuartos de 4 x 4 m, con honrosas excepciones, como el campo San Isidro, del sr. Leyson. En algunos campamentos, gracias a los loables esfuerzos del Programa de Jornaleros Agrícolas, de Sedesol, se cuenta con letrinas, lavaderos, regaderas y guarderías colectivas. Por otro lado, los empleados están, de manera constante, expuestos a los agroquímicos, sin ninguna protección, es decir, «desarrollan su jornada en ambientes riesgosos e insalubres, y carecen de seguro social integral» (Guerra, 1998: 26).

La dramática situación descrita contrasta con el alto nivel tecnológico y capacidad de inversión de las grandes empresas hortícolas sinaloenses. Sara Lara (1998: 184-189) plantea que la horticultura sinaloense se vio involucrada en un proceso de reestructuración, debido, en buena medida, a la competencia de los productores de Florida, principales competidores de los sinaloenses en el vecino país. Estos últimos, en la década de los ochenta, dieron un importante salto tecnológico, al incorporar sistemas de plasticultura, el gaseado para madurar el jitomate verde y la expansión de los invernaderos. La mayor innovación fue la introducción de jitomate verde maduro, el cual logró

desplazar al jitomate mexicano de mayor sabor, pero con menos tiempo de conservación.

En esa década, los cambios tecnológicos en Sinaloa fueron lentos, y la tecnología no se transformó, de forma radical, aunque se introdujeron algunas técnicas de punta, como el uso del rayo láser, para nivelar los terrenos, y el de maquinaria, para semimecanizar la cosecha, con resultados pobres y altos costos. En los invernaderos de producción de plántulas, todo siguió, básicamente, igual, aunque se generalizó el riego automatizado y la importación de sustratos de Canadá. En el empaque, se modernizaron las cadenas de selección con máquinas más eficientes y se inició el gaseado, para cosechar el tomate verde, técnica que mejoró las condiciones de comercialización, pero no de producción.

Los productores de Florida adquirieron indudables ventajas competitivas frente a los sinaloenses en estos años, por lo que las empresas sinaloenses se vieron obligadas a reestructurarse en los años noventa. El principal cambio tiene que ver con el sistema de cultivo acolchado de plástico (plasticultura), acompañado de un sistema de fertirrigación. El acolchado disminuye la maleza, conserva la humedad (ahorra hasta 300% de agua), afloja los suelos y tiene un efecto desinfectante, pues protege a la planta de los parásitos y permite un óptimo aprovechamiento de nutrientes. Su aplicación comenzó en 1985-1988, años en que creció de 500 a 3,600 hectáreas. En la actualidad, es usado por todas las grandes empresas. Se combina con un método de riego por goteo, que permite regar y fertilizar en el mismo paso. Otros elementos innovadores son el manejo del suelo mediante sistemas de labranza o de nivelación con rayo láser.

El otro gran cambio tecnológico tiene que ver con las variedades cultivadas. En los últimos años, los productores adoptaron las de larga vida de anaquel. El jitomate Flavor Savor, de Calgene, que ha sido el único cultivo transgénico autorizado comercialmente en México en 1995, se sembró en Sinaloa, pero no tuvo el éxito comercial espera-

do (Massieu, 1996: 36-41). Una nueva variedad de jitomate bola rojo con característica de larga vida de anaquel: el Divine-Ripe, obtenido por mejoramiento tradicional, se adaptó mucho mejor al clima del noroeste de México y permitió a los productores sinaloenses recuperarse con ventaja en el mercado estadounidense en los años 1994-1996 (Schwentesiuss y Gómez Cruz, 1998: 186-187). Este hecho desató un primer panel de controversia en el TLCAN, pues los productores de Florida demandaron a los mexicanos por *dumping* en 1996.

El tercer cambio tecnológico tiene que ver con la búsqueda de nichos de mercado selectos en México y Estados Unidos, experimentando con nuevas variedades y procesos de producción biológica u orgánica. También, se aplicaron innovaciones que suponen enormes inversiones de capital, sólo al alcance de grandes empresas: la instalación de grandes invernaderos con hidroponía para cultivar un jitomate vendido como «natural», pues se elimina el uso de agroquímicos, y algunas hortalizas ecológicas certificadas por asociaciones estadounidenses. Además de que se puede vender un jitomate con sobreprecio, esta innovación permite obtener rendimientos anuales de hasta 300 ton por hectárea. Ello es notable si consideramos que en 1995-1996 se obtuvieron 34 ton por há a cielo abierto (Schwentesiuss y Gómez, 1998: 191). Esta tercera innovación parece estar tomando fuerza, pues de manera creciente los empresarios más poderosos invierten en invernaderos, para realizar todo el ciclo de producción. El invernadero se ha usado por décadas en Sinaloa sólo para reproducir plántulas. Realizar todo el ciclo en invernadero puede tener consecuencias importantes sobre la estacionalidad del empleo, dado que se requiere trabajo todo el año.

La biotecnología se aplica en la horticultura sinaloense, principalmente en la propagación de las plántulas. La ingeniería genética, además de la autorización comercial mencionada del jitomate transgénico Flavor Savor, implica una amplia investigación con transgénicos que

hasta ahora no llega a niveles comerciales. Entre 1991 y 1999, se realizaron 38 pruebas, principalmente con jitomate (cuadro 6).

Este mundo de alta tecnología y grandes inversiones contrasta, muy fuerte, con las condiciones en las que se desarrolla el trabajo de

Cuadro 6
Pruebas de campo con cultivos transgénicos en Sinaloa

Cultivo	Empresa	Transformación	Lugar	Fecha
Jitomate	Campbells-Sinalopasta	Supresión de poligalacturonato	Guasave	1988, 9 sep. 1991 y 12 sep. 1992
Jitomate	Campbells-Sinalopasta	<i>Bacillus thuringensis</i> . Resistencia contra lepidópteros	Guasave	9 sep. 91-12 feb. 92
Jitomate (2.5 há)	Calgene	Flvr. Svr. Retardamiento de la maduración	Navolato	10 jun. 92-21 sep. 92
Jitomate (2.5 há)	Calgene	Flvr. Svr. Retardamiento de la maduración	Culiacán	7 jun. 93-19 jul. 93
Jitomate	Calgene	Flvr. Svr. Tm (pcGn1436)	Culiacán	1 sep. 94-11 nov. 94
Jitomate	Calgene	Flvr. Svr. (pcGn4109)	Culiacán	7 oct. 94-11 nov. 94
Maíz	Asgrow (0.1 há)	Gen B73 y PAT. Resistencia a herbicidas, a partir de glufosinato	Los Mochis	24 ene. 96-24 abr. 96
Jitomate	Monsanto	Gen de 1b para resistencia a larvas de lepidópteros	Culiacán y la Cruz de Eleta	4 ene. 96-8 feb. 96
Melón (0.5 há)	Harris Moran de México	Resistencia al virus del mosaico del pepino (CMV)	Los Mochis	14 may. 96-7 jun. 96
Algodón (3.5 há)	Monsanto	Dos genes EPSPS y gen nptII. Resistencia al herbicida glifosato	Culiacán	15 ago. 96-3 sep. 96
Jitomate	DNA Plant Technology	Gen CAC, que retarda la maduración del fruto	Culiacán	8 oct. 96-31 oct. 96
Calabacita (0.01 há)	Seminis Vegetable Seeds	Resistencia a virus	El Fuerte	9 ene. 97-6 may. 97
Jitomate (1 há)	DNA Plant Technology	Gen que retarda la maduración del fruto	Culiacán	5 feb. 97-4 abr. 97
Chile (0.01 há)	DNA Plant Technology	Gen que retarda la maduración del fruto	Culiacán	10 mar. 97-16 may. 97
Soya (1,000 há autorizadas; 100 reales)	Monsanto	Gen Roundup Ready, que otorga resistencia a herbicidas		11 mar. 97-6 may. 97
Algodón (4 há)	Monsanto	Combinación de genes Bollgard y Roundup Ready. Resistencia a lepidópteros y herbicidas	Culiacán	22 abr. 97-18 ago. 97
Maíz (0.25 há)	Monsanto	Gen cryIA(b). Resistencia a lepidópteros	Los Mochis	6 may. 97-18 jul. 97
Maíz (0.035 há)	Asgrow	Gen que proporciona resistencia a insectos	Los Mochis	14 may. 97-18 jul. 97
Maíz (0.1 há)	Asgrow	Gen que proporciona resistencia a insectos	Los Mochis	14 may. 97-18 jul. 97
Maíz (0.25 há)	Monsanto	Gen que otorga resistencia al herbicida glifosato	Los Mochis	6 may. 97-18 jul. 97
Algodón (6 mil há autorizadas; 2,259 reales)	Monsanto	Programa con algodón Bollgard	Culiacán, Guasave, Huamúchil y El Fuerte	18 ago. 97-19 sep. 97

Calabacita (0.24 há)	Peto Seed	Gen que otorga resistencia a virus	El Fuerte	17 jun, 97-28 jul, 97
Maíz	Monsanto	Gen Yieldgard, que otorga resistencia a lepidópteros	Los Mochis	12 ago, 97-4 sep, 97
Maíz, jitomate	Monsanto	Gen de bt, que proporciona resistencia al gusano alfiler	Culiacán	18 ago, 97-4 sep, 97
Maíz	Monsanto	Gen Roundup Ready, que proporciona resistencia a glifosato	Los Mochis	17 sep, 97-16 mar, 98
Soya (12 mil há autorizadas; 505.8 reales)	Monsanto	Gen Roundup Ready, que proporciona resistencia a glifosato		19 feb, 98-25 mar, 98
Jitomate	DNA Plant Technology	Gen CAC, que retarda la maduración del fruto	Culiacán	15 may, 98-2 jul, 98; 6 ago, 98-7 oct, 98
Algodón	Monsanto	Gen Roundup Ready		21 oct, 98-4 dic, 98
Jitomate	Monsanto	Gen CryIA ϵ , que otorga resistencia a insectos	Culiacán	18 nov, 98-10 feb, 99
Algodón (180 há)	Monsanto	Genes Bollgard y Roundup Ready		8 ene, 99-10 feb, 99
Soya	Pioneer	Gen que proporciona tolerancia al glifosato		15 feb, 99-10 feb, 99
Jitomate	DNA Plant Technology	Gen que proporciona mayor vida de anaquel	Culiacán	11 nov, 99-15 nov, 99
Algodón	Rhone-Poulenc	Gen bxn, que proporciona resistencia al bromoxinil	Culiacán	16 nov, 99-3 dic, 99

Fuente: J. Gastélum, «La investigación con transgénicos en Sinaloa», *Suplemento Lunes en la Ciencia, La Jornada*, 29 ene, 2001, p. 2 y 3

los jornaleros. Para el proyecto en curso, Biotecnología y Mercado de Trabajo Rural, a cargo de quien esto escribe, se visitaron campamentos de jornaleros en el municipio de Guasave, Sinaloa, en febrero de 2001. En dos de estos campamentos, se levantaron 82 encuestas, cuyos principales rasgos en relación con la percepción que tiene el trabajador de la innovación tecnológica se resumen a continuación. La procedencia de la población migrante en este municipio, según datos del Seguro Social para 2000, se expone en el cuadro 7.

Los campos de jornaleros visitados en Guasave son: Bamoa, Maeva, Filipinas, El Gallo, Santa Isabel y Batamote, de los cuales se levantaron 82 encuestas en Filipinas y Maeva, ambos de la empresa hortícola Agrícola Yori⁵⁸. En el campamento El Gallo no se permitió la entrada, pese a que se había negociado el permiso con el produc-

⁵⁸ Para el trabajo de levantamiento de encuestas, conté con la valiosa colaboración del maestro Jesús López Estrada, de la UAS, y de sus alumnos.

Cuadro 7
 Procedencia de la población migrante al
 municipio de Guasave, Sin., noviembre de 2000

Procedencia	Número de personas
Guerrero	2,016
Oaxaca	1,034
Sinaloa	1,698
Veracruz	342
Michoacán	8
Guanajuato	3
Puebla	9
Chihuahua	74
Morelos	103
Nayarit	6
Sonora	62
Chiapas	10
Tabasco	1
Total	5,368

Fuente: Programa de Jornaleros Agrícolas
 del IMSS, Guasave, Sin., ene, 2001

tor con anterioridad. Uno de los cuestionarios no se contestó, porque la persona encuestada no habla español.

En cuanto al lugar de procedencia, en estos dos campamentos se observa la tendencia del municipio en cuanto a una mayoría de gente de Guerrero y menos de Oaxaca y de Sinaloa que el promedio general y pequeños grupos de otros estados y de Sinaloa (cuadro 8).

Cuadro 8
 Procedencia de los jornaleros de los campos Maeva
 y Filipinas, Guasave, Sin., febrero, 2001

Guerrero	39
Sinaloa	17
Oaxaca	9
No claro	5
Puebla	3
Veracruz	3
Michoacán	2
Chihuahua	1
Guanajuato	1
Durango	1
Estado de México	1

Fuente: trabajo de campo, 2001

En lo que se refiere a la edad, destaca un gran porcentaje (29 trabajadores, el 35.3%) que tiene entre 20 y 29 años. Se detectó la presencia de 6 menores de edad de un total de 14 trabajadores menores de 20 años (17%). La presencia de trabajadores de más edad es menor: de 30 a 39 años: 16 personas (19.5%); de 40 a 49: 10 (12.1%) y de 60 años o mayores: cinco (6%). De estos trabajadores, el número de analfabetos alcanza los 27 (31.7%), 50 sí saben leer y escribir (60%) y 32 (39%) de ellos hablan otra lengua, predominantemente mixteco, tlapaneco y triqui. Un trabajador nos contestó que habla inglés. En cuanto a la escolaridad, seis trabajadores contestaron que no estudiaron nada (7.3%), lo cual contrasta con la cifra de analfabetismo; con primaria incompleta hay 27 trabajadores (31.7%), con primaria terminada hay 20 (24.3%), con secundaria incompleta hay tres trabajadores (3.6%), con ésta terminada hay 6 (7.3%) y un trabajador llegó a nivel superior.

La mayor parte de los trabajadores, 40 (48.7%), estima que es necesario aprender algún conocimiento para obtener este trabajo, mientras que 39 de ellos (47.5%) piensa que no hace falta. La mayor parte de los que consideran que sí es necesario tener conocimiento los aprende en los campos: 38 (46.3%) y con la familia, 33 (40%); sólo dos trabajadores consideran que aprendieron en la escuela. Llama la atención que la mayor parte de los trabajadores que han venido más de una vez no nota ningún cambio en su trabajo: 44 (53.6%), mientras que 28 de ellos (34.1%) perciben cambios. Estos últimos, en diversas proporciones, ven que hay plásticos, que los jitomates son más duros y que hay más trabajo en invernadero.

Estos hallazgos de las condiciones del jornalero son reveladores en cuanto a su actitud hacia la innovación tecnológica. En un análisis inicial, se podría destacar el predominio de la educación y capacitación informal, el alto grado de analfabetismo (aunque la mayoría acudió al menos a unos grados de primaria) y una cierta indiferencia de los trabajadores hacia los cambios técnicos. Su trabajo sigue siendo

más o menos el mismo: recoger jitomates en cubetas por largas jornadas y bajo supervisión. La presencia de indígenas monolingües o con dificultades para hablar español hace pensar en la complicación de estos trabajadores para lograr una mayor capacitación y percibir los cambios.

CONCLUSIONES

De los casos expuestos y las hipótesis teóricas planteadas al principio, destaca la gran heterogeneidad y diversidad en los mercados de trabajo rurales mexicanos. Desde los trabajadores familiares, sin remuneración de los productores de papa en las serranías, hasta los jornaleros migrantes de Sinaloa; desde los trabajadores y trabajadoras cosechando papa en los campos hasta los laboratorios e invernaderos de cultivo de tejidos en la producción de papa, jitomate y flor, se encuentran hombres y mujeres, familias completas, menores de edad y adultos, lugares donde se permite a las mujeres trabajar como jornaleras (por razones culturales y familiares) y lugares donde no.

La exposición de tres casos diferentes lleva la intencionalidad de reconocer la dificultad para aplicar nociones como la flexibilización y la segmentación en estos mercados, dado el alto grado de informalidad y precarización en que funcionan. Si acaso, es muy diferenciable el segmento de trabajadoras de los invernaderos del de los trabajadores de campo, en cuanto a salario, capacitación y condiciones de trabajo.

Esta misma heterogeneidad se presenta al tratar de analizar los impactos de la innovación tecnológica, pues a la vez que se observan impactos claros, aunque mínimos, como la existencia de laboratorios de cultivo de tejidos en la papa, la posibilidad de inducción de la floración por la clonación en la flor y la creciente aparición de invernaderos de ciclo completo en el jitomate, se ve que los trabajadores

de los campos son, mínimamente, afectados por las innovaciones, excepto por un impacto tan simple como acomodar mejor los jitomates en las cubetas, mojarse menos y trabajar con menos incomodidad por el uso de plasticultura en Sinaloa.

Es importante resaltar, también, que la inducción de la innovación tiene claramente que ver con la necesidad de las empresas para reestructurarse, debido, en buena medida, al imperativo del logro de competitividad internacional. Ello, junto a lo paradójico que resulta el contraste de tener necesidad de acceder a la tecnología de punta, mientras la ventaja comparativa principal sigue siendo la mano de obra barata.

BIBLIOGRAFÍA

- Agro2000. «Desaprovecha México su gran potencial en floricultura», *Agro2000*, 10 may-jul. 2001
- Banco Mexicano de Comercio Exterior. *Oportunidades de negocios en el sector florícola*, 2ª ed., Dirección General Adjunta de Promoción Sectorial-Bancomext. 1998
- BARRÓN, A., «Comportamiento del empleo rural, 1988-1993», en A. Barrón y M. Hernández (coords.), *La agricultura mexicana y la apertura comercial*, UAM-A/IE-UNAM, 1996
- _____. «Las migraciones en los mercados de trabajo de cultivos intensivos en fuerza de trabajo: un estudio comparativo», en H. Carton de Grammont et al. (coords.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, RISHORI/CIES-FAAM/UNAM/CIESAS, Juan Pablos, 1999
- _____. «Jornaleros agrícolas: viejos y nuevos fenómenos», en Diego R. (coord.), *Investigación social rural*, UAM/Plaza y Valdés, 2000
- _____. y M. Hernández, «Los nómadas del nuevo milenio», *Cuadernos Agrarios Nueva Época*, núm. 19-20, jul-dic, 1999 y ene-jun, 2000
- CARTON DE GRAMMONT, H. y S. Lara, «Nuevos enfoques para el estudio del mercado de trabajo rural en México», *Cuadernos Agrarios Nueva Época*, núm. 19-20, jul-dic, 1999 y ene-jun, 2000

- CHAUVET, M., Y. Massieu, Y. Castañeda *et al.*, «Impactos socioeconómicos de la biotecnología en la producción de papa en México», reporte de investigación, serie II, núm. 363, UAM-A, dic, 1998
- GARCÍA, J., «Situación actual de los jornaleros agrícolas en México», en *Jornaleros agrícolas (www.agroenlinea.com)*, Sedesol, 2000
- KAY, C., «Latina America's Agrarian Transformation: Peasantization and Proletarianization», en D. Bryceson, C. Kay y J. Mooij (eds.), *Disappearing Peasantries? Rural Labour in Africa, Asia and Latinamerica*, Intermediate Technology Publications, Londres, 2000
- KLEIN, K., L. Marks y W. Kerr, «Efectos económicos de la biotecnología. Estudio de caso: la industria mexicana de la papa», en W. Jaffé (ed.), *Análisis de impacto de las biotecnologías en la agricultura: aspectos conceptuales y metodológicos*, IICA, Costa Rica, 1991
- LARA, S., *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*, Procuraduría Agraria/Juan Pablos, 1998
- , «Mercado de trabajo rural y organización laboral en el campo mexicano», en H. Carton de Grammont (coord.), *Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano*, IIS-UNAM/Plaza y Valdés
- MASSIEU, Y., «Biotecnología y empleo en la floricultura mexicana», UAM-A (Col. Sociología)
- , «Comercio bilateral, biotecnología aplicada y TLC: la guerra del tomate», *Economía Informa*, núm. 25, FE-UNAM, oct, 1997
- MERTENS, L., *Crisis económica y revolución tecnológica*, Nueva Sociedad, 1990
- PEDRERO, M., y A. Embriz, «Los mercados de trabajo en las zonas rurales», *Estudios sociológicos*, CES/Colmex, México, 1992
- PIORE, M., y C. Sabel, *The Second Industrial Divide*, Londres, 1984
- , «El dualismo como respuesta al cambio y la incertidumbre», en L. Tohaira, *El mercado de trabajo. Teorías y aplicaciones*, Alianza Universidad, Madrid, España, 1987
- SANTIAGO, M., y J. Ruvalcaba, «Estructura y dinámica del mercado de trabajo en el cultivo de la papa», en Biarnés *et al.*, *Agroeconomía de la papa*, Colegio de Posgraduados-Orstom, 1995
- SCHWENTESIUS, R., y R. Gómez Cruz, «Competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado norteamericano. Tendencias recientes en el marco del TLC», en R. Schwentesius, R. Gómez Cruz y G. Williams (coords.), Juan Pablos, 1998
- SENGENBERGER, W., «Introducción sobre la investigación del mercado de trabajo en la RFA. Instituciones y factores», en *Lecturas sobre el mercado de trabajo en la República Federal de Alemania (I). Mercado de trabajo*,

- ocupación y desempleo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, 1988, citado por H. Carton de Grammont y S. Lara
- TORRES, G., *La fuerza de la ironía. Un estudio del poder en la vida cotidiana de los trabajadores tomateros del occidente de México*, El Colegio de Jalisco-CIESAS, 1997
- VENEGAS, M., *La floricultura mexicana en el contexto del TLCAN (1994-1999)*, tesina para obtener el grado de licenciatura en economía, UAM-A, 2001
- WALT, V., «Comercio de flores. Del campo al florero. un camino tortuoso», *National Geographic* (en español), abr. 2001
- ZULOAGA, A., S. Salcedo, A. Barrón y A. García, «Efectos de la reforma jurídica y económica sobre el empleo en el sector agropecuario», *Cuaderno de Trabajo*, núm. 7, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1994, citado por A. Barrón en «Jornaleros agrícolas: viejos y nuevos fenómenos»

INTERMEDIARIOS LABORALES Y JORNALEROS AGRÍCOLAS MIGRANTES. NOTAS SOBRE UN ESTUDIO DE CASO

KIM SÁNCHEZ SALDAÑA

INTRODUCCIÓN

En este ensayo se comentará la importancia de los *intermediarios laborales tradicionales* en el mercado de trabajo agrícola vinculada a la migración jornalera en México. Conocidos con el nombre de *enganchadores, cabos, habilitadores, capitanes* y otros términos de uso local, todos estos agentes intermediarios comparten características comunes que están directamente relacionadas con la problemática migratoria de esos trabajadores.

Se presentan, además, consideraciones generales sobre el papel de los agentes tradicionales de contratación en el desarrollo de ciertos mercados de trabajo agrícola y sobre las formas de inserción de los jornaleros migrantes a éstos, al igual que en relación a sus estrategias de reproducción social.

Tomando como ejemplo el desempeño e influencia de una clase particular de intermediarios laborales, los *capitanes*, en la actividad hortícola del oriente de Morelos, se reflexiona sobre su lugar y función en el conjunto de relaciones sociales que giran en torno a los procesos de articulación regional entre zonas de expulsión y atracción de jornaleros. La presencia de intermediarios laborales tradicionales en la movilización y control de la fuerza de trabajo foránea genera espacios de mediación que merecen ser analizados no sólo desde su dimensión económica sino también social y cultural. Además, se sostiene que sólo un enfoque multidimensional de la compleja relación

entre jornaleros agrícolas migrantes, sistemas de intermediación y productores agrícolas comerciales permite dar cuenta de las formas que asume el intercambio de bienes y servicios entre diferentes actores sociales, así como de la eficacia de los procesos de mediación en la reproducción de las relaciones de dominación en contextos específicos.

CARACTERÍSTICAS DE LOS INTERMEDIARIOS LABORALES TRADICIONALES

Los intermediarios laborales tradicionales en México han cumplido un papel fundamental en el desarrollo de la agricultura comercial intensiva de trabajo, regulando la oferta de trabajadores en periodos críticos de alta demanda. Sujetos encargados de reclutar trabajadores en sus lugares de origen y transportarlos a las zonas donde se requieren, también con frecuencia se desempeñan como capataces, fiscalizando el trabajo de los jornaleros en los campos. Los intermediarios venden sus servicios a los empleadores —sean éstos grandes empresas agrícolas, medianos o pequeños productores— y cobran comisiones por cada trabajador reclutado, o bien, un monto proporcional al volumen de trabajo realizado por sus «enganchados» (Vaneckere, 1988).

En muchas ocasiones, el intermediario financia los gastos de transporte, ofrece algún tipo de crédito a los jornaleros (como pago por adelantado) y cumple las funciones de pagador. En otros casos, el intermediario también se hace cargo del alojamiento de sus trabajadores y brinda otros servicios menores que son de gran importancia para los migrantes.

En una primera aproximación, se puede afirmar que las formas de intermediación en las transacciones laborales se presentan allí donde la distancia efectiva entre los ámbitos de oferta y demanda de trabajo, así como la complejidad de los intercambios en un periodo limitado de tiempo, hacen surgir dificultades de diversa índole. El principal

objetivo de los intermediarios será, en ese sentido, poner a ambas partes en contacto en el lugar y momento oportunos, resolviendo problemas que obstaculizan la compra-venta de fuerza de trabajo. Entre otros, estos problemas tienen que ver con la información específica de los requerimientos de los productores, el transporte, el alojamiento y los recursos necesarios para que los trabajadores puedan llegar hasta y permanecer en los centros de trabajo cuando se les requiera.

El intermediario tradicional se distingue de otras instituciones que pueden desempeñar una o más de las actividades antes mencionadas (tales como asociaciones de productores, sindicatos y agencias estatales), de las que difiere centralmente por su orientación y estilo de operar. Por otra parte, no se le debe confundir con las grandes empresas contratistas, que funcionan con una lógica netamente empresarial, con las que, sin embargo, puede estar vinculado, como eslabón subordinado, para el reclutamiento de trabajadores en las regiones de origen de los jornaleros migrantes.

Los antecedentes de estos intermediarios laborales se remontan al proceso histórico mismo de conformación de los mercados estacionales agrícolas, donde la búsqueda de trabajadores disponibles a considerables distancias generó las condiciones para esta interposición entre capital y trabajo. Por lo mismo, se asocian con las redes y circuitos de trabajo migratorio que se orientan a mercados de trabajo regionales e interregionales⁵⁹.

A estas características se puede añadir que los mercados laborales a los que tienen acceso los intermediarios tradicionales pueden estar dominados por pequeños y medianos productores, como en Nayarit, Hidalgo y Morelos, o bien, por grandes empresas agroindustriales, como en Sinaloa y otras entidades del noroeste del país.

⁵⁹ Se denomina mercados regionales a aquéllos que utilizan trabajadores locales y foráneos de la misma entidad o entidades vecinas; los mercados interregionales son los polos de atracción a gran escala, como el noroeste de México.

También, se puede establecer una relación significativa entre el desempeño de estos intermediarios tradicionales en cuanto al tipo de cultivos, ya que se trata de mercados de trabajo que usan mano de obra de manera intensiva, cuya demanda se concentra en periodos específicos del ciclo agrícola, generalmente en la cosecha. En México, tales cultivos han sido, por tradición, la caña de azúcar, el café, el algodón, y algunas hortalizas y frutales, como el tomate, la uva y el plátano (SARH, 1988). A partir de la década de los setenta, el notable aumento de la demanda de fuerza de trabajo en cultivos hortofrutícolas (Gómez y Caraveo, 1990; Barrón, 1992; Rubio, 1995; Lara, 1996) dio lugar a la multiplicación y complejización de diversos sistemas de intermediación.

Diferentes estudios y diagnósticos sobre jornaleros agrícolas, mercados de trabajo rural y migraciones laborales en México hablan de la presencia de intermediarios tradicionales independientes o empleados directos de empresas agrícolas que manejan pequeños o grandes contingentes de trabajadores solos o acompañados de sus familias. Aunque en la mayoría de los casos los sistemas de intermediación no han sido el foco de interés de esos trabajos, aportan información de las condiciones de trabajo y formas de operar de los intermediarios tradicionales que merecen ser destacadas. Asimismo, incorporaremos a esta evidencia los aportes de algunos trabajos realizados en otros países de América Latina y Estados Unidos, tomando como problemática central la relación entre estos intermediarios laborales y la migración jornalera.

RECLUTAMIENTO Y REDES MIGRATORIAS

En primer término, podría preguntarse cuál ha sido el papel de los intermediarios en la determinación de los lugares de origen y la regulación de los flujos migratorios.

Los intermediarios han incentivado y canalizado la migración de trabajadores de determinados lugares de expulsión hacia sitios específicos de destino, pero también es cierto que la difusión de las oportunidades de trabajo funciona por sí sola, a través de los propios migrantes (Garduño *et al.*, 1990: 81).

El auge de la producción de cultivos hortofrutícolas del noroeste del país en las últimas décadas refleja cómo, en determinadas fases de expansión de la demanda, los productores han promovido el reclutamiento planificado de trabajadores temporales mediante el envío de enganchadores a las potenciales fuentes de mano de obra. Para incentivar su cooptación se ha ofrecido algún tipo de incentivo económico (tales como despensas, adelanto de salarios, transporte de ida y vuelta sin costo o vivienda en el lugar de trabajo). Algunas de estas prestaciones se han formalizado como parte de las condiciones de trabajo de los jornaleros (es el caso de la vivienda, por ejemplo), pero otros incentivos adicionales han dejado de ofrecerse en la medida en que los flujos migratorios y la oferta laboral se han consolidado.

De cualquier manera, el reclutamiento planificado de jornaleros a distancia se ha combinado con las formas espontáneas de autorreclutamiento de los trabajadores, en función de la relación privilegiada entre los enganchadores y los líderes naturales de cuadrillas de trabajadores de un mismo lugar de procedencia (Torres, 1994).

En este aspecto, vale comentar un estudio sobre la migración laboral de mexicanos a los campos agrícolas californianos (Krissman, 1994) que subraya la dependencia del contratista de las redes migratorias y cómo éste se torna en una suerte de imán que, en virtud de las oportunidades de trabajo que ofrece, atrae más y más migrantes de una red hacia una región receptora de trabajadores, creando un flujo estable de migración circular hacia un área específica.

El desarrollo y maduración de los mecanismos de enganche y traslado de jornaleros desde las regiones de origen se encuentran relacionados, de manera directa, con el surgimiento de centros

especializados de reclutamiento para este tipo de mano de obra. La presencia de intermediarios en puntos estratégicos de la red de intercomunicación local (por lo común, cabeceras municipales), ha remplazado la búsqueda de trabajadores «casa por casa». Es, por ejemplo, el papel que desempeñan Tlapa de Comonfort, en la montaña de Guerrero, o Huajuapán de León, en la región mixteca de Oaxaca, para el caso de la migración jornalera orientada a las entidades del noroeste del país. A esos espacios especializados de compra-venta de fuerza de trabajo los campesinos de la región respectiva llegan, por su cuenta, para tomar contacto con los enganchadores y éstos, por su parte, coordinan el traslado en autobuses financiados por los productores. En los lugares de destino, terminales de autobuses y otros lugares públicos hacen también las veces de centros complementarios de reclutamiento para los intermediarios que no llegan hasta las regiones expulsoras.

PRECARIEDAD DEL TRABAJO Y CONDICIÓN MIGRATORIA

Diferentes estudios han destacado el hecho de que la precariedad de las condiciones de trabajo de los jornaleros agrícolas está en relación directa con su situación migratoria y con su vulnerabilidad económico-social. La falta de oportunidades de empleo en sus comunidades de origen y la escasez de recursos propios, que los obligan a migrar, hacen a la mayoría de los jornaleros migrantes sujetos de una mayor explotación.

Los intermediarios, sobre todo cuando las condiciones de contratación son verbales, han sido repetidamente acusados de incumplimiento de condiciones y recursos que habían prometido a sus reclutados. Una vez instalados en los campamentos agrícolas, con frecuencia es difícil que los trabajadores puedan regresar a sus pueblos o encontrar trabajo en otro lugar (Lara, 1996); en el caso de los

trabajadores indocumentados, que laboran en los campos agrícolas estadounidenses, su condición migratoria facilita, también, que sean víctimas de abusos de esta índole (Zabin, 1992).

Pero más allá de que los intermediarios cumplan un rol activo en la violación de los derechos laborales de los trabajadores migrantes, su existencia propicia, de diferentes maneras, la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. En primer lugar, el intermediario aparece como una figura interpuesta entre el capital y el trabajo que, como tal, desfigura y encubre la relación contractual, vulnerando la capacidad de los trabajadores para presionar colectivamente por sus demandas.

Esto se ve reforzado por el hecho de que, en muchos casos, el patrón de demanda es de alta movilidad de los trabajadores dentro del mismo mercado laboral. Su único punto de referencia es el intermediario, quien vende sus servicios a distintos productores. El empleador es un ente «anónimo» y el jornalero difícilmente puede determinar para quién trabaja, identificando al intermediario como su virtual patrón.

La mediatización de la relación económica contractual permite diluir la responsabilidad legal del empleador, alentar la competencia y atomización de los trabajadores, delegar al intermediario las labores de contención de conflictos abiertos o potenciales y favorecer, en suma, el desdibujamiento de la confrontación de clase ente capital y trabajo⁶⁰.

En estrecha relación con lo anterior, podemos mencionar, en segundo lugar, que una de las funciones del surgimiento o resurgimiento del intermediarismo ha sido la de disuadir, contrarrestar y combatir la organización sindical de trabajadores (Fisher, 1953; Mines y Anzaldúa, 1982; Sigaud, 1983; Paré *et al.*, 1987; Zabin, 1992; Villarejo y Runsten, 1993, entre otros).

Desde la oposición de los cabos de la zafra azucarera a la sindicalización de los cortadores (Paré *et al.*, 1987), la corrupción

⁶⁰ No es casual que en diferentes conflictos laborales son los contratistas, y no los empleadores, el objetivo central de los reclamos de los trabajadores.

del sindicato de cortadores de café en el Soconusco (SARH, 1988) o la larga trayectoria antisindical de los «mayordomos» en campos californianos (Fischer, 1953; Mines y Anzaldúa, 1982; Zabin, 1992, entre otros), en éstos y otros casos encontramos evidencia de esta función⁶¹.

En tercer lugar, también se ha señalado que los intermediarios participan activamente en propiciar la sobreoferta de trabajadores, lo cual no sólo responde a la necesidad de cubrir los momentos «pico» de la demanda de trabajo para las cosechas, sino que también permite la depresión salarial y la aplicación de esquemas flexibles de uso de la fuerza de trabajo.

De esta manera, la oferta «ilimitada» de trabajadores, la condición migratoria y la falta de estabilidad laboral se encuentran en estrecha relación con la eficacia y modo de operar de los intermediarios.

Por todo ello, los intermediarios son un instrumento eficaz para disciplinar y abaratar el costo de la mano de obra, representando un mecanismo adicional de ganancias, que se vuelve parte de la propia dinámica de acumulación capitalista en determinados contextos agrarios (Carton de Grammont, 1992; Zabin, 1992; Krissman, 1994; Barrón, 1997, entre otros).

De ahí que la persistencia y readecuación de tales sistemas de reclutamiento y contratación de jornaleros migrantes se acople de modo funcional a las actuales tendencias de precarización del trabajo agrícola⁶².

⁶¹ En el caso particular de la producción agrícola de California, a partir de la década de los ochenta se ha reactivado y expandido el intermediarismo, en directa relación con el aumento de los trabajadores ilegales (migrantes de origen mexicano) y la declinación de la actividad de los sindicatos, todo lo cual estabilizó los costos del trabajo agrícola y alentó aún más la agricultura de trabajo intensivo (Martin, 1989).

⁶² Nos referimos al incremento del empleo eventual, subempleo, incorporación masiva de mano de obra femenina e infantil, retroceso y/o deterioro de las condiciones de trabajo y prestaciones sociales, etcétera.

MECANISMOS ECONÓMICOS Y EXTRAECONÓMICOS DE COERCIÓN

Para imponer su autoridad sobre los trabajadores, los intermediarios utilizan distintos mecanismos económicos y extraeconómicos de presión. El más evidente es el monopolio sobre los canales de acceso al empleo agrícola. Pero también pueden ser otros sistemas: retención de salarios, amenaza de despido, condicionar su empleo y/o vivienda si baja su productividad o no se adecua a la planificación del trabajo prevista, etcétera.

La existencia de estos mecanismos es, en buena medida, posible por el hecho de que entre jornalero e intermediario se establece una relación de carácter alienante, en donde el dueño de la fuerza de trabajo pierde dominio significativo sobre las condiciones en que dicha fuerza es comprada, vendida y utilizada. Es decir, aun cuando las transacciones laborales son, hoy día, de carácter más contractual⁶³, es claro que ello no significa que los elementos compulsivos de presión hayan perdido eficacia⁶⁴.

El origen, la composición social y la condición migratoria de la fuerza de trabajo se traduce en vulnerabilidad social de los jornaleros, que los hace objeto de viejas y nuevas prácticas coercitivas por parte de intermediarios que controlan las vías de acceso a los puestos de trabajo y, por ello, «cobran su peaje».

⁶³ Nos referimos al hecho de que el trabajo asume la forma predominante de una mercancía pura intercambiada por dinero en efectivo, en respuesta a fuerzas de oferta y demanda. En contrapartida, las transacciones laborales en el sistema de enganche en el periodo colonial y otras formas análogas de trabajo comprometido en épocas posteriores se basaban en el endeudamiento forzoso de los trabajadores (y su familia) que, aunado a la prohibición de trabajar con otro empleador, aseguraban la disponibilidad y la reducción del precio de la fuerza de trabajo (Brass, 1986; Vilar y Samaniego, 1981).

⁶⁴ La escasez de oportunidades de empleo en el medio rural, el progresivo deterioro de la economía doméstica en amplios sectores del campesinado, que depende de ingresos externos, y la sobreoferta de mano de obra son algunos de los factores económicos determinantes que propician el reclutamiento y autorreclutamiento de los trabajadores en este tipo de mercados de trabajo, dominados por los enganchadores y contratistas.

Además, el acceso al trabajo supone no sólo el ingreso al mercado laboral sino, sobre todo, su permanencia en él. El alojamiento, el crédito y otros aspectos relativos a las necesidades de sobrevivencia del trabajador y su familia son algunos de los elementos más comunes que se han convertido en medios complementarios y decisivos de control de la fuerza de trabajo, cuyo monopolio en manos de los intermediarios se convierte en lugar común para ejercer presiones extraeconómicas. La vivienda y el transporte son, de acuerdo con la evidencia, los recursos más extendidos para condicionar la relación de los trabajadores con sus fuentes de empleo, mientras que el crédito cumple, en algunos casos, un papel tan prominente como el centenario sistema de trabajo comprometido por endeudamiento.

La dependencia, natural o impuesta, de los trabajadores a este conjunto de servicios, con frecuencia se interrelaciona con otro tipo de compromisos sociales y simbólicos que sujetan al jornalero o al grupo doméstico a trabajar donde y cuando el intermediario disponga. Este último tipo de obligaciones suele heredar características propias a los sistemas tradicionales de valores, en donde el vínculo intermediario-trabajador adquiere el carácter de relaciones de patronazgo; o bien, otras formas de clientelismo anclados en lazos de parentesco, amistad o paisanaje.

El intermediario, por tanto, refuerza el carácter asimétrico de la relación entre el trabajador y el propietario, añadiendo otros medios y espacios de subordinación para el primero, que se conforman en el ámbito específico de poder del propio intermediario. La capacidad de instrumentar ese poder y de traducirlo en capital económico, social o político propios depende, en cada contexto particular, del grado de autonomía que el intermediario logre mantener respecto al capital, de la mayor o menor distancia estructural con la cúpula de poder y de la toma de decisiones, pero también de su capacidad de cooptación de trabajadores, de la forma y tipo de vínculos predominantes que lo unen a su clientela, así como de su legitimación frente a aquéllos.

ESTRATEGIAS MIGRATORIAS Y REPRODUCCIÓN SOCIAL

A partir de estas últimas consideraciones, es necesario recapitular sobre el lugar y función de los intermediarios laborales tradicionales en la relación entre migración jornalera y explotación agrícola comercial.

Por un lado, no cabe duda que es necesario subrayar el rol económico de los intermediarios en el control social de la mano de obra. Pero quedarse ahí sería limitar la comprensión global de los procesos de intercambio y negociación de intereses entre productores y jornaleros. La complejidad de las relaciones que los intermediarios establecen con los trabajadores, que les dan una relativa estabilidad, no podrían explicarse con enfoques que reduzcan al jornalero agrícola a su pasiva sumisión en los procesos de integración y permanencia en tales mercados laborales, ni tampoco a quienes consideran a los intermediarios simples «correas de transmisión» de las políticas laborales de la empresa agrícola.

Nos referimos al hecho, destacado por pocos autores (Fischer, 1953; Sigaud, 1983; Paré *et al.*, 1987; Krissman, 1994), de que el intermediario ocupa un lugar «ambiguo» en el mercado laboral, al tener que representar, al mismo tiempo, los intereses de los empleadores y de los trabajadores. Por ello, el desempeño de los intermediarios tradicionales está marcado por la negociación y la conciliación de objetivos contrapuestos.

No olvidamos la naturaleza asimétrica del intercambio. En última instancia, el mayor beneficiario de este conjunto de relaciones es el empresario agrícola, que puede contar así con mano de obra barata en el lugar y momento requeridos. Sin embargo, desconocer la existencia de la tensión antes expuesta impediría reconocer el involucramiento de los intermediarios en la construcción de las estrategias de sobrevivencia de los trabajadores migrantes, en las formas en que éstos se apropian de sus lugares de trabajo, así como en otras prácticas de resistencia social y cultural de los jornaleros.

Para ahondar sobre estas problemáticas habría que retomar, nuevamente, la relación que se establece entre intermediario y redes sociales de los trabajadores. Como se ha señalado antes, los intermediarios están estrechamente vinculados con el desarrollo de los flujos de trabajadores migratorios; incluso, en muchos casos, el intermediario es un migrante más que, con el paso del tiempo y dadas sus cualidades de liderazgo, ascendió en la escala ocupacional hasta convertirse en capataz y/o enganchador de sus propios paisanos; en otros casos, el intermediario «adopta» una o más redes migratorias a partir de crear una relación de confianza con alguno de sus trabajadores o ayudantes directos.

Sea o no miembro de las redes migratorias, el intermediario manipula los recursos organizativos y el tejido de relaciones sociales con que éstas cuentan, lo que le permite ampliar su clientela, multiplicar los mecanismos de comunicación y coordinación con los trabajadores, contrarrestar el carácter inestable de la relación laboral y evitar que otros competidores afecten su actividad, entre otras ventajas. Consciente o no de ello, el intermediario tradicional debe involucrarse con las pautas que rigen el intercambio de bienes y servicios en esas redes de relaciones, así como saber corresponder a las obligaciones que le competen, en términos de oportunidades de trabajo, relativa estabilidad del empleo, servicios colaterales que reducen el costo social de la experiencia migratoria. En ese sentido, el papel del crédito y el suministro de bienes de consumo podrían ser analizados desde la óptica de los mecanismos de control de la mano de obra y desde la importancia en las estrategias de reproducción social de las familias trabajadoras⁶⁵.

Los lazos de parentesco, amistad o paisanaje entre jornaleros e intermediarios generan un campo de interés común que estos últimos

⁶⁵ En un estudio sobre trabajadores cañeros en Pernambuco, Brasil, Lygia Sigaud (1983) sugiere que el crédito «blando» que ofrecen los enganchadores (*empreiteiros*) a los jornaleros es de gran relevancia para su sobrevivencia, aun fuera de la temporada de cosecha.

pueden utilizar en beneficio propio; pero no debe perderse de vista que también los intermediarios están sujetos a compromisos que eventualmente alteran el sentido unilateral de los esquemas de gestión laboral y retribución que las empresas agrícolas establecen. Aun entre intermediarios que no comparten esos lazos sociales y culturales con sus cuadrillas, la construcción de vínculos informales y de obligaciones mutuas, generalmente registrada en los estudios como relaciones de patronazgo, prácticas paternalistas y estilos menos rígidos de supervisión laboral, refleja hasta qué punto la relación de los intermediarios con los trabajadores no puede ser suficientemente explicada dentro de la lógica de la libre oferta y demanda de trabajo.

El surgimiento y desarrollo de relaciones de patronazgo encontrados en intermediarios urbanos en otros ámbitos del mercado laboral (Lomnitz, 1978; Wells, 1979), son semejantes a las complejas interdependencias entre *enganchadores*, *mayordomos* y *cabos* y los trabajadores agrícolas, donde la presencia de estructuras sociales discontinuas genera condiciones propicias para el surgimiento de espacios de intermediación⁶⁶. Sin embargo, muchos de los trabajos aquí comentados sobre jornaleros y mercados de trabajo rural no contemplan la relevancia de este tipo de fenómenos, subestimando hasta qué punto el funcionamiento de los intermediarios tradicionales se acompaña y depende de prácticas sociales y códigos de conducta ajenos a los *factores de mercado*.

En suma, el doble juego de los intermediarios en la representación de intereses de los empleadores y jornaleros debe considerar que la naturaleza de los intercambios pueden ir más allá de la estricta compra-venta de la fuerza de trabajo, involucrando otros bienes tangibles e intangibles.

⁶⁶ En el primer caso, Larissa Lomnitz analiza el papel de los contratistas laborales como parte de los mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano; por su parte, Miriam Wells estudia diferentes clases de intermediarios en la formación de grupos de interés étnico en Estados Unidos.

Por ejemplo, en el estudio de la migración internacional de jornaleros agrícolas a California, autores como Michael Kearney (1986) y Fred Krissman (1994) apuntan a reconsiderar el análisis de las relaciones laborales en un marco de interpretación más amplio que permite visualizar una dimensión social y cultural del intermediarismo en las estrategias de inserción y adaptación social de los trabajadores y comunidades de migrantes a la sociedad receptora.

Es cierto que esta función social y/o cultural de los intermediarios tradicionales puede ser difícil de reconocer al lado de su sombría reputación como *parásitos* del capital. Sin embargo, creemos que este papel puede ser reconstruido desde un replanteamiento global del lugar y función que los intermediarios tradicionales desempeñan en la dinámica social que sirve de contexto al funcionamiento de ciertos mercados laborales.

De esta manera, en cada caso concreto cabría preguntarse hasta qué punto el funcionamiento de los intermediarios opera sobre la lógica de los procesos de mediación antes descritos y, de ser así, si su estudio puede arrojar nuevos elementos para la comprensión de las formas en que migración jornalera y sistemas intermediarios se articulan con los procesos más amplios de intercambio entre regiones rurales de desigual nivel de desarrollo.

Estas consideraciones nos parecen de particular importancia en aquellos mercados laborales donde los sistemas de intermediación se vinculan con la migración de población indígena y, por tanto, donde las relaciones entre empleadores y trabajadores son, al mismo tiempo, lugar de interacción entre grupos social y culturalmente diferenciados.

Para ilustrar el tipo de enfoque propuesto, presentaremos en las siguientes páginas un breve recuento de los resultados de la investigación realizada sobre una clase particular de intermediarios, los *capitanes*, que operan en el mercado de trabajo estacional para la cosecha del ejote en el estado de Morelos (Sánchez, 2000).

LOS CAPITANES DE TENEXTEPANGO

Brevemente mencionaremos que el cultivo de ejote en Morelos se concentra en los valles irrigados al oriente del estado⁶⁷. La producción de ésta y otras hortalizas constituye una actividad económica de gran importancia en la región, donde predominan ejidatarios, pequeños y medianos productores. Su principal destino es el mercado interno, que se comercializa a través de una red de intermediarios comerciales vinculados con la Central de Abastos de la ciudad de México.

La comunidad de Tenextepango, en el municipio de Ayala, se ha convertido en el centro rector de esta actividad, debido a que en ella se asientan las empresas de transporte que embarcan el ejote y demás productos a la ciudad de México, así como en lugar especializado de compra-venta de trabajo eventual.

Para levantar la cosecha de ejotes, de noviembre a marzo, los productores contratan en Tenextepango el servicio de los *capitanes*, quienes forman cuadrillas de trabajadores, en su mayoría migrantes estacionales de la Montaña de Guerrero⁶⁸.

Las funciones de estos intermediarios son el reclutamiento de trabajadores en sus comunidades de origen, el transporte hasta Tenextepango, el alojamiento de los jornaleros y sus familias, la organización y realización de la cosecha, el envasado del producto al pie del huerto y el pago directo a los trabajadores. Asimismo, los *capitanes* tienen relación directa con las empresas transportistas ya mencionadas para el embarque inmediato del producto⁶⁹. Uno de los servicios

⁶⁷ Los municipios con producción ejotera son (en orden alfabético): Atlatlahucan, Axochiapan, Ayala, Jojutla, Jonacatepec, Tepalcingo, Tlayacapan y Tecapixtla. Cabe señalar que, a nivel nacional, Morelos ocupa los primeros lugares en este cultivo, junto con Sinaloa, Hidalgo y Puebla.

⁶⁸ El resto del año, los *capitanes* trabajan en distintas cosechas, empleando peones locales, y trabajando con ellos en los surcos; en algunos casos, también laboran solos en tareas especializadas, como la fumigación.

⁶⁹ Ni productores ni transportistas tienen condiciones para almacenar el producto; por ende, debe trasladarse y venderse inmediatamente, pues de lo contrario se deprecia su valor comercial.

adicionales más importantes que el *capitán* ofrece al empleador es la asesoría técnica sobre el momento adecuado para la cosecha de su producto. Esta tarea se considera inherente al contrato y no es vista como una actividad independiente; sin embargo, el conocimiento y experiencia acumulada de los *capitanes* en el manejo del producto es un factor clave que, junto con la garantía del suministro oportuno de mano de obra eficiente y la regulación de tarifas de corte de bajo costo⁷⁰, explican la dependencia de los productores hacia los intermediarios.

La movilización y control de la fuerza de trabajo a cargo de los *capitanes* no es cuestión sencilla. Por un lado, se debe adecuar a ritmos dinámicos de demanda y expulsión de jornaleros, sobre todo si se toma en cuenta que cada *capitán* debe satisfacer los requerimientos de decenas de productores dispersos en un área relativamente amplia. Por otro lado, la fluctuación de los precios del ejote en el mercado y los momentos críticos de alta demanda de trabajo pueden generar presiones hacia el alza de las tarifas de corte que los *capitanes* deben contener. Finalmente, la distancia social y cultural que separa a los productores de los jornaleros (enmarcada en el carácter anónimo e inestable de la relación), ha dado lugar a que los *capitanes* sean considerados por unos y otros como nexo indispensable para organizar y dirigir la cosecha.

Para entender con cabalidad esta última aseveración hay que decir que los jornaleros temporales en el corte del ejote son fundamentalmente campesinos nahuas y mixtecos de la Montaña de Guerrero que alternan esta actividad con la agricultura de subsistencia en sus propias parcelas. La migración es de carácter familiar, incorporándo-

⁷⁰ Las tarifas de corte para jornaleros son determinadas unilateralmente por los productores al principio de cada temporada, las cuales son informadas a los *capitanes*. Existen sanciones para aquellos productores o *capitanes* que no cumplan con lo establecido. Esta tarifa es el único factor de los costos de producción sobre el que pueden influir los productores, pues los insumos agrícolas, el transporte y la cotización del producto en el mercado se definen al margen de ellos.

se mujeres y niños al trabajo en los campos a cambio de un reducido salario a destajo (alrededor de 50 centavos por kilo de ejotes cosechados). No existe ningún tipo de estabilidad laboral, los contratos son verbales y, con frecuencia, semanas de gran actividad se alternan con días de subempleo y desempleo. Los *capitanes* les proveen de precarias viviendas, donde con frecuencia viven dos o más familias.

El trabajo asalariado en Morelos constituye el principal ingreso monetario para la mayoría de estas familias, cuyo monto puede variar en función de la cantidad de miembros que puedan incorporar a la cosecha, del grado de intensificación del trabajo y continuidad del empleo a lo largo de la temporada. Para algunas familias, dicho ingreso permite subsidiar la actividad en sus propias parcelas, hacer gastos suntuarios y cumplir con compromisos rituales en su comunidad; en otros, al menos tratan de mantenerse durante la temporada de «secas», pero, en todos los casos, la experiencia migratoria en Tenextepango se ha vuelto un componente importante de su reproducción familiar y como miembros de sus respectivas comunidades.

En suma, productores y jornaleros dependen de los intermediarios para el logro de las cosechas, en donde cada uno de estos grupos tiene objetivos diferenciados: mientras que para los primeros se trata de asegurar la realización de su empresa mercantil y con ello, reproducirse como agricultores comerciales, para los segundos se trata de obtener el pago de su trabajo temporal y, así, continuar siendo campesinos de subsistencia en sus pueblos.

INTERCAMBIOS Y MEDIACIÓN

El control de los *capitanes* sobre los canales de acceso a este empleo temporal, sobre el recurso de la vivienda, así como otros apoyos que brindan a los migrantes durante su estadía en Tenextepango, son los factores que les aseguran mantener la lealtad y disciplina de sus

cuadrillas. Por su parte, los jornaleros reciben cierta estabilidad laboral, un techo donde vivir (aun en los días en que no trabajen), el pago por adelantado de pequeñas cuotas para satisfacer sus necesidades inmediatas, apoyo en caso de enfermedad o accidentes de sus trabajadores, la flexibilidad de cambiarse a otra cuadrilla si «su» capitán no tiene empleo que ofrecerle y/o ir al pueblo y reintegrarse a la cuadrilla después, entre las más evidentes.

Especial mención merece la actitud cómplice de muchos *capitanes* en la extendida práctica de robo de ejotes por parte de los jornaleros para su venta a comerciantes *piratas* dentro de Tenextepango⁷¹. El jornalero obtiene el doble o más del valor de su trabajo por este medio; sin embargo, no puede abusar de este mecanismo, pues sería identificado por los productores, en cuyo caso corre el riesgo de ser acusado, de manera formal, ante las autoridades. A nuestro juicio, ésta es una de las formas de rechazo de los trabajadores a las condiciones desiguales del intercambio.

Otras funciones sociales menos visibles son, por ejemplo, servir de traductores e intérpretes cuando éstos requieren servicios médicos y, en general, en su trato con la población local; no menos importante es su papel mediador en conflictos entre trabajadores o con autoridades locales.

Las normas que rigen este conjunto de intercambios y compromisos han sido socialmente sancionadas por *capitanes* y trabajadores, expresándose en prácticas y códigos de conducta que suponen el reconocimiento de su mutua interdependencia. El trato autoritario de un *capitán*, la falta de pago y apoyo en circunstancias especiales constituyen razones para que el *enganchado* quede libre de compromiso. Por su parte, la indisciplina y falta sistemática al trabajo de los

⁷¹ El robo de ejotes ha sido un punto conflictivo en la relación entre productores y *capitanes*. Al respecto, algunos *capitanes* comentan que si aplicaran medidas drásticas perderían a sus jornaleros, por lo que prefieren simular que ejercen un mayor control de sus cuadrillas en la cosecha y dejar que esta práctica no sea excesiva.

jornaleros en periodos críticos rompen las obligaciones del *capitán* frente a éstos y sus familias.

Los lazos de parentesco, amistad y paisanaje entre *capitanes* y jornaleros crean el espacio propicio para construir relaciones solidarias que atraviesan la naturaleza asimétrica de la relación. Al tiempo que se oscurece la relación laboral convencional, intermediarios y migrantes encuentran en ello la posibilidad de negociar sus propios intereses y formalizar una relación que por sí misma es inestable e informal.

De otro lado, los productores han propiciado y legitimado esta relación entre *capitanes* y cuadrillas en la medida que han delegado a los intermediarios el control de la mano de obra, reconociendo también en ello la capacidad de los capitanes para administrar una fuerza laboral de características particulares: su carácter familiar y su composición étnica.

Al productor le resulta conveniente dejar en manos del intermediario la tarea de lidiar con trabajadores con quienes considera que no puede comunicarse, no sólo por razones lingüísticas, sino sobre todo porque asume que son diferentes.

La actitud de los productores se enmarca en el comportamiento generalizado de la población anfitriona, mestiza y urbanizada, que discrimina a los jornaleros migrantes por ser «indios» y pobres. Por su parte, los migrantes se mantienen como una suerte de enclave étnico dentro de las viviendas asignadas y campos de cultivo. De allí que el sistema de intermediación refuerce y legitime el carácter asimétrico de la relación interétnica entre mestizos e indígenas.

CAPITAL SOCIAL, CULTURAL Y SIMBÓLICO

¿Cuáles son los recursos de los intermediarios para mediar entre sectores social y culturalmente diferenciados? En primer lugar, hay que

puntualizar que los *capitanes* no tienen poder económico significativo, no tienen tierras y, más bien, funcionan como empresas familiares a las que se allegan familiares y amigos. Todos ellos son inmigrantes, en su mayoría indígenas bilingües, originarios de la Montaña de Guerrero. Aquéllos que no lo son cuentan con ayudantes de confianza que cumplen con esas condiciones.

Cada *capitán* tiene un equipo de apoyo, formado por apuntadores y envasadores, que constituye una estructura relativamente estable y especializada. Dicha estructura le permite no sólo una eficiente división de labores para la organización y control de las diferentes fases de su actividad, sino que, además, está equipada social, lingüística y culturalmente para ajustar e integrar los intereses de los jornaleros y los productores en el intercambio.

La manera en que esta estructura puede desempeñar esas funciones depende, en gran medida, de cómo se genera y reproduce a sí misma. Sobre todo son los envasadores quienes cumplen un papel fundamental en implementar los mecanismos de reclutamiento y apoyo en la relación informal del capitán con los integrantes de las cuadrillas. El envasador es, por lo común, cooptado por el *capitán* entre sus trabajadores conocidos, en virtud de sus cualidades personales (responsabilidad, disciplina, confianza, etc.) y de la magnitud de sus redes de parentesco y/o influencia entre sus paisanos⁷². El *capitán* puede ser miembro de una red que capitaliza en beneficio propio. De esta manera, él y su equipo generan una cadena de intermediaciones desde las comunidades expulsoras que asegura el aprovisionamiento de trabajadores durante toda la temporada.

Por otra parte, este *capital social*⁷³ de los intermediarios se complementa con un conjunto de relaciones informales con productores,

⁷² El envasador puede ser un migrante estacional que tiene contacto con el *capitán*, o bien ser un inmigrante residente en Tenextepango que trabaja con él durante el resto del año y que mantiene estrechos vínculos con su comunidad de origen.

⁷³ Para los fines de este análisis se utilizan las nociones de capital social, cultural y simbólico propuestas por Pierre Bourdieu (1990, 1991).

transportistas y personas influyentes en la zona de atracción. Paralelamente al desarrollo y mantenimiento de este conjunto de vínculos sociales diferenciados, los *capitanes* han acumulado un *capital cultural* que les permite mediar en el intercambio entre empleadores mestizos y jornaleros indígenas.

Dicho capital no sólo incluye su conocimiento y experiencia en la actividad agrícola (cuya importancia ya destacamos), sino también el manejo de lenguajes, códigos y costumbres de productores y jornaleros. Es justamente esta capacidad de comprender y manipular «mundos de sentido distintos» lo que permite al intermediario realizar el doble juego en la representación de los intereses de unos y otros.

Su rol de traductor o intérprete, de negociador y conciliador depende de esta capacidad de servir de puente en un mercado laboral que, al mismo tiempo, representa una situación de contacto interétnico⁷⁴. En este sentido, el don de mando que se atribuye al intermediario en el manejo de sus cuadrillas lleva implícito el reconocimiento de su capacidad de entender las estrategias de reproducción de los migrantes estacionales y de las formas en que éstos se apropian de los espacios de trabajo sin poner en riesgo su compromiso con los productores (el suministro de mano de obra barata). En función de esto último, el productor identifica al *capitán* como un capaz y trabajador competente que conoce sus necesidades.

En efecto, la trayectoria laboral y migratoria del intermediario lo lleva a internalizar en su práctica los intereses de los productores locales, sin olvidar aquéllos de los trabajadores estacionales. Con ello, el *capitán* personifica en sí mismo la *transacción simbólica*⁷⁵ de culturas y racionalidades distintas y, de alguna manera, complementa-

⁷⁴ Para Cardoso de Oliveira (1992), la categoría de «situación de contacto» permite dar cuenta de la dinámica particular de las relaciones interétnicas, donde el comportamiento y las representaciones de los grupos involucrados están condicionados por la manera en que cada uno se clasifica a sí mismo y a los otros.

⁷⁵ Tomamos la noción de Molino (1981), quien sostiene que los intermediarios culturales contribuyen de modo fundamental al ajuste permanente entre culturas en contacto y a una transacción simbólica.

rias. En el momento crítico de la cosecha, debe refrendar su capacidad para cumplir las funciones delegadas por unos y otros. Su legitimidad está en cuestionamiento permanente y debe velar por reproducir su propio dominio, con lo cual reproduce el equilibrio en el sistema en su conjunto.

Finalmente, el *capital social y cultural* del intermediario se traduce en un *capital simbólico*, es decir, en prestigio y autoridad para desempeñarse como tal. Su presencia se ha vuelto indispensable para crear un clima de consenso sobre las condiciones del intercambio, para asegurar la continuidad de la producción hortícola.

Por todo ello, proponemos que una perspectiva de análisis apropiada para el estudio de los intermediarios laborales tradicionales de Tenextepango consiste en reconocerlos como *mediadores o brokers*⁷⁶. De ese modo, los intermediarios laborales en cuestión pueden ser vistos como aquellos individuos que, en su contexto específico, pueden cumplir múltiples roles como enlaces, traductores, negociadores, representantes, etc., colocados en el espacio fronterizo entre culturas, que son, también, ámbitos sociales y económicos diferenciados. Con ello generan un grado de cohesión e integración para que los grupos sociales en contacto desarrollen cierto tipo de intercambios. Su posición es contradictoria y ambigua y, por ende, muy dinámica, inclinándose en una u otra dirección, de acuerdo con condiciones estructurales y circunstancias específicas que determinan la correlación de fuerzas en cada coyuntura particular.

CONCLUSIÓN

En este ensayo se ha tratado de mostrar la relevancia del estudio de los intermediarios en los mercados de trabajo rural, al tiempo

⁷⁶ En este sentido, consideramos central retomar la categoría de *broker* propuesta por Eric Wolf (1976), que puede ser enriquecida con los trabajos sobre intermediarios en México de autores como Salmerón (1984), Tapia (1992), De la Peña (1993) y Vargas (1994).

que se propone un enfoque que permite explicar las diferentes dimensiones del intercambio entre productores y jornaleros migrantes.

Dicho enfoque resulta especialmente pertinente en aquellos mercados laborales donde las relaciones entre los distintos sujetos sociales son, al mismo tiempo, relaciones de dominación entre unidades culturales distintas.

Las características de los *capitanes* en el mercado de trabajo hortícola del oriente de Morelos podrían asemejarse a otras regiones agrícolas del país que constituyen zonas de atracción de jornaleros indígenas migrantes y, en ese sentido, aportar posibles líneas de estudio e interpretación de este fenómeno. Sin embargo, también es cierto que en este caso particular se presentan factores específicos que pueden diferir enormemente en otros contextos agrarios, tales como la ausencia de grandes empresas agrícolas o la relativa proximidad entre zonas de expulsión y atracción, que pueden condicionar los márgenes de maniobra de los intermediarios tradicionales e inhibir su capacidad de involucrarse con los intereses de los jornaleros. Nos referimos, por ejemplo, al hecho de que en Morelos el grado de atomización de las unidades productivas y los recursos limitados de los productores no solamente refuerzan la necesidad de intermediación en este ámbito, sino que garantizan la autonomía de los *capitanes* respecto al lugar ocupado por el capital. Asimismo, la cercanía de las comunidades de origen brinda a los jornaleros mayor flexibilidad para alternar el trabajo estacional con la atención de sus propias parcelas y compromisos en el pueblo, con la ausencia de los intermediarios.

De cualquier manera, consideramos que debería prestarse mayor atención a las funciones sociales, culturales y políticas de los intermediarios, ya que probablemente ello permitiría explicar con mayor profundidad los límites y la eficacia con que desempeñan sus funciones económicas más visibles.

BIBLIOGRAFÍA

- ANGUIANO, María E., «Jornaleros agrícolas migrantes en Baja California y California», en *Nueva Antropología*, núm. 39, México, jun, 1991
- BARRÓN, A., «Características de los mercados de trabajo de los cultivos no tradicionales de exportación. El caso de las hortalizas en México», en *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*, Antonieta Barrón Pérez y Emma Lorena Sifuentes Ocegueda (coords.), Facultad de Economía-UNAM/Universidad Autónoma de Nayarit, México, 1997
- BOURDIEU, P., «Acercas de las propiedades de los campos», en *Sociología y cultura*, CNCA/Grijalbo, México, 1990
- _____, *El sentido práctico*, Taurus, Madrid, 1991
- CARDOSO DE OLIVEIRA, R., *Etnicidad y estructura social*, CIESAS, México, 1992 (col. Miguel Othón de Mendizábal)
- CARTON DE GRAMMONT, H., «Algunas reflexiones en torno al mercado de trabajo en el campo latinoamericano», en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 1, IIS-UNAM, México, 1992
- FISHER, Lloyd H., *The Harvest Labor Market in California*, Harvard University Press, Cambridge-Massachusetts, 1953
- GARDUÑO, Everardo, et al., *Mixtecos en Baja California. El caso de San Quintín*, UABC, Mexicali, 1990
- GÓMEZ CRUZ, Manuel Ángel, y Felipe de Jesús Caraveo López, «La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las transnacionales», en *Comercio Exterior*, núm. 12, dic, 1990
- KEARNEY, M., «Integration of the Mixteca and the Western us-Mexico Region via Migratory Wage Labor», en *Regional Impacts of us-Mexican Relations*, Ina Rosenthal-Urey, Center for us-Mexican Studies, University of California, San Diego, 1986
- KRISSMAN, F., *Comparing the impacts upon mexican bi-national migrants of incorporation into networked based institutions in California*, Center for us-Mexican Studies, University of California, San Diego, La Jolla, CA, 1994
- LARA FLORES, S., «La flexibilidad del mercado de trabajo rural», en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 1, México, ene-mar, 1992
- _____, «Mercado de trabajo rural y organización laboral en el campo», en *Neoliberalismo y organización social en el campo*, Hubert Carton de Grammont (COORD.), ISS-UNAM/Plaza y Valdés, México, 1996
- LOMNITZ, L., «Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano», en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 1, IIS-UNAM, México, ene-abr, 1978

- MARAÑÓN, B., «Contratistas en mercados hortícolas de exportación: sus funciones económicas», ponencia presentada en XII International Congress, Latin American Studies Association, Miami, mar, 2000
- MARTIN, P., *California's Farm Labor Market*, núm. 4, Working Paper, California Institute for Rural Studies, 1989
- MINES, Richard y Ricardo Anzaldúa, *New Migrants vs. Old Migrants: Alternative Labor Market Structures in the California Citrus Industry*, Monographs in US-Mexican Studies, núm. 9, University of California, San Diego, 1982
- MOLINO, J., «Combien des cultures?», en *Actes du Colloque du Centre Meridional d'Historie Social, des Mentalités et des Cultures*, varios autores, Publications Université de Provence, 1978
- NOLASCO, M., *Café y sociedad en México*, Centro de Ecodesarrollo, México, 1985
- PARÉ, Luisa, Irma Juárez y Gilda Salazar, *Caña brava (Trabajo y organización social entre los cortadores de la caña)*, UNAM/UAM-A, México, 1987
- PEÑA, Guillermo de la, «Poder local, poder regional, perspectivas socioantropológicas», en *Poder local, poder regional*, Jorge Padua y Alain Vanneth (comps.), Colmex/CEMCA, México, 1993
- SALMERÓN CASTRO, F., «Caciques. Una revisión teórica sobre el control político local», en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 117-118, FCPS-UNAM, México, jul-dic, 1984
- SÁNCHEZ MUÑOHIERRRO, L., «El tránsito perpetuo: los jornaleros migrantes», en *Acta Sociológica*, núm. 4-5, FCPS-UNAM, México, ene-ago, 1992
- SÁNCHEZ S., K., *Migración de la montaña de Guerrero: el caso de los jornaleros estacionales en Tenextepango, Morelos*, tesis de maestría en antropología social, ENAH, México, 1996
- , *Los capitanes de Tenextepango, un estudio sobre intermediación social*, tesis de doctorado en antropología, ENAH, 2000
- SARH, *Los jornaleros agrícolas*, vol. II, Subsecretaría de Política Sectorial y Concertación, México, 1988
- SIGAUD, L., «As vendas das pontas de rua», en *Anuario Antropológico/81*, Roberto Cardoso de Oliveira y otros, Fortaleza-Ediciones de la Universidad e Federal do Ceará, Río de Janeiro-Tempo Brasileiro, 1983
- SILVERMAN, S., «Patronage and community-nation relationships in Central Italy», *Ethnology*, núm. 2, abr, 1965
- TAPIA SANTAMARÍA, J., «Intermediación y construcción social del poder en el Bajío Zamorano», en *Intermediación social y procesos políticos en Michoacán*, Jesús Tapia Santamaría (coord.), El Colegio de Michoacán, Zamora, 1992

- TORRES, G., *La fuerza de la ironía. Un estudio del poder en la vida cotidiana de los trabajadores tomateros en el Occidente de México*, tesis de maestría, Universidad Agrícola de Wageningen, Holanda, 1994
- VANECKERE, M., «Situación de los jornaleros agrícolas en México», en *Investigación Económica*, núm. 18, IIE-UNAM, México, jul-sep, 1988
- VARGAS, María E., *Educación e ideología. Constitución de una categoría de intermediarios en la comunicación interétnica. El caso de los maestros bilingües tarascos (1964-1982)*, CIESAS, México, 1994
- VILLAREJO, Don, y Dave Runsten, *California's Agricultural Dilemma: Higher Production and Lower Wages*, California Institute for Rural Studies, Davis, CA, 1998
- WELLS, Miriam J., «Brokerage, Economic Opportunity and the Growth of Ethnic Movements», en *Ethnology*, núm. 4, oct, 1979
- WOLF, E., «Aspects of Group Relations in a Complex Society: Mexico», en *Peasants and Peasant Societies*, Teodor Shanin (ed.), Penguin Modern Sociology Readings, Middlessex, England, 1976
- ZABIN, C., coord., *Migración oaxaqueña a los campos agrícolas de California*, Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, 1992

DERECHOS HUMANOS Y MIGRACIÓN DE LOS JORNALEROS AGRÍCOLAS EN ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO

HUBERT CARTON DE GRAMMONT

Hablar de derechos humanos entre los jornaleros agrícolas migrantes, tanto en Estados Unidos como en México, nos obliga a hacer un breve análisis de sus condiciones de vida y trabajo, ya que se trata de dos grupos sociales de los más pobres de nuestro país. Son grupos marginados de la sociedad o, para ser más exacto, mexicanos que: 1) como personas, no tienen acceso a los servicios de bienestar mínimos, de acuerdo con los estándares establecidos por las propias instituciones nacionales; 2) como ciudadanos, no tienen injerencia en la vida política nacional; y 3) como indígenas, se ven enfrentados a fenómenos de racismo, en el mejor de los casos latentes, pero a menudo abiertos y violentos.

Decimos que se trata de dos grupos sociales, porque nuestros propios estudios, como los de colegas que trabajan el tema, demuestran que la migración hacia Estados Unidos corresponde a una población tradicionalmente del campo, pero ahora también de la ciudad con ciertos recursos monetarios y culturales que les permiten enfrentar los costos y las barreras culturales inherentes a tal viaje. Por eso, la mayoría de estos migrantes son mestizos, aunque se estima que en la última década la población indígena ha crecido y representa, ahora, por lo menos un 10% de los jornaleros agrícolas en este país. El caso de los mixtecos es, de manera especial, interesante al respecto. La migración de los jornaleros, en el nivel nacional, desde los estados más deprimidos hacia los estados agrícolas más ricos, está constituida por la población más pobre del país (extrema pobreza), y la

geográficamente más aislada. Podemos afirmar que se trata de la población que ni el programa de lucha contra la pobreza (Progresá), de la Secretaría de Desarrollo Social, ha podido atender. Son los pobres entre los pobres.

Es notorio que, a pesar de los esfuerzos realizados por investigadores y algunas instituciones públicas, poco se sabe sobre esta población. Este problema es más grave en México que en Estados Unidos. Para el caso del vecino país, el antropólogo Juan-Vicente Palerm explica en uno de sus escritos:

Curiosamente, el estado de California no dispone de información exacta y fidedigna sobre empleo agrícola; esto se debe a la presencia de un alto número de trabajadores indocumentados procedentes de México que cruza la frontera clandestinamente, pero también a la falta de esfuerzo oficial serio por capturar dicha información. Resulta frecuentemente asombroso contrastar lo mucho que sabemos acerca de, por ejemplo, el número preciso de canastas de fresas cosechadas, dónde y cuándo, con lo poco que sabemos acerca de los trabajadores que fueron contratados para producirlas, cosecharlas y empacarlas»⁷⁷.

Para entender mejor el problema planteado, aportaremos algunos datos sobre cada uno de estos grupos.

LOS JORNALEROS MIGRANTES EN ESTADOS UNIDOS⁷⁸

Sin duda, el problema de los jornaleros migrantes se concentra en California, por ser el principal productor de frutas y hortalizas de los

⁷⁷ *Las nuevas comunidades mexicanas en los espacios rurales de los Estados Unidos de América, a propósito de una reflexión acerca del quehacer antropológico*, Juan-Vicente Palerm, mimeo, 1998.

⁷⁸ Los datos de este apartado provienen de una investigación realizada por la dra. Martha Judith Sánchez sobre los jornaleros en la vitivinicultura del valle de Napa, California.

Estados Unidos. En este estado, se produce la mitad de la producción de legumbres frescas del país (52%); el resto se ubica en Texas, Oregón, Washington, Idaho, entre otros; 8,800 empresas (de las 82,500 existentes) concentran el 90% del valor agrícola y el 80% de la fuerza de trabajo empleada en la agricultura estatal. Para el tema que nos interesa, éste es un hecho relevante: los empleadores son grandes empresas, a veces consorcios internacionales que compiten, de manera exitosa, en el mercado internacional.

Debido al éxito de la horticultura y fruticultura de California (y estadounidense en general), el número de jornaleros ha aumentado en la última década. Es muy importante entender que, contrariamente a lo postulado por muchos estudiosos, la modernización en la agricultura de frutas y verduras en fresco no ha consistido en eliminar la mano de obra por la mecanización, sino en utilizar tecnologías de punta, como la biotecnología, la computarización, las cadenas de enfriamiento, los invernaderos, la mercadotecnia, etc., para incrementar los rendimientos y disminuir los riesgos. El resultado del incremento de los rendimientos es un aumento en la mano de obra necesaria, de manera particular en la cosecha. Por eso, podemos afirmar que el empleo se ha incrementado, de manera notable, en esta rama de la producción en las últimas tres décadas.

En la actualidad, se estima que trabajan en los campos californianos más de un millón de jornaleros, cifra nunca alcanzada antes. El 90% es de origen mexicano. De este millón, la mitad migra desde sus comunidades en México hacia Estados Unidos, entre febrero y marzo de cada año, para regresar a su país, entre octubre y noviembre. Un 10% de ellos es indígena, que a menudo no habla bien español y a veces aprende el inglés como su segunda lengua.

proyecto desarrollado en el marco de la Unidad de Estudios sobre Empresas, Empleo y Migración en el Campo; de los trabajos realizados por el dr. Juan-Vicente Palerm del Center for Chicano Studies de la Universidad de California en Santa Barbara; de los investigadores del Department of Agricultural and Resource Economics de la Universidad de California en Davis y del California Institute for Rural Studies de Davis, California.

Gran parte de estos migrantes son indocumentados. No todos regresan a México, ya que siempre existe una tendencia a establecerse en el vecino país. La otra mitad (medio millón) la constituyen inmigrantes que se han establecido en el medio rural californiano. Su importancia es tal que han surgido nuevas comunidades mexicanas con sus propias organizaciones (sociales, culturales, ONG para fomentar el bienestar). También, existe una nueva tendencia al establecimiento de pequeños productores familiares dedicados a la producción de hortalizas de calidad en la cercanía de las grandes ciudades.

De acuerdo con las estimaciones, por lo menos otro millón de jornaleros migrantes trabaja en otras regiones de Estados Unidos. Esto quiere decir que cerca de una cuarta parte de los migrantes mexicanos trabaja, exclusiva o parcialmente, en la producción de frutas o verduras frescas del vecino país.

Las condiciones de vida y trabajo de esta población han sido documentadas por investigaciones formales y por numerosos medios periodísticos. De manera breve, recordaremos que estos trabajadores no tienen acceso ni a viviendas ni a servicios sanitarios adecuados; muchos de ellos duermen a campo abierto o en viejos vehículos en los cuales se transportan, o se alojan en traspacios que alquilan, por temporadas, en bodegas desafectadas, en casas abandonadas, etcétera. Además, no se les dan los beneficios del seguro social, menos de las vacaciones y no tienen derecho a condiciones sanitarias adecuadas en los lugares de trabajo.

A pesar de ser empleados por empresas que los necesitan, son perseguidos por las autoridades y, a veces, por la misma población. Son vejados con actitudes racistas, que parecen incrementarse en la misma medida en que crecen los flujos migratorios. No hace falta insistir en la dramática situación que viven los indocumentados al cruzar la frontera. La actual cifra de más de un muerto por día al

cruzar la frontera representa en sí un problema inaceptable no sólo desde el punto de vista de los derechos humanos, sino desde el mismo derecho a la vida.

En suma, a pesar de las históricas conquistas logradas por la United Farm Workers, el sindicato de trabajadores agrícolas (dirigido por Chávez), las leyes de Estados Unidos no se aplican para estos trabajadores, menos en el caso de los ilegales, a pesar de ser una fuerza de trabajo fundamental para explicar el éxito de la agricultura estadounidense. Si bien la población mexicana que tiene derecho al *welfare* representa las dos terceras partes de las familias pobres que tienen este derecho en California, sólo una tercera parte de estas familias se beneficia efectivamente de esta prestación. Esta cifra disminuye aún más en el caso de los trabajadores agrícolas.

Quisiera insistir en un problema que debería estar en el centro del debate y sobre el cual hay muchas opiniones ideologizadas que no resisten un análisis objetivo: el papel de los migrantes en el éxito económico de la agricultura de Estados Unidos. Los datos disponibles demuestran que mientras se ha incrementado la productividad del trabajo, los salarios y las prestaciones sociales previstas por la legislación laboral han disminuido. Para principios de la década de los noventa, se calculaba que los jornaleros agrícolas en California ganaban en promedio de 5 mil a 7,500 dólares anuales, pero que los indocumentados ganaban menos de 5 mil dólares, cuando el umbral de pobreza se calculaba en 16 mil dólares para una familia de cuatro personas. Claro está que por la diferencia en los términos de cambio de la moneda, estos magros salarios representan montos importantes de remesas en los pueblos de origen de los migrantes. Esto lo saben los empresarios y es su mejor palanca para mantener los salarios por debajo del salario mínimo en Estados Unidos.

LOS JORNALEROS MIGRANTES EN MÉXICO⁷⁹

Nuestra investigación en México nos indica que la producción de frutas y hortalizas en este país se concentra en unas 6 mil empresas, que representan el 0.15% del total de las unidades de producción agrícola del país. Producen en una superficie de poco más de 500 mil há, que representan el 2% de la superficie nacional cultivada. Se ubican en las regiones más modernas: noroeste, noreste, costa del Pacífico y del Atlántico. Al igual que en Estados Unidos, estamos frente a un pequeño grupo de grandes empresas modernas y en auge. En particular, las empresas productoras de frutas y hortalizas frescas para la exportación han conocido un importante crecimiento, que se debió a un incremento de su productividad más que de su superficie. Además de este sector hortofrutícola, que representa la parte más moderna de la agricultura mexicana, tenemos otros sectores menos modernos, pero que también emplean una gran cantidad de mano de obra, como el de la caña de azúcar, del tabaco o del café. A falta de datos censales, nuestras estimaciones son que deben trabajar en el sector hortofrutícola cerca de un millón de jornaleros y otro millón en los demás productos intensivos en mano de obra, en particular en los procesos de cosecha.

Las condiciones de vida y trabajo de los jornaleros agrícolas en México son, en términos generales, peores que en Estados Unidos por varias razones. En primer lugar, porque, como lo hemos mencionado al principio, se trata de la población más pobre de este país; la que no tiene ni el dinero para sufragar sus gastos hacia Estados Unidos ni el nivel educativo para adaptarse a otro país. En segundo lugar,

⁷⁹ Los datos de este apartado provienen de nuestra investigación Empresas, Empleo y Migración en el Campo Mexicano (proyecto DGAPA-UNAM, IN303297), en la cual participan la dra. Sara María Lara Flores y la dra. Martha Judith Sánchez, del mismo Instituto de Investigaciones Sociales. En este proyecto, hemos levantado 8,114 encuestas a hogares de migrantes en las empresas horticolas de exportación del noroeste del país y hemos censado 280 pueblos de expulsión en el estado de Oaxaca. Asimismo, hemos levantado 260 entrevistas a migrantes del condado de Napa, California. Los resultados de estas encuestas estarán a disposición del público hacia el verano de 2001.

porque los sueldos son más bajos, aun si el costo de vida es también más bajo. En tercer lugar, porque las condiciones de vida en la mayoría de los campamentos en donde viven no cumplen con las necesidades mínimas exigidas por las instituciones de salubridad. En cuarto lugar, porque la cobertura social en México es mucho más deficiente que en Estados Unidos (en particular, el *welfare* no existe). En quinto lugar, y principalmente, porque se trata de la migración de familias completas que, debido al nivel de pobreza en sus pueblos y a los bajos salarios en las empresas agrícolas, se ven obligadas a poner a trabajar a todos sus miembros, para obtener un ingreso mínimo. Nuestras investigaciones muestran que el 16% de los jornaleros tiene menos de 12 años (aunque muchos empresarios ya no usan el trabajo infantil), 42% son menores de 15 años (edad escolar de la secundaria) y 66% son menores de 24 años. Las mujeres representan la mitad de los jornaleros que trabajan en el campo; para ellas, no hay prestaciones ni para el embarazo ni para la lactancia.

Pero, al igual que en Estados Unidos, me parece que un punto central del análisis de esta población es considerar que mientras la productividad del trabajo se ha incrementado en el sector de las hortalizas de exportación, los salarios han bajado, de manera brutal. En el caso del tomate en Sinaloa, la productividad del trabajo de los jornaleros, medida por la cantidad de producto obtenido en cada jornada de trabajo, se incrementó en 65%. Sin embargo, en los noventa, el valor real del salario de los jornaleros disminuyó en 50%; por su lado, el costo del salario en el costo total de producción disminuyó de 27% a 16%⁸⁰.

DERECHOS HUMANOS Y MIGRACIÓN

Obviamente, en el caso de los jornaleros migrantes, hablamos de derechos humanos básicos, ya que sus mismas condiciones de vida y

⁸⁰ Hubert Carton de Grammont, «La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo», en H.C. de Grammont, M.A. Gómez Cruz *et al.* (coords.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, Juan Pablos, México, 1999, p. 3-22

trabajo los ubican muy por debajo de las condiciones socialmente aceptables en un país moderno. Antes de referirnos concretamente a algunos aspectos de sus derechos humanos, debemos hacer dos observaciones previas.

Creemos que existe una dificultad inicial fundamental para poder mejorar las condiciones de inserción de esta población en el marco de las normas y leyes nacionales: su invisibilidad. Debido al importante proceso de urbanización del país, la mayoría de la población, incluso de los que toman decisiones en el ámbito gubernamental o en los partidos políticos, ignora la existencia de esta población y de sus condiciones de vida. Más aún, el equivocado planteamiento, hecho por intelectuales y por políticos, que señala que para modernizar la agricultura hay que mecanizar, y por lo tanto eliminar la mano de obra, contribuye a disimular la realidad. Estos trabajadores no son el resultado de un sistema de producción atrasado que debe desaparecer, sino que son la otra faceta del actual desarrollo de la agricultura.

Sin duda, la falta de datos censales sobre esta población contribuye, de manera enorme, a crear confusiones. Hay que reconocer que captar esta población, a través de encuestas, no es tarea fácil, debido, precisamente, a su inestabilidad social y geográfica y, en el caso de la migración hacia Estados Unidos, a su carácter ilegal.

Si seguimos creyendo que representa sólo la parte atrasada de la agricultura que hay que eliminar, obviamente no vamos a hacer nada para mejorar su situación. En el mejor de los casos, se podrían tomar acciones puntuales para lograr su desaparición de manera menos dolorosa. Si hacemos conciencia de que estos trabajadores son esenciales para el éxito internacional de nuestra agricultura (y de la agricultura de Estados Unidos), de que no sólo no están desapareciendo, sino que su número tiende a aumentar en las dos últimas décadas y de que son la nueva clase trabajadora del campo, entonces tendremos la perspectiva adecuada para trabajar con ellos.

La segunda observación tiene que ver con el problema del racismo interno que se ejerce en contra de los indígenas por parte de sus

propios connacionales. Es difícil defender los derechos humanos de los migrantes en Estados Unidos cuando se ignora o se desprecia a estos mismos migrantes, en buena proporción indígenas, en nuestro propio país. En México y Estados Unidos, debemos entender los límites del mestizaje (o de su versión estadounidense del *melting pot*) y aceptar la existencia de naciones multiculturales. Esto significa que para poder tener la decisión política necesaria para defender los derechos humanos de los migrantes, dentro y fuera del país, hay que avanzar, con profundidad, en nuestra revalorización de la importancia de la población pobre en México, en particular de la indígena.

DERECHOS ECONÓMICOS

En contra de lo que normalmente se plantea, las empresas, aquí y en Estados Unidos, tienen la capacidad económica para pagar salarios decorosos a los trabajadores migrantes. La principal ventaja de los productores es la posibilidad de tener una abundante mano de obra barata, cuyos salarios van a la baja cuando se incrementa la productividad del trabajo. Estamos frente a empresas ricas en plena expansión económica y frente a trabajadores cada vez más pobres. Esta situación va en contra del planteamiento que vincula el incremento salarial al incremento de la productividad.

En el caso de México, nos ofendemos cuando vemos a niños que trabajan en el surco, pero la única manera de acabar con este problema es pagar sueldos adecuados a los trabajadores. No olvidemos que los derechos humanos son inseparables del bienestar familiar. Por el tamaño del problema, ningún programa de atención focalizada a los niños de los migrantes puede impedir que los infantes trabajen en vez de estudiar. En este sentido, el programa Jornaleros Agrícolas, de la Sedesol, el DIF y otras instituciones que han desarrollado acciones interesantes son insuficientes, debido al tamaño del problema. Es a todas luces necesario otorgar mayor presupuesto a estos programas.

Las empresas, con el apoyo del gobierno, tienen la capacidad de ofrecer condiciones de vida adecuadas a sus trabajadores. Algunas empresas ya lo han hecho. Si no se generaliza esta preocupación es más por desprecio hacia los trabajadores que por falta de capacidad económica. Recordemos que uno de los principales problemas de los campamentos agrícolas es el hacinamiento de las familias, la falta de agua potable y/o de letrinas. En estas condiciones, no estamos hablando ni siquiera de la necesidad de la intervención de la Comisión Nacional de Derechos Humanos, sino simplemente de la Secretaría de Salubridad, para hacer respetar las leyes vigentes.

En Argentina, pude comprobar, en una gran empresa internacional productora de frutas, que los salarios pagados a sus trabajadores migrantes no eran muy altos, pero me quedé impactado por las buenas condiciones de vida y trabajo que tenían. A pregunta expresa, el directivo de la compañía contestó que ellos sólo cumplían con la Ley del Trabajo y que si no lo hacían tenían graves problemas con las autoridades competentes. ¿Por qué en Argentina se puede y en México no?

No puede haber diferentes varas para medir los derechos humanos. Las empresas mexicanas no están atentas a ofrecer sueldos equivalentes a los que se pagan en Estados Unidos, pero sí a respetar los derechos humanos de sus trabajadores, por lo menos en cuanto a sus condiciones de vida en las zonas de atracción de mano de obra. Es justo señalar que, junto con algunas organizaciones empresariales, el gobierno ha hecho esfuerzos en la última década para remediar esta situación, pero estos esfuerzos son insuficientes.

DERECHOS POLÍTICOS

Otro nivel de derechos humanos que me parece gravemente afectado es el de los derechos cívicos y políticos de los migrantes. Aquí, vemos dos problemas. El primero, pragmático, es saber cómo atender a

esta población para que esté debidamente registrada frente a las autoridades civiles y políticas. El Instituto Nacional Indigenista y el Programa Nacional de Jornaleros Agrícolas se han preocupado por resolver este problema. El segundo es cómo puede ejercer sus derechos cívicos y políticos una población que vive la mayor parte de su vida fuera de su casa o que en algunos casos simplemente ya no tiene una residencia fija y migra, permanente, de una región a otra, para conseguir trabajo. Tradicionalmente, la noción del ciudadano se vincula a la pertenencia a un lugar, pero hoy en día, cuando los antropólogos nos hablan de la existencia de comunidades transnacionales, nos vemos obligados a repensar el problema de la residencia para ejercer el derecho del voto. No estoy pensando en la población que se ha establecido en las zonas de migración y que, por lo tanto, ha establecido una nueva residencia, sino en la población flotante que ya no tiene un lugar, un pueblo y una casa en donde arraigarse y vivir. Este problema afecta a la población que migra hacia Estados Unidos y a la que lo hace en el nivel nacional.

PROPUESTAS

1) Hemos visto que uno de los grandes problemas de los jornaleros migrantes es su invisibilidad, o sea, la falta de conocimiento sobre su situación. Para poder tomar decisiones adecuadas, es necesario tener información sobre sus condiciones de vida, de migración y de trabajo, en sus lugares de origen y en las regiones de atracción. En la actualidad, esta información es insuficiente cuando no inexistente. Para generar esta información, proponemos: *a)* que las instituciones mexicanas competentes se den a la tarea de levantar encuestas nacionales cada dos años sobre migración y trabajo asalariado en el campo; *b)* debido a la mexicanización del trabajo agrícola en el bloque comercial del TLC, proponemos, también, que estas instituciones co-

ordenen sus esfuerzos con sus homólogos estadounidenses y canadienses, para tener una visión de conjunto del fenómeno migratorio en el campo.

2) La sociedad civil desempeña un papel fundamental en la protección de los derechos humanos. En el campo, existen esfuerzos de los propios migrantes, para mejorar sus condiciones de vida y trabajo. Estos esfuerzos son aislados y, en el mejor de los casos, logran el apoyo de algunas fundaciones. Un buen ejemplo de ello es el Frente Indígena Oaxaqueño Binacional (FIOB), la Asociación Civil Benito Juárez y/o la radio bilingüe en California. Las instituciones gubernamentales deberían fomentar y apoyar estos esfuerzos de la sociedad para autorganizarse, así como participar, de manera activa, en la solución de sus problemas.

BIBLIOGRAFÍA

- CARTON DE GRAMMONT, H., «La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo», en H. Carton de Grammont, M.A. Gómez Cruz *et al.* (coords.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, Juan Pablos, México, 1999
- , Sara Lara y Martha Judith Sánchez, *Empresas, Empleo y Migración en el Campo Mexicano*, proyecto de investigación (DGAPA-UNAM IN 303297), México, 1997-2000
- PALERM, Juan-V., *Las nuevas comunidades mexicanas en los espacios rurales de los Estados Unidos de América, a propósito de una reflexión acerca del quehacer antropológico*, mimeo, California, 1998
- SANCHEZ, Martha J., proyecto de investigación sobre los Jornaleros en la Vitivinicultura del Valle de Napa, California, proyecto UC Mexus, 1999
- SHERMAN, Jennifer, *et al.*, *Finding Invisible Farm Workers: the Parlier Survey*, The California Institute for Rural Studies, California, 1997
- WELLS, Miriam J., y Martha S. West, *Regulation of the Farm Labor Market: an Assessment of Farm Worker Protection under California's Agricultural Labor Relations Act*, The California Institute for Rural Studies, California, 1989

LA ORGANIZACIÓN DE LOS MIGRANTES INDÍGENAS Y LA DEFENSA DE SUS DERECHOS COMUNITARIOS

JORGE HERNÁNDEZ DÍAZ

INTRODUCCIÓN

Aunque en Oaxaca la tasa de natalidad es aún muy alta, el crecimiento neto de su población es bajo. Según los datos del censo de 2001, el crecimiento promedio anual en la última década fue de 1.3%⁸¹, debido a un alto índice de migración que se observa en las últimas cuatro décadas y que incluye ahora a un importante número de indígenas de diferentes tradiciones lingüísticas y culturales. Por otra parte, en las décadas recientes, un importante número de la población indígena también se ha incorporado al flujo migratorio internacional que se dirige, sobre todo, aunque no de manera exclusiva, al sur de Estados Unidos, donde esta presencia aumenta de manera constante (Zabin, 1993; Kearny, 1996).

Este fenómeno ha presentado nuevos retos para la situación de los derechos humanos de los indígenas. Entre los muchos problemas que afectan a los migrantes están los que tienen que ver con la seguridad en el trayecto: los migrantes son asaltados y despojados de sus pertenencias y valores, así como maltratados por los cuerpos policíacos de ambos países. El impacto en las familias es bastante negativo y algunas familias son desmembradas. Cuando los varones salen a tra-

⁸¹ Según los datos del censo de 1990, los nacidos en el estado superaban en un 25% a sus residentes. Este saldo se debe a que Oaxaca había perdido, para 1990, el 31% de sus nativos, 24% viven en otros estados y 7% residen en Estados Unidos (Bustamante *et al.*, 1995; INEGI, 1991).

bajar, dejan a sus esposas e hijos sin protección; si son afortunados, tendrán el apoyo o la esperanza de algún ingreso que ayude a mejorar su situación económica, pero en muchos casos los varones no regresan, porque fallecen o porque inician nuevas relaciones y abandonan, de manera definitiva, a sus esposas e hijos en sus poblados de origen. Los migrantes son explotados, porque reciben un pago menor del que les corresponde legalmente; en fin, su situación es precaria y sus derechos son quebrantados. Las condiciones en sus lugares de trabajo son desastrosas. Grandes galerones en los campos agrícolas de Sinaloa y Baja California y hacinamiento en sus viviendas en Estados Unidos, en donde llegan a vivir 15 o 20 individuos en un departamento que regularmente está diseñado para una familia de tres o cuatro personas.

Aunque el tema es muy amplio y sumamente preocupante, discutiré aquí sólo uno de los asuntos relacionados con este fenómeno, en especial el que concierne a la demanda de reconocimiento de la especificidad étnica y cultural de los indígenas migrantes, formulada por las organizaciones de indígenas migrantes y particularmente por el Frente Indígena Oaxaqueño Binacional.

LA MIGRACIÓN DE LOS TRABAJADORES OAXAQUEÑOS HACIA EL NORTE

En el territorio nacional, alrededor de 3.4 millones de personas se emplean como asalariados en labores agrícolas; a ellos se les conoce, de manera común, como jornaleros agrícolas. Parte importante de esta población son oaxaqueños que por miles se incorporan, temporal o permanentemente, en la economía de otros estados, entre ellos los del norte del país y los del sur de Estados Unidos. Así, una gran cantidad de oaxaqueños migra, cada año, a los campos agrícolas del valle de Culiacán, en Sinaloa, y hacia el valle de San Quintín, en Baja California; algunos más lo hacen hacia California, Estados Unidos;

otros llegan a Oregon y hay quienes, además, atraviesan la otra frontera, para internarse en Canadá (Zabin, 1992).

La mayoría de los indígenas migrantes ingresó, por primera vez, a Estados Unidos en los ochenta, y tiende a concentrarse en los estratos más bajos del mercado laboral agrícola, donde se emplean en los trabajos más fatigantes y peor pagados (Zabin *et al.*, 1993). Estudios recientes han documentado que los trabajadores indígenas migrantes, como los mixtecos en California, ya forman alrededor del 7% de la fuerza laboral agrícola en ese estado del vecino país. Esta situación está transformando los lugares de expulsión y los centros receptores, los cuales se están transfigurando en términos demográficos y políticos.

Los indígenas migrantes han respondido de una manera creativa a los múltiples retos que enfrentan, construyendo organizaciones políticas binacionales, que les permiten desplegar acciones colectivas en sus comunidades de origen y en las comunidades donde se han establecido a lo largo de su circuito migratorio. A diferencia de otras organizaciones indígenas constituidas en las últimas dos décadas en las regiones de Oaxaca (Hernández Díaz, 1998), varias de las que en la actualidad existen en la región mixteca lo hicieron fuera de las localidades oaxaqueñas, aunque vinculadas a los problemas de los indígenas de esta región. Hoy en día, la mayoría de ellas están agrupadas en dos grandes organizaciones frentistas: el Frente Indígena Oaxaqueño Binacional (FIOB) y la Red Internacional de Indígenas Oaxaqueños (RIIO); ambas organizaciones fueron formadas, principalmente, por indígenas radicados en Oaxaca y Baja California, en México, y California, en Estados Unidos; se han agrupado, con el fin de defender los derechos humanos y laborales de los indígenas migrantes, fortalecer su identidad cultural, impulsar proyectos productivos y apoyar la construcción de obras de infraestructura en sus lugares de trabajo y en sus regiones de origen.

A finales de la década de los setenta y principios de los ochenta, comenzaron a formarse las primeras agrupaciones de migrantes mixtecos en diferentes puntos del norte de México y en el sur de

Estados Unidos. En 1978, en Santa Rosa, California, la familia Morales, originaria de Tequixtepec —una comunidad situada al norte de la ciudad de Huajuapán—, fundó la Unidad Mixteca Tequixtepec, integrada en un inicio por una red de familiares y paisanos de pueblos vecinos; sus propósitos consistían en ayudarse, de forma mutua, y promover apoyos económicos para sus respectivos lugares de origen (González Huerta, entrevista, 1993).

En 1985, alrededor de 30 mixtecos impulsaron, en Madera, Kerman, Selma y Arvin, la creación de la Asociación Cívica Benito Juárez, que buscaba la defensa laboral de sus agremiados; ellos provenían, principalmente, de las agencias municipales, rancherías y barrios del municipio de San Pablo Mixtepec. Para 1986, se habían extendido a Los Ángeles, California, donde una representación de esta asociación apoyaba a los trabajadores mixtecos (González Huerta, entrevista, 1993).

Meses más tarde, hace su aparición, en el condado norte de San Diego, California, el Comité Cívico Popular Mixteco (CCPM), impulsado por trabajadores provenientes de San Miguel Tlacotepec, en el distrito de Juxtlahuaca, Oaxaca (Sergio Méndez, entrevista, 1997). Los integrantes del CCPM buscaban la reivindicación de los derechos laborales de los trabajadores migrantes indígenas; en un principio, la demanda básica fue exigirle a los empleadores que proporcionaran a sus trabajadores habitación y les dieran mejor trato. Algunos años más tarde, en 1989, se formó la Organización del Pueblo Explotado y Oprimido (OPEO), integrada, al principio, por trabajadores migrantes de San Miguel Cuevas, del distrito de Juxtlahuaca, y de San Mateo Tonuchi, del municipio de Tecomaxtlahuaca, Oaxaca.

LA FORMACIÓN DE ORGANIZACIONES FRENTISTAS EN ESTADOS UNIDOS

Por diferentes razones y motivos, las agrupaciones indígenas han realizado acciones conjuntas. En 1987, por ejemplo, se reunieron en

Oceanside, California, convocadas por la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC), para realizar una protesta frente al consulado mexicano en San Diego, exigiendo su intervención para demandar mejores condiciones de vivienda y para denunciar violaciones a los derechos humanos de los migrantes, perpetradas por los cuerpos policiacos y por los empleadores. Éste fue el inicio de futuros intentos de unificación; surge así la Coordinadora de Organizaciones Mixtecas, la cual tuvo una vida efímera. Otro ejemplo es el del Primer Encuentro de Organizaciones Mixtecas en California, que tuvo lugar en julio de 1988.

Los antecedentes del Frente Indígena Oaxaqueño Binacional (FIOB) se remontan a 1985, año en el que grupos de migrantes mixtecos —que trabajaban en Estados Unidos— se organizaron, con el fin de resolver sus problemas más urgentes: los obstáculos por parte del gobierno estadounidense para normalizar su situación legal, la generalizada pérdida de los giros telegráficos a través de los cuales los trabajadores enviaban dinero a sus familiares de Oaxaca, el maltrato y las violaciones a los derechos humanos de que son objeto por parte de los cuerpos de la policía mexicana y de la Patrulla Fronteriza del Servicio de Inmigración Estadunidense, al mismo tiempo que demandaban la resolución de los problemas de vivienda y laborales que tienen los migrantes en Estados Unidos⁸².

Una de las primeras manifestaciones unificadas que tuvo lugar en Estados Unidos fue para protestar en contra de los resultados del proceso electoral de México, en 1988⁸³. Ahí y en ese entonces, establecieron relaciones con más de 30 grupos chicano-mexicanos, para constituir la Asamblea Mexicana por el Sufragio Efectivo en California; el motivo: la defensa de lo que consideraban el triunfo electoral de

⁸² Información sobre las condiciones de vida y de trabajo de los indígenas migrantes se puede encontrar en Zabin (1992).

⁸³ Los resultados oficiales de las elecciones federales de 1988 dieron el triunfo a Carlos Salinas de Gortari. Quienes apoyaban la candidatura de Cuauhtémoc Cárdena a la presidencia atribuían este acontecimiento a desenlaces fraudulentos.

Cuauhtémoc Cárdenas en las elecciones presidenciales de 1988. De igual manera, se formó el Comité contra el Fraude Electoral, que organizó plantones de protesta en los consulados mexicanos de Los Ángeles, San Diego y San Francisco. Aunque estos actos fueron convocados sobre todo por organizaciones mexicanoamericanas, ahí estuvieron presentes las organizaciones mixtecas. La participación en estas movilizaciones de los migrantes oaxaqueños se hizo más activa cuando otras organizaciones comenzaron a promover el reconocimiento del derecho de los mexicanos residentes en el extranjero a votar en las elecciones en México; plantearon, entonces, que ellos habían hecho mucho por este país, por Oaxaca en particular, y que la economía de los pueblos mixtecos estaba basada en las remesas de dólares que ellos enviaban a sus familiares y, por lo tanto, era una incongruencia que, legalmente, estuvieran impedidos para elegir a los representantes en sus lugares de origen. De este modo, dichas organizaciones indígenas se sumaron a quienes demandaban, y demandan, el derecho al voto para los trabajadores que se encuentran en el extranjero.

En 1991, hubo dos situaciones que sirvieron de catalizador para el proceso organizativo: la primera fue la radicalización de la política antinmigrante del gobierno estadounidense, principalmente en California, que tuvo su más álgida expresión en la propuesta del gobernador Pete Wilson, conocida como la propuesta 187; la segunda fue la «celebración» del Encuentro de Dos Mundos, es decir, la celebración del quinto centenario del llamado descubrimiento de América, evento que se llevaría a cabo al año siguiente y en el cual agrupaciones mixtecas y zapotecas deseaban expresar su descontento, pues consideraban que dicho acontecimiento era, más que nada, el inicio de la historia de resistencia y lucha de los pueblos indígenas, que provocó la conquista de América. Así, seis organizaciones conformaron el Frente Mixteco-Zapoteco Binacional (FM-ZB); las organizaciones que se agruparon fueron: el Comité Cívico Popular Mixteco, la Organización del Pueblo Explotado y Oprimido (OPEO), la Asociación Cívica Benito Juárez

(ACBI), la Asociación de Yatzachi el Bajo, la Organización Regional de Oaxaca (ORO) y la Comunidad Tlacolulense en Los Ángeles (Cotla). Las tres primeras, de origen mixteco; las otras tres, de origen zapoteco. De esta manera, el 5 de octubre de 1991, quedó formalmente establecido el FM-ZB.

En 1994, se habían unido al Frente organizaciones de trabajadores migrantes del valle de San Quintín; mientras tanto, en Los Ángeles, California, indígenas chatinos empezaron a tener contacto con el FM-ZB. En agosto de 1994, el Frente organizó una movilización desde San Quintín hasta Mexicali, Baja California, con la finalidad de exigir a los gobiernos estatal y federal demandas de carácter laboral, mejores condiciones de vivienda, regularización de terrenos, agua potable y seguro social, entre otras peticiones. Con esta movilización, el Frente empezó a contactar organizaciones zapotecas de Tlacolula, mixes de Tamazulapan, triquis de Copala y chocholtecos de Teotongo, que trabajaban en Estados Unidos. Varias organizaciones decidieron aglutinarse en el Frente, pero dado que no eran ni mixtecas ni zapotecas, sugirieron al FM-ZB que cambiara su nombre. Un mes después de dicha movilización, el 4 y 5 de septiembre de 1994, se llevó a cabo la Asamblea Binacional del Frente, en donde adoptaron su nuevo nombre: Frente Indígena Oaxaqueño Binacional (FIOB).

Lo que nos impulsó a ese nombre es que éramos un frente de comunidades, individuos, organizaciones de carácter indígena que estábamos interesados en dar la lucha por nuestros derechos laborales, humanos de migrantes; entonces, surge el FIOB: es indígena, porque reivindicamos nuestra identidad como indígenas; oaxaqueños, porque por ser de Oaxaca los trabajadores migrantes han sido muy discriminados; existe mucho racismo por parte de los propios connacionales; ellos nos dicen «oaxaquita» o «oaxaco» en términos despectivos; nosotros decimos oaxaqueño, pues, y binacional, porque estamos en ambos países (Arturo Pimentel Salas, entrevista, 1999).

La organización de los trabajadores migrantes indígenas oaxaqueños ha sido motivada, básicamente, por los problemas que han encontrado fuera de sus territorios tradicionales, pero dados, en esencia, gracias a la existencia y manutención de vínculos comunitarios; así lo indica la índole y el trabajo de las organizaciones antes referidas. Los migrantes seleccionan el origen común, como la base de sustentación de las bases de su identidad, y enfatizan las normas comunitarias, como el sustento de la solidaridad y la ayuda mutua en los lugares de destino, ya sea en el norte del país o en Estados Unidos. El origen común provee a los migrantes de un acopio de herramientas que les permiten identificarse como tales y comunicarse con otros migrantes que comparten su misma comida, su mismo estilo de vida, sus mismas prácticas religiosas y su misma lengua. Este hecho les ha permitido ampliar las posibilidades de sus alianzas y el alcance de su organización. Así, compartir los mismos valores también les ha hecho posible compartir las mismas aspiraciones, ya sea para mejorar su situación en los lugares de trabajo o en sus comunidades de origen. Estos lazos proveen un contexto familiar y los medios para obtener provisiones, información, recursos y poder político, que es el que da la organización.

El FIOB es definido por sus dirigentes como un proyecto que busca el respeto a las decisiones políticas de las comunidades indígenas, el respeto a la dignidad de los pueblos indígenas y el rechazo a la manipulación política de las comunidades; además, el Frente reivindica la identidad étnica de sus agremiados, porque asegura

la identidad de nuestras comunidades indígenas y los usos y costumbres, como un régimen para la elección de las autoridades; son una opción que consolida la autonomía de nuestras comunidades, [por eso] buscamos fortalecer la identidad, defendiendo la autonomía expresada en una autodeterminación de nuestros pueblos, de tal manera que sean ellos los que decidan el desarrollo, pero no lo podrán hacer si no cuentan con los elementos indispensables de análisis y de

información que permitan reflejar la objetividad de sus aspiraciones (Romualdo Gutiérrez, entrevista, 2000).

El Frente reclama el derecho de los indígenas de mantener su cultura. Éstos argumentan que al practicar sus manifestaciones culturales no sólo están expresando su folclor, sino su voluntad de lucha en contra de la situación de opresión y en contra de la situación de atraso, de abandono y de miseria en que se encuentran las comunidades indígenas.

En la actualidad, en Estados Unidos, el FIOB mantiene representaciones regionales en el valle de San Joaquín, California, en Los Ángeles y en el condado norte de San Diego. Contaba con una oficina central en Livingstone, California, que en fechas recientes se ha mudado a Fresno, California. En Baja California, tiene una coordinación con sede en Tijuana y otras más en San Quintín; en Oaxaca, en la actualidad, cuenta con oficinas en Juxtlahuaca, Huajuapán y Tlaxiaco.

LOS DERECHOS DE LOS MIGRANTES INDÍGENAS

Aunque las organizaciones varían en forma, tamaño, objetivos y eficacia, me interesa focalizar en las demandas generales de respeto a los derechos culturales y en la controversia que ello suscita. La situación social y cultural de los migrantes indígenas es cualitativamente distinta a la de otros sectores de la población. Ellos pertenecen a un grupo en el que su perspectiva cultural está asociada a una serie de manifestaciones a la que dirigentes indígenas e investigadores han denominado como la comunalidad.

La comunalidad constituye un aspecto importante en la vida cotidiana de una parte de los migrantes, especialmente aquéllos que se han asociado y conforman varias organizaciones. Éste no es un fenómeno reciente, pues investigadores han señalado que, en el caso de

los migrantes de origen oaxaqueño, las redes de solidaridad comunitaria ayudan a aminorar los estragos de las rutas migratorias. En este sentido, por ejemplo, han abundado Hirabayashi (1993) para el caso de los zapotecos de la sierra sur en la ciudad de México y Zenno (1995) documenta el caso de los mixtecos de San Martín Huamelulpan, entre otros.

La comunalidad es una forma de relación, que caracteriza las interacciones que los indígenas mantienen al interior de sus comunidades y que tiene sentido en el contexto de las relaciones comunitarias que establecen. Lo significativo del caso es que éstas son formas que también los ayudan en su travesía más allá de sus territorios tradicionales. Se trata de obligaciones explícitas configuradas por la ayuda mutua, el intercambio y la asociación.

Estos elementos han contribuido a la configuración de la especificidad de la migración de los indígenas oaxaqueños, pues debido al constante ir y venir de estos trabajadores y al flujo tan extenso de información, dinero y servicios de toda clase que esto conlleva, los indígenas migrantes han podido establecer comunidades hijas o hermanas en Estados Unidos, especialmente en California, dando lugar a prácticas sociales singulares y fraternas que, de alguna manera, forman parte de una sola unidad. En la literatura sobre migración, estas comunidades han sido denominadas transnacionales (Kearney, 1995b) o desterritorializadas (Basch *et al.*, 1994). En este sentido, las organizaciones transfronterizas de indígenas migrantes, como el FIOB, cumplen dos funciones básicas: 1) institucionalizan prácticas políticas que permiten la acción colectiva en todos los puntos en que se localiza la diáspora oaxaqueña; 2) institucionalizan ciertas prácticas de intercambio cultural y circulación de información que le dan sentido a una comunidad política que trasciende muchas fronteras geográficas (municipales, estatales y nacionales).

Ahora, la importancia de este proceso es que aún cuando los indígenas mixtecos están fuera de sus comunidades, continúan luchando

por la defensa de aquellos rasgos culturales que se consideran tradicionales de las comunidades indígenas, como el sistema de cargos, la lengua, las costumbres y la ayuda mutua. La defensa de estos sistemas culturales y políticos tiene para ellos tanta importancia como la de los llamados derechos individuales, que forman parte fundamental de los derechos humanos en lo internacional. Si los derechos humanos más elementales aluden o son para los individuos y para personas particulares, en relación con los mixtecos, éstos son derechos en cierta forma descontextualizados, en tanto que los derechos por los que los migrantes pugnan o por los que buscan el reconocimiento son derechos que aluden a un colectivo, a una identidad particular y a una cultura específica, pues sólo de esta manera pueden reproducirse y desarrollarse como individuos mixtecos. En esta perspectiva, los individuos tienen sentido dentro de una concepción particular del mundo, que es a lo que Kymlicka denomina cultura societal (1996). Entonces, los derechos colectivos deberían ser considerados como parte de los derechos humanos.

Como lo ilustra el desarrollo organizativo antes referido, en el proceso migratorio, los indígenas han afianzado su identidad étnica, proceso que también los ha obligado a organizarse de tal manera que continúan manteniendo relaciones importantes con sus comunidades de origen (Kearney, 1989). Esta organización les ha permitido participar, de forma directa, en los asuntos más relevantes de sus comunidades, sin importar el lugar geográfico donde se encuentren. En el caso de varias localidades mixtecas, los migrantes, además de participar directa y activamente en las decisiones políticas más importantes de la comunidad, también mantienen sus derechos y obligaciones, como miembros de dicha unidad. Esto quiere decir que si el mixteco migrante desea mantener sus derechos comunitarios, está obligado, también, a participar en el proceso del ejercicio de la autoridad comunitaria, al ser elegible a cargos públicos dentro de la comunidad. Si por ciudadano entendemos al miembro de una comunidad política,

sujeto de derechos y obligaciones y a la ciudadanía la entendemos como la relación precisa entre el ciudadano y su comunidad política, podemos decir que en estos casos los migrantes indígenas mantienen vigentes sus derechos ciudadanos dentro de sus respectivas comunidades.

Ya ha sido ampliamente documentada la manera en la que las comunidades indígenas oaxaqueñas mantienen funcionando lo que se conoce como el sistema de cargos en el que los migrantes también son incorporados. Es un hecho muy conocido que los migrantes son llamados a sus comunidades de origen, para desempeñar cargos para los cuales fueron electos o designados por la asamblea popular local. Sólo por citar dos ejemplos, voy a mencionar lo que sucedió en Santa Ana del Valle, donde un joven de 23 años regresó a su pueblo sólo para cumplir su puesto de *topil* después de haber estado ausente por más de siete años. Al momento de entrevistarlo, este hombre hablaba, con fluidez, el zapoteco y el inglés, pero con dificultades se expresaba en español. El actual presidente municipal de Tlacotepec es un residente legal de Estados Unidos que, al jubilarse, retornó a su pueblo donde fue electo, primero, como suplente del presidente y, más tarde, como presidente municipal, pues de acuerdo con la normatividad local era elegible, ya que había cumplido con sus obligaciones comunitarias. Antes de migrar, había estado fungiendo como músico municipal por cerca de 20 años y una vez en Estados Unidos mantuvo sus obligaciones comunitarias.

Este tipo de relaciones resguarda el funcionamiento de una relación especial, que da sustento a una ciudadanía que podríamos llamar comunitaria, que establece un catálogo muy preciso de derechos y privilegios, junto a obligaciones y deberes que ostentan grupos particulares de individuos. Al migrar, los mixtecos dan lugar a la formación de una comunidad indígena particular, cuyos ciudadanos establecen lazos de identidad y simpatía, propiciando una agrupación cooperativa para beneficio individual y colectivo. En estas condiciones, no cual-

quier poblador de una comunidad es ciudadano y, en contraste, alguien ausente de la localidad puede mantener todas sus prerrogativas ciudadanas en la localidad. Sólo los ciudadanos comunitarios son los que concurren en la toma de decisiones; los que no lo son, aun cuando sean residentes y ciudadanos del estado que contiene a la localidad de referencia, al interior sus derechos están limitados (habrá que mencionar aquí que las mujeres son, en algunos casos, excluidas de esta pertenencia).

La organización de los migrantes indígenas mixtecos en California y el mantenimiento de la vigencia de sus derechos y obligaciones políticas en sus comunidades de origen significan un reto a la hegemonía del estado mexicano para definir lo que constituye la comunidad política indígena y los derechos que ésta puede gozar. Es decir, hay aquí una discusión acerca de quién decide dónde comienza y termina la comunidad política de alguna localidad mixteca o zapoteca, entendida ésta, de manera amplia, como los miembros que pertenecen a esa entidad y que gozan de derechos y responsabilidades de participación en la toma de decisiones políticas internas, es decir, al interior de la comunidad política local no es el estado, a través de sus reglamentos jurídicos, sino la comunidad misma en la práctica política la que ha tenido que redefinir y expandir los límites de esa comunidad para incorporar al gran número de migrantes que se encuentran geográficamente distantes de su localidad de origen, pero que cultural y políticamente son parte de la misma. Este fenómeno obliga a reflexionar acerca del proceso de transformación y alcances del estado nación, como unidad política (Kearney, 1995b), y de los derechos de sus integrantes, pues esta discusión también conduce a la reflexión sobre lo que la idea de ciudadanía representa hoy en día, sobre todo en este caso en el que los derechos políticos de ciertos individuos están vinculados, de manera íntima, a la pertenencia de las personas a grupos específicos y de ello depende la manutención de sus respectivas identidades colectivas.

Todo esto plantea nuevos retos: el reconocimiento de la diferencia cultural, el resurgir de las identidades asociadas a los grupos indígenas y la manera en que estos hechos afectan al valor de la igualdad asociado a la ciudadanía. Para abordar esta situación, habrá que tener en mente, por lo discutido hasta ahora, que podríamos hablar de por lo menos dos formas de ciudadanía: una asociada al estado, en términos más amplios y la más conocida, y la ciudadanía étnica o cultural, aquélla que hace referencia a las obligaciones y derechos asociados a las comunidades de origen de los inmigrantes. Así, un mixteco en Estados Unidos puede ser ciudadano estadounidense, mantener derechos en la comunidad de origen de sus ancestros y gozar de los derechos civiles como mexicano.

En el caso de la ciudadanía comunitaria, la extensión de su contenido no es únicamente política; el privilegio de la ciudadanía también tiene una dimensión social. Los ciudadanos comunitarios tienen derecho a poseer tierras y mantener sus casas; en algunos casos, mantienen vigentes sus derechos de ejidatarios y en otros de comuneros o ambas posiciones. Si tal fuera el caso, tienen derecho a participar de las riquezas naturales de la localidad. En último caso, tienen derecho a descansar en paz en el cementerio local, sitio que finalmente simboliza el lazo de unidad espiritual que une a los que en él se encuentran. La ciudadanía es, en este caso, posición y privilegio. En esta ciudadanía comunitaria, los hombres son formados como ciudadanos en las virtudes públicas y esto significa, sobre todo, anteponer lo público a lo privado. Lo que define la integridad del ciudadano comunitario es el hecho de comportarse, por ejemplo, como hombre mixteco de x localidad y así defender a su comunidad y contribuir a su sostenimiento. Esto último incluye el pago de contribuciones, un ingrediente muy importante de la ciudadanía comunitaria que permite la continuidad de la comunidad a través de aportaciones, entre ellas la modalidad del tequio, que contribuye al desarrollo y sostenimiento de la comunidad.

Para comprender este fenómeno, es necesario reconocer la capacidad de las comunidades indígenas para adaptar al proceso transnacionalizador de la migración cierto capital político y social que está relacionado con el alto grado de autonomía que tradicionalmente han ejercido para regular sus asuntos internos. En este sentido, la autonomía es entendida como la «forma de ejercicio colectivo de la libre determinación» de los pueblos indígenas, que se mantiene vigente en los hechos, aunque como reconocimiento jurídico específico sea una demanda política relativamente reciente. Muchos otros ejemplos, como los antes mencionados, podrían enlistarse, para ilustrar la manera en que, en la práctica política cotidiana, estas comunidades indígenas han venido normando por mucho tiempo sus asuntos internos y ejerciendo su autoridad a través de sus propios mecanismos. Esta habilidad de las comunidades indígenas de regir sus asuntos internos de manera autónoma es imprescindible para entender cómo y por qué las comunidades indígenas con un alto índice de migración internacional mantienen su sistema político funcionando y pueden extender sus fronteras políticas más allá de sus límites geográficos reconocidos por el estado que las incluye.

Es decir, en la práctica política, las comunidades indígenas han transformado una flaqueza económica, causa por la que muchos de sus integrantes se vieron obligados a abandonar sus localidades, en una fortaleza de su organización social y cultural. En este sentido, el ejercicio de la autonomía política, entendida como el mecanismo para normar y ejercer su autoridad, ha sido fundamental para responder al fenómeno de la migración. En este contexto, lo que observamos es que, en la práctica, se está reconceptualizando y expandiendo la idea de la comunidad política por parte de los indígenas migrantes, redefiniendo ésta, de una manera más amplia, para poder incorporar a la gran población indígena dispersa en muchas unidades políticas de distinto carácter, ya sean entidades federativas o estados-nacionales.

En la práctica política, las comunidades indígenas y las organizaciones de indígenas migrantes han superado los intentos tardíos del estado mexicano por reconocer la situación particular de los miles de mexicanos que se han incorporado al proceso migratorio. En este sentido, no es de sorprender, dice Gaspar Rivera (2000), que en los foros de consulta sobre la doble nacionalidad, celebrados en los últimos meses de 1995, la posición de organizaciones de migrantes, como el FIOB, describiera la propuesta oficial sobre la conservación de la nacionalidad mexicana de manera distinta a la demanda de los migrantes de que fuera considerada como «la expansión de los derechos políticos de los mexicanos residentes en el extranjero», pues lo que el estado mexicano pretendía era la cooptación de los migrantes, para que actuaran como «agentes de cabildeo del gobierno mexicano en aspectos de la política interna estadounidense» (Salgado Rivera, 2001). Esta crítica, dice Gaspar Rivera, «se basa en la idea de que las reformas constitucionales (artículos 30, 32 y 37), aprobadas por el Congreso de la Unión en diciembre de 1996 y referentes a «la no pérdida de la nacionalidad mexicana», contemplan la habilidad de los ciudadanos mexicanos residentes en el extranjero (sobre todo de los llamados «residentes legales» en Estados Unidos) a conservar la nacionalidad mexicana en el caso de que éstos optaran por adquirir la ciudadanía estadounidense. La preservación de la nacionalidad mexicana permitiría a estos mexicanos seguir gozando de sus derechos civiles ante el estado mexicano; sin embargo, tendrían que renunciar a todo derecho político que hasta ese momento gozaban (Salgado Rivera, 2001). Por ello, organizaciones de migrantes, como el FIOB, defendieron la propuesta de la «doble ciudadanía» como la única que podría reconocer la demanda de las comunidades indígenas transnacionales de participar en las decisiones políticas que afectan, de manera directa, a estos migrantes en ambos lados de la frontera.

Así, frente a la situación de homogeneidad y de derechos y deberes únicos, la igualdad de derechos y deberes que implica la ciudada-

nía liberal se rechaza por ser una forma de opresión que favorece a los grupos dominantes o hegemónicos en la sociedad, y se propone, como alternativa liberadora, una concepción diferenciada o multicultural de la ciudadanía.

REFLEXIONES FINALES

Autores que se autodefinen como liberales, pero que defienden una posición multiculturalista (Kymlicka y Norman, 1995; Kymlicka, 1996) han señalado que la discusión contemporánea sobre la ciudadanía tiene la virtud de abordar dos cuestiones que importan sobremanera en el pensamiento contemporáneo: la de los derechos individuales y la de las identidades colectivas, así como la cuestión de la sociedad justa y la de la pertenencia a los grupos particulares.

En esta discusión, y de manera un tanto esquemática, los derechos individuales son aquéllos que se incluyen entre los derechos de lo que podría categorizarse como los protegidos por la ciudadanía liberal. Es un tipo de ciudadanía en la que la dimensión colectiva se ve sustituida o seriamente restringida por una dimensión privada muy importante: uno tiene derechos y una soberanía distinta, que no pueden ser revocadas por la propia comunidad y uno tiene leyes que lo protegen frente a sus compatriotas. La dimensión pública queda eclipsada por la afirmación de la privacidad del individuo. Así entendida, la ciudadanía significa el paso del privilegio al derecho. Y «los derechos del ciudadano son tales, porque son los mismos para todos» (Sartori, 2001: 103); dice Sartori que si los derechos son distintos para grupos determinados, entonces volveremos al privilegio. Para algunos, como Kymlicka y Taylor, este paso hacia la ciudadanía diferenciada es un avance más en la lógica del despliegue de la ciudadanía señalada por Marshall. Primero, fueron los derechos civiles; luego, los políticos; ahora, tras los derechos sociales, se buscan los derechos culturales.

Para algunos, desde luego desde una lógica liberal, éste es un movimiento peligroso, pues, por una parte, acumula todos los riesgos que, para la ciudadanía liberal, entraña el igualitarismo social, pero añade a éstos la quiebra de la igualdad, que sí es esencial para la ciudadanía liberal: la de los derechos y las obligaciones. La propuesta de Sartori, siguiendo a Dahrendorf, es que «los derechos de ciudadanía son la esencia de la sociedad abierta». Así, piensan los liberales que «si se reformulan en “derechos de ciudadanías” (plurales y separadas), la sociedad abierta se rompe y subdivide en sociedades cerradas. Y hoy tendríamos, una vez abolida la servidumbre de la gleba —que ligaba al campesino con la tierra—, el peligro de inventar una “servidumbre de la etnia”» (Sartori, 2001: 105).

En suma, la ciudadanía (como es concebida hasta hoy por el estado mexicano) es, en la extensión de su contenido, distinta de la de las comunidades. A la primera le podría asociar el contenido teórico de la ciudadanía liberal: una ciudadanía en la que el ciudadano es el hombre privado. Un ciudadano que no está obligado a participar, necesariamente, en las decisiones políticas, pues el estado se concibe, en relación con esta ciudadanía, como garante de los derechos propios de un tipo de asociación política particular entre individuos. La ciudadanía liberal significa, entonces, derechos frente a la propia comunidad: un ámbito de soberanía privada, aunque esto no quiere decir que carezca de dimensión pública.

Por su parte, la ciudadanía comunitaria significa, a un tiempo, privilegio y participación política. La ciudadanía comunitaria enfatiza la dimensión colectiva de la ciudadanía: el ciudadano como miembro de un sujeto colectivo. Por supuesto que existe una controversia entre estas dos formas de concebir la ciudadanía y, por lo tanto, los derechos humanos o de los ciudadanos.

En los convenios internacionales sobre derechos humanos, se establece que la autodeterminación implica que los pueblos tienen el derecho a determinar, de manera libre, su estatus político y a buscar,

libremente, su desarrollo económico, social y cultural. Por el reconocimiento de esta propuesta es por la que están luchando hoy en día las organizaciones que componen el movimiento indígena en general (y las organizaciones transnacionales en particular), pues consideran que, aunque sea en una circunstancia distinta a la del sistema colonial clásico, los pueblos indígenas continúan viviendo bajo estructuras que les impiden desarrollarse libremente como grupos distintos en sus propias tierras. Las históricas violaciones a la autodeterminación de los pueblos indígenas, junto con las injusticias contemporáneas en su contra, permanecen como oscuras sombras sobre la legitimidad de la autoridad del estado. Las comunidades indígenas y las organizaciones que de ellas han derivado, como las comunidades transnacionales, están buscando fortalecer sus identidades, preservar sus idiomas, culturas y tradiciones y alcanzar una mayor autonomía, libres de la interferencia de un gobierno central. Los indígenas organizados están pugnando por nuevas reformas constitucionales y por la promoción de adecuaciones a la legislación reglamentaria que las impacten, para que los derechos reconocidos puedan ejercerse. Sin duda, ésta es una polémica que aún esta lejos de verse concluida.

BIBLIOGRAFÍA

- BASCH, Linda, Nina Glick Schiller y Cristina Szanton-Blanc, *Nations Unbound: Transnational Projects and the Deterritorialized Nation-State*, Gordon y Breach, Nueva York, 1994
- BUSTAMANTE, Jorge, *et al.*, *Estado actual de la migración interna e internacional de los oaxaqueños*, Consejo Estatal de Población, Oaxaca, México, 1995
- GUZMÁN AYALA, Estela, y Pedro Lewin Fischer, «Los migrantes oaxaqueños: escenarios, interlocutores y estrategias para el desarrollo social», en Coloquio Nacional sobre Políticas Públicas de Atención al Migrante, Gobierno Constitucional del Estado de Oaxaca, México, 1999
- HERNÁNDEZ DÍAZ, J., «Las organizaciones indígenas en Oaxaca», en Miguel A. Bartolomé y Alicia M. Barabas, *Autonomías étnicas y estados nacionales*, Conaculta-INAH, México, 1998

- HIRABAYASHI, Lane R., *Cultural Capital. Mountain Zapotec Migrant Associations in Mexico City*, The University of Arizona Press, Tucson y Londres, 1993
- INEGI, *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990, Oaxaca*, INEGI, México, 1991
- KEARNEY, Michael, y Carol Nagengast, «Anthropological Perspectives on Transnational Communities in Rural California», Working Group on Farm Labor and Rural Poverty/California Institute for Rural Studies, Davis, 1989
- _____, «The Local and the Global: The Anthropology of Globalization and Transnationalism», *Annual Review of Anthropology*, núm. 24, 1995
- _____, «The Effects of Transnational Culture, Economy and Migration on Mixtec Identity in Oaxacalifornia», en Michael Peter Smith y Joe R. Feagin (eds.), *The Bubble Cauldron: Race, Ethnicity and the Urban Crisis*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1995
- _____, «La migración y la formación de regiones autónomas pluriétnicas en Oaxaca», en Coloquio sobre Derechos Indígenas, Instituto Oaxaqueño de las Culturas, Oaxaca, México, 1996
- KYMLICKA, Will, y Wayne Norman, «Return of the Citizen: A Survey of Recent Work on Citizenship Theory», en Ronald Beiner, *Theorizing Citizenship*, SUNY, Albany, 1995
- _____, *Ciudadanía multicultural. Una teoría liberal de los derechos de las minorías*, Piadós, Barcelona y Buenos Aires, 1996
- RIVERA SALGADO, G., *Movimientos sociales transfronterizos*, reporte evaluativo comisionado por la Fundación Oxfam-América, fotocopiado, 1997
- _____, *Shica Dav'i (Los que andan por tierras lejanas)*, doc. disponible en la página de internet del FIOB, 2000
- SARTORI, G., *La sociedad multiétnica*, Taurus, Barcelona, 2001
- ZABIN, C. (coord.), *Migración oaxaqueña a los campos agrícolas de California. Un diálogo*, Center for US-Mexican Studies/University of California, San Diego, La Jolla, California, 1992
- _____, M. Kearney et al., *Mixtec Migrants in California Agriculture. A New Cycle of Poverty*, California Institute for Rural Studies, Davis, California, 1993
- ZENNO, M., «Las interrelaciones de las organizaciones sociales entre pobladores rurales y migrantes urbanos», en *Oaxaca, Población y Futuro*, núm. 16, 1995

REMESAS, PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DESARROLLO REGIONAL EN EL ESTADO DE OAXACA⁸⁴

RAFAEL G. REYES MORALES⁸⁵

ANTONIO YÚNEZ NAUDE⁸⁶

ALICIA SYLVIA GIJÓN CRUZ⁸⁷

RAÚL HINOJOSA-OJEDA⁸⁸

Se explora el potencial del análisis multisectorial de la nueva teoría económica de la migración en seis comunidades de Oaxaca en 2000; dicho análisis se basa en modelos de multiplicadores y de equilibrio general, para evaluar el impacto de las remesas nacionales e internacionales en las familias y en la economía local (Taylor, Yúnez-Nau de y Hampton, 1999; Taylor, 1995; Taylor y Yúnez-Nau de, 1999; Sadoulet y De Janvry, 1995). Asimismo, se consideran los impactos regionales en los proyectos productivos locales. Finalmente, se realiza un análisis comparativo de las características socioeconómicas de tres tipos de hogares: con remesas, sin remesas y empresariales.

⁸⁴ Los resultados proceden del proyecto Oaxacalifornia: Investigación Preliminar de las Remesas Basadas en Mecanismos Financieros para el Desarrollo de Comunidades en Regiones Expulsoras de Población de México, financiado por UC Mexus-Conacyt, 1999-2000. Los autores quieren expresar sus reconocimientos a David Runsten y Felipe López, del NAID Center, University of California, Los Ángeles (UCLA), sin cuyo apoyo logístico no hubiera sido posible realizar este proyecto; asimismo, quieren expresar sus agradecimientos a Guillermo López López, Rosa Reyes Martínez y Salvador López Platas —estudiantes de posgrado del Instituto Tecnológico de Oaxaca—, quienes tuvieron a su cargo el procesamiento de los datos.

⁸⁵ Profesor investigador de tiempo completo, Laboratorio de Estudios Regionales y Urbanos, Departamento de Ingeniería Industrial, ITO

⁸⁶ Investigador, Centro de Estudios Económicos, Colmex

⁸⁷ Investigadora, Escuela de Ciencias Químicas, UABJO, e investigadora adscrita como becaria de la Fundación MacArthur al ITO

⁸⁸ Director del NAID Center, UCLA

Un aspecto importante que conviene subrayar es el análisis de las condiciones socioeconómicas de los hogares y aquéllas propias de las comunidades rurales indígenas. Se intentó identificar, por un lado, las condiciones en los hogares que determinan que las remesas se puedan materializar localmente en inversiones productivas y, por otro, las variables locales y exógenas que actúan como restricciones.

METODOLOGÍA

ENCUESTA

Se aplicó una encuesta probabilística, entre marzo y mayo de 2000, en las seis localidades de estudio, a una muestra representativa de 298 hogares. La muestra se estratificó en dos submuestras aleatorias. El cuestionario completo se aplicó a la submuestra de hogares (262) y, exclusivamente, la parte de negocios del cuestionario, a los hogares que tenían empresas comerciales, de servicios o de manufactura, ubicados fuera del solar (36). Los cuestionarios dirigidos a los hogares se distribuyeron en cada localidad, siguiendo las recomendaciones de Yúnez Naude y Taylor (1999): Tlacolula de Matamoros: 112, San Juan Teitipac: 37, Santa Ana del Valle: 34, San Sebastián Abasolo: 28, San Pablo Macuiltianguis: 26 y San Mateo Cajonos: 25⁸⁹. Tlacolula fue la única localidad en donde hubo negocios fuera del solar. Es conveniente aclarar que los cuestionarios dirigidos a los hogares también contabilizaron las actividades secundarias y terciarias que se desarrollan en el solar, como son: negocios, producción artesanal y ganadería de traspatio. Asimismo, se tomaron en cuenta las activida-

⁸⁹ En adelante, llamaremos a Tlacolula de Matamoros: Tlacolula, a San Juan Teitipac: Teitipac, a Santa Ana del Valle: Santa Ana, a San Sebastián Abasolo: Abasolo, a San Pablo Macuiltianguis: Macuiltianguis y a San Mateo Cajonos: Cajonos.

des primarias (agricultura, fruticultura y ganadería, incluyendo aves de corral) y la recolección de leña.

Se practicó un muestreo probabilístico en varias etapas a la submuestra de hogares. Primero, se estratificó la submuestra en forma proporcional al número de manzanas por AGEB⁹⁰. Luego, se seleccionaron al azar las manzanas por AGEB. Finalmente, se seleccionó una vivienda por manzana, mediante un muestreo sistemático en dos etapas. De esta manera, se garantizó que la muestra de hogares de cada localidad tuviera buena representatividad espacial: por AGEB y por manzanas. El cuestionario fue dirigido a los jefes de la unidad doméstica y normalmente se contó, también, con la participación de otros miembros (hijos, nueras o los padres de los jefes de familia). Fue posible reducir el tiempo promedio de aplicación de los cuestionarios de tres horas hasta una hora y cuarto, ya que se utilizaron códigos de respuesta para la mayoría de las preguntas. En casi todos los casos, se dejó una opción de respuesta abierta, para captar, con fidelidad, las respuestas de los entrevistados. Los cuestionarios se capturaron en Excel 2000 y el análisis de datos se realizó en el paquete estadístico SPSS, versión 9.0.

ÁREA DE ESTUDIO

De las seis localidades que abarcó el proyecto (figura 1), cuatro corresponden a la región valles centrales, muy bien comunicadas por carretera entre sí y con los mercados urbanos regionales (Tlacolula, Santa Ana, Abasolo y Teitipac), y dos, a la región sierra norte, relativamente aisladas (Macuilianguis y Cajonos). Las primeras cuatro localidades se ubican en el valle intermontano de Tlacolula, entre 1,550 y 1,660 metros de altitud. Macuilianguis está situada entre las mon-

⁹⁰ Área geoestadística básica, en la cual divide el INEGI la traza urbana de una localidad, para aplicar sus censos y encuestas.

tañas de la sierra Juárez a 2,100 metros de altitud, y está rodeada por un bosque de pino-encino. Esta localidad es la de mayor altitud, mientras que Cajonos, enclavada en la cañada que forma la cuenca del río Cajonos, es la región de menor altitud (1,360 metros).

A excepción de Tlacolula, que tiene una economía urbana diversificada, las demás localidades tienen a la mayoría de su población económicamente activa empleada en actividades agrícolas. Sin embargo, las seis localidades presentan características muy particulares cada una. Abasolo cuenta con una agricultura comercial en pequeña escala y los campesinos cultivan básicos (maíz y frijol). En Santa Ana, las unidades domésticas reciben ingresos monetarios por la elaboración de tapetes de lana, que son vendidos, principalmente, a los comerciantes de Teotitlán del Valle o, en menor grado, a los turistas que visitan esta comunidad. La producción de artesanías se complementa con la producción de básicos para el autoconsumo en condiciones de temporal. Teitipac es la comunidad estudiada más pobre, ya que es muy dependiente de la agricultura de subsistencia y de los salarios regionales. Aunque se elaboran artesanías de piedra (metates y molcajetes), éstas involucran a una minoría de la población. Además, el valor monetario de estas artesanías es bajo, puesto que son usadas como utensilios tradicionales de cocina en la región. Macuiltianguis tiene una economía basada en el aprovechamiento de los recursos forestales; sin embargo, los ingresos forestales se dedican, principalmente, al ahorro bancario y a la construcción de infraestructura social. El ingreso que recibe la mayoría de los hogares por su participación en la actividad forestal es de dos salarios mínimos y también recibe un reparto anual de utilidades. Con todo, no se logra retener a la población en edad de trabajar. Por consiguiente, se presenta escasez de mano de obra, la cual se cubre promoviendo la inmigración y mediante la contratación de mano de obra de los pueblos vecinos. Cajonos tiene una economía muy similar a la de Santa Ana, pero su relativo aislamiento constituye una

desventaja para comercializar sus textiles artesanales. Finalmente, Tlacolula recibe remesas directas de los migrantes, pero también se beneficia, de manera indirecta, de buena parte de las remesas de las localidades rurales del valle de Tlacolula y, en menor grado, de las remesas de las localidades de la región sierra norte. Los habitantes de las localidades rurales vienen a comprar a Tlacolula artículos el día de tianguis o durante el resto de la semana en las tiendas especializadas y los puestos del mercado. Muchos son usuarios de los consultorios médicos, clínicas y despachos de profesionistas. En particular, el día de tianguis (mercado regional itinerante, que tiene sede en esta localidad los domingos), Tlacolula se inunda de compradores procedentes, principalmente, de las localidades del valle de Tlacolula y de algunos turistas. De esta manera, los empresarios tlacolulenses acumulan los excedentes monetarios locales y regionales, e invierten parte de sus ganancias en la expansión de sus negocios.

MATRICES DE CONTABILIDAD SOCIAL

La encuesta probabilística fue la base para elaborar las matrices de contabilidad social (MCS, en adelante) en cada una de las localidades estudiadas. Con las MCS, es posible conocer los rasgos de la economía de cada poblado y su distribución del ingreso, y son la base para llevar a cabo análisis de impactos de las remesas, a partir de modelos multisectoriales. La MCS es la representación contable de todos los flujos del sistema económico durante un periodo determinado (generalmente un año), y está formada por cuentas de doble entrada en las que se registran las transacciones que efectúan los sectores y agentes de una economía particular. Por convención, en una MCS, las entradas por fila representan los ingresos de las cuentas y las columnas los egresos.

Las MCS de los poblados estudiados fueron diseñadas de tal forma que se pudieran comparar las características socioeconómicas de cada uno de ellos. Las actividades de producción se dividieron en: cultivos básicos o para el consumo propio, cultivos comerciales (actividad que sólo se lleva a cabo en Abasolo), actividades de traspatio (producción de animales), artesanías (en Santa Ana, Cajonos y Teitipac), manufactura (en Tlacolula), comercio y servicios. En las MCS, distinguimos cuatro tipos de factores de producción (o fuentes del valor agregado): tierra, capital físico (herramientas, maquinaria, etc., usadas en la producción), trabajo asalariado y trabajo familiar no remunerado. Para nuestros propósitos, distinguimos a los hogares que reciben remesas de Estados Unidos de aquéllos que no cuentan con este tipo de ingreso⁹¹. Las MCS incluyen al gobierno, como una institución distinta a los hogares. La cuenta de capital distingue la inversión que hacen los hogares en capital físico de aquélla que se destina a la educación (o capital humano). Por último, la cuenta que captura a las relaciones del poblado con el exterior distingue las actividades económicas que el pueblo tiene con el resto de la región de las que tiene con el resto de México y con el resto del mundo.

ANÁLISIS DE IMPACTOS

Las MCS sirven para conocer las características de la estructura socioeconómica de los pueblos y son la base de datos para elaborar modelos multisectoriales para el análisis de impactos de cambios exógenos. Elaboramos dos tipos de modelos multisectoriales: de multiplicadores, que aplicamos a cada uno de los seis poblados, y de equilibrio general, que aplicamos a Teitipac.

⁹¹ En Tlacolula, hay dos tipos de hogares adicionales: involucrados en las actividades de servicios y comerciales. Decidimos hacerlo así, ya que el comercio y los servicios son actividades de suma importancia en Tlacolula. Conviene mencionar que estos dos tipos de hogar no reciben remesas internacionales.

Con un modelo multisectorial, se expresan, a partir de funciones matemáticas, los flujos existentes entre todos los componentes de una economía, así como los que se dan entre ésta y su entorno, es decir, con su exterior. Entonces, un modelo multisectorial deberá reproducir los datos originales de la matriz de contabilidad social del pueblo (MCSP), según las relaciones funcionales que contiene (calibración del modelo). Una vez realizada dicha calibración, será posible hacer simulaciones útiles, para estimar, mediante el uso del modelo, los efectos que sobre la estructura económica del pueblo en cuestión podría generar algún cambio exógeno. Lo que se hace en la práctica, para evaluar tales efectos, es comparar los datos iniciales (la MCSP original o los datos del modelo que la reproducen) con los resultados que arroja el modelo, a partir del ejercicio de simulación elaborado (en economía, a esto se le conoce como estática comparada).

MODELO DE MULTIPLICADORES

Un tipo de modelos multisectoriales (MM) son los modelos lineales de multiplicadores, basados en las MCS. La estimación de tales modelos sirve para explorar el impacto que tienen cambios en variables exógenas sobre la economía de un pueblo. Los modelos de multiplicadores parten de los siguientes supuestos: capacidad ociosa, precios fijos, funciones de producción lineales y de proporciones fijas y propensiones promedio y marginales al gasto iguales (por lo anterior, las elasticidades-ingreso son unitarias).

El primer paso para la construcción de un MM es especificar cuáles cuentas de la MCS son endógenas y cuáles exógenas. Esto es básico para estimar los impactos de cambios sobre la economía de un pueblo, debido a que, en sentido estricto, el modelador sólo tiene la posibilidad de cambiar las variables exógenas del modelo. Por lo común, se considera al gobierno y al «resto del mundo» como las cuentas

exógenas de la economía de un poblado, ya que las acciones de los agentes de la comunidad no afectan las decisiones del gobierno central, la economía mexicana o la del resto del mundo. El segundo paso para elaborar el MM es convertir a la MCS (o matriz de transacciones) en una matriz de propensiones medias al gasto. Esta normalización se hace dividiendo cada elemento de la MCS por su respectivo total por columna. La matriz resultante es la de participaciones medias y se designa con la letra s . Además de esa nueva matriz, se requiere del vector x , el cual debe contener los totales por fila de los flujos exógenos. En consecuencia, para este vector sólo se toman en cuenta las filas que corresponden a las cuentas exógenas de la MCS. Como tercer y último paso, se deben suprimir las filas y columnas exógenas de s , con lo cual se obtiene una submatriz de participaciones endógenas, que se denota con A . Con esta base, se puede definir al ingreso del pueblo (o valor bruto de su producción) como:

$$y = ay + x$$

A partir de esta identidad, la matriz M de multiplicadores del pueblo puede derivarse, fácilmente:

$$y = m * x$$

donde $M = (I-A)^{-1}$

Así, M es la matriz cuadrada de multiplicadores de ingreso de un pueblo, basada en su MCS. Esta matriz se llama así, porque contiene las estimaciones de los efectos directos e indirectos que las inyecciones exógenas de ingreso tendrían sobre la economía del pueblo. Por lo tanto, $y = M * x$ es la base para calcular los efectos que un cambio en alguna cuenta exógena (x) tendrá en las cuentas endógenas del pueblo (y).

MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL

A diferencia de los modelos de multiplicadores (MM), es decir, de precios fijos, los modelos de equilibrio general (MEGA) incluyen a los precios relativos y, en consecuencia, el efecto de sus cambios en las decisiones de los agentes económicos. Otra diferencia entre los modelos de multiplicadores y de equilibrio general es que en los primeros se supone, en general, que hay desempleo de los factores de producción, mientras que los segundos suponen pleno empleo. No obstante que los MEGA también utilizan a las MCS como su base de datos, en este tipo de modelos, se combina la teoría del comportamiento de los hogares rurales con la perspectiva multisectorial. Estas características hacen posible que con los MEGA se puedan determinar los posibles impactos en la producción e ingreso rurales de cambios exógenos en los precios, como aquéllos relacionados con las variaciones en el valor en pesos de las remesas.

ESTADO DEL ARTE

Los estudios de migración se pueden agrupar en cualitativos y cuantitativos. Los estudios cuantitativos, a su vez, son de dos clases: aquéllos con enfoques sociológicos o antropológicos, que analizan variables y procesos —considerando parte de la economía y la población— o se limitan a la muestra obtenida por encuesta, y aquellos estudios que parten de una muestra, pero se expanden a la población total y, por lo tanto, a la economía de la localidad. Éstos últimos quedan ubicados dentro de la corriente de nueva economía de la migración o de los estudios de análisis y diseño de políticas públicas.

Entre los estudios de corte antropológico, realizados en la región valles centrales, se encuentran los de Murphy, Winter y Morris (1994), quienes analizaron el papel de las remesas para superar la crisis eco-

nómica en el periodo 1977-92. Los autores de este artículo concluyen que la migración constituye una ventaja para las unidades domésticas de las ciudades de Tlacolula, Etlá y Ocotlán para salir de la crisis respecto a la ciudad de Oaxaca, en donde las unidades domésticas tuvieron que mantener su tamaño, para poder enviar más miembros al mercado laboral. Rees, Murphy y Winter (1991) en un análisis de los emigrantes a la ciudad de Oaxaca, basado en una encuesta de los residentes de esa ciudad, concluyen que la región valles centrales representa el origen de la mayoría de los inmigrantes. Gijón Cruz, Rees y Reyes Morales (2000) analizan el impacto de las remesas internacionales en la calidad de vida de las familias de los migrantes y en los papeles de la jefa de familia. El estudio más reciente de este tipo (Reyes Morales *et al.*, 2001) analiza la migración intrarregional, nacional e internacional en el sistema urbano de la región valles centrales, y evalúa los efectos de la movilidad diaria de la población en la reducción de la emigración hacia la ciudad de Oaxaca. Asimismo, estos autores analizan el efecto de la centralidad de las ciudades pequeñas sobre centros urbanos «rezagados» y en los movimientos migratorios intrarregionales.

Los estudios cuantitativos de la nueva teoría económica de migración internacional en México se refieren al impacto de las remesas en la agricultura, la educación y las familias, y presentan análisis de políticas económicas. Taylor (1995) estudió el impacto de la migración internacional en la economía de las localidades expulsoras de población. Este autor hace énfasis en que en los países en desarrollo, especialmente en áreas rurales, los mercados son, con frecuencia, imperfectos o pueden estar completamente ausentes (crédito, seguros). La migración puede ser importante, como medio para que los hogares puedan superar o aminorar el impacto de tales restricciones. Taylor calcula los multiplicadores de gasto, los modelos de equilibrio general de localidad y los modelos microeconómicos más amplios. Los resultados para México sugieren que el beneficio directo de las

remesas para los campesinos sin tierra que permanecen en la comunidad es pequeño. En contraste, los hogares con parcelas pequeñas son, de manera proporcional, los mayores beneficiarios de los efectos como receptores de remesas y de los efectos indirectos. Taylor y Yúnez-Naude (1999) analizan el impacto de la educación en áreas rurales de México, en donde los niveles de escolaridad son, por lo general, muy bajos. Este estudio ofrece un procedimiento analítico, para estimar los beneficios de la educación en economías de unidades domésticas agrícolas diversificadas. Los hallazgos de estos autores se pueden sintetizar de la siguiente manera: 1) Un nivel de escolaridad de cuatro a seis años de primaria o de dos a tres años de secundaria sí promueve la migración hacia Estados Unidos. 2) La migración internacional promueve la participación de las familias en la producción agrícola comercial. El único estudio disponible para Oaxaca fue elaborado por Reyes Morales, Yúnez Naude, Gijón Cruz y Reyes Martínez (2001), y se recomienda al lector para una exposición detallada sobre las matrices de contabilidad social, la estructura socioeconómica de las seis localidades y las características socioeconómicas de los hogares. Otros trabajos de este tipo son los de Taylor, Yúnez-Naude y Hampton (1999), Taylor, Yúnez-Naude y Dyer (1999), Hinojosa-Ojeda, McCleery y De Paolis (1997) y Robinson *et al.*, (1993).

Los estudios cualitativos sobre la migración en Oaxaca, aunque hay que señalar que con frecuencia se apoyan en datos censales y entrevistas, tratan temas como: mercados laborales en Estados Unidos, etnicidad e identidad, derechos humanos, organizaciones binacionales, las limitaciones climáticas de la agricultura campesina y las estrategias para generar ingresos no agrícolas —a través de la migración nacional e internacional—, las artesanías y las redes sociales (Corbett, Musalem, Ríos Vásquez y Vásquez Hernández, 1992; Colef-Conapo, 1995; Hulshof, 1991; Reitsma, Dietz y De Haan, 1992; Klaver, 1997; Gobierno del Estado de Oaxaca, 1999; Butterworth, 1990). Otros estudios de corte antropológico son aquellos de Conway y Cohen (1998); en éstos, se propone que las remesas que

envían los oaxaqueños y centroamericanos a sus comunidades de origen deben ser revaloradas, mediante sus efectos progresivos y satisfactorios. Ellos presentan un balance positivo de las inversiones de las remesas en el nivel de la comunidad y la familia. Zabin (1992) hace un análisis de los emigrantes procedentes de la región mixteca de Oaxaca en el estado de California desde el final del programa de braceros, en 1965. Aunque trata el nivel de vida de los emigrantes mixtecos, su interés se centra, de manera fundamental, en los aspectos laborales y étnicos. Para el lector interesado en las condiciones socioeconómicas de los hogares que alimentan la migración y en cómo las artesanías pueden jugar un papel importante para sustituir, en lo local, las remesas de migración, pueden consultar Stephen (1998) y Cohen (1999).

Existen otros estudios sobre migración internacional en el ámbito nacional, como aquéllos de Heer (1990), Diez-Ruiz Canedo (1984), Lourdes Arizpe (1978), Durand (1991), Massey *et al.* (1991), Grenier y Stepick (1992), Poggio y Woo (2000), Méndez y Mercado (1985), Maciel y Herrera Sobek (1999) y Azasz Pinata (1993), quienes tratan las condiciones de vida, las relaciones familiares y las características étnicas de los emigrantes mexicanos y de los hombres y mujeres en sus comunidades de origen y en Estados Unidos, proporcionan lineamientos para formular políticas migratorias y analizan las estructuras del mercado de trabajo.

MARCO GENERAL DE LA MIGRACIÓN EN MÉXICO Y EN OAXACA

CAUSAS DE LA MIGRACIÓN

Existe consenso sobre los factores generales que determinan la migración en México (Conapo, 1997: 21; OECD, 1999; Méndez Lugo, 2000; Diez-Ruiz Canedo, 1984): 1) «Insuficiencia en la economía

nacional para absorber la mano de obra; 2) la gran demanda de fuerza de trabajo de Estados Unidos; 3) la diferencia de salarios entre los dos países; y 4) la operación de redes sociales y familiares, las cuales, hasta este momento, se han vuelto más complejas, porque vinculan los lugares de origen y destino de la migración, y permiten al emigrante adquirir experiencia, haciendo con esto que el movimiento migratorio alcance plena madurez y tenga un fuerte impulso». Las causas, en el nivel local, son muy diversas y han sido menos estudiadas. Son más conocidas las causas de la migración en la región valles centrales, ligadas a una clara escasez de recursos naturales, y su distribución entre la población que en las regiones en donde los recursos naturales son, por lo general, abundantes, como sierra norte, Gijón Cruz, Rees y Reyes Morales (2000). Basándose en su experiencia en el valle de Tlacolula, concluyen que los tres factores principales que hacen de la agricultura una actividad muy vulnerable son: la dependencia a la agricultura en una estación de lluvias muy irregular; la pequeñez de las parcelas y los problemas de tenencia de la tierra. Estos elementos explican, de manera parcial, la emigración, porque la escasez de lluvia y el tamaño de las parcelas son responsables de la precariedad de excedentes en la producción agrícola. Esto, a su vez, impide que los campesinos se conviertan en vendedores y compradores. Así, esta situación y los conflictos de tenencia de la tierra desincentivan la producción agrícola y favorecen la migración. Sin embargo, como señalan estos autores, es necesario considerar otros factores que también favorecen o restringen la migración desde los hogares y la comunidad (condiciones socioeconómicas y las instituciones comunitarias).

MIGRACIÓN INTERNA E INTERNACIONAL

En el periodo 1955-1995, Oaxaca aparece entre los 18 estados que han presentado tasas negativas de migración neta media anual (TNMA)

durante varias décadas (cuadro 1). De éstos, seis presentaron un comportamiento *sui generis*. Por un lado, Tlaxcala, Guanajuato, Yucatán, Nayarit y Tabasco redujeron sus TNMA hasta convertirse en positivas en el periodo 1985-95. Estos casos merecen un estudio aparte sobre el comportamiento de sus economías y las condiciones socioeconómicas de las familias, lo cual, desde luego, se sale del alcance del presente trabajo. Por otro lado, el Distrito Federal, que alberga a la segunda metrópoli más grande del planeta: la ciudad de México, ha venido de TNMA positivas en 1955-70 a las más negativas del país. En particular, este caso se relaciona con la etapa avanzada del proceso de urbanización nacional, que se manifiesta en la ciudad de México por decrecimiento relativo, aunque no absoluto, de su población y por un significativo aumento de la población del Estado de México y de las ciudades medias (Aguilar, Graizbord y Sánchez-Crispín, 1996).

Lo mismo expulsan grandes masas de población estados desarrollados, como el Distrito Federal en el centro, y estados con agricultura moderna, como Sinaloa en el noroeste, que entidades pobres en el sur, como Oaxaca, Guerrero y Chiapas. A pesar de sus abundantes recursos naturales, Oaxaca se convirtió en el segundo estado de mayor expulsión de población en la década de los noventa.

Debido a la migración internacional, México ha mostrado tasas de crecimiento social negativas⁹² en el periodo analizado (cuadro 2). Sin embargo, no se puede atribuir exclusivamente a la migración internacional la disminución de la tasa de crecimiento intercensal, ya que la tasa de crecimiento social aún es muy pequeña. Al respecto, el Consejo Nacional de Población —Conapo— (1993) muestra evidencia de una relación inversa entre las tasas de fecundidad y el aumento en la escolaridad de la mujer en el periodo 1984-1986. Asimismo, se presenta una relación inversa con el tamaño de las localidades. En el largo plazo, estas relaciones se mantienen y se pueden atribuir más bien al éxito de los programas de control de la natalidad.

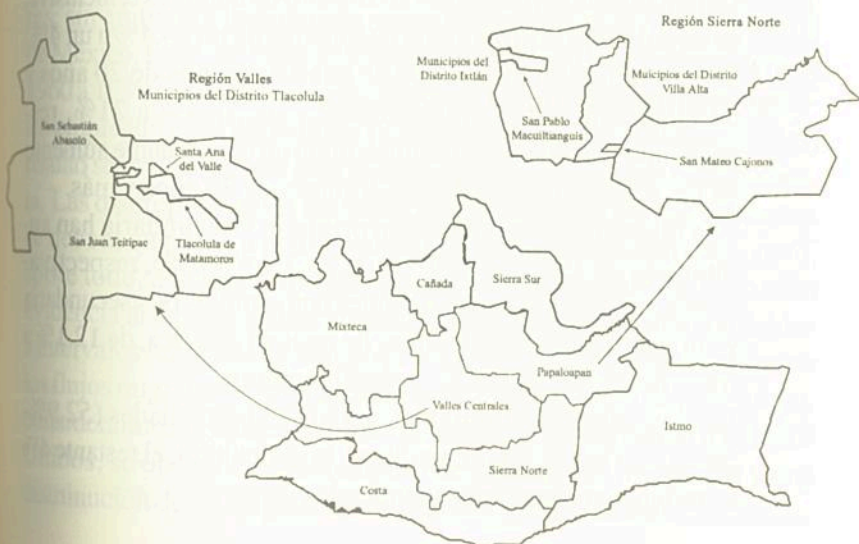
⁹² Es sinónimo de tasa neta de migración media anual o saldo neto migratorio.

Cuadro 1
Tasas de migración neta media anual, 1955-1995

	1955-60	1960-65	1965-70	1970-75	1975-80	1980-85	1985-90	1990-95
1. Distrito Federal	1.66	0.65	0.40	-0.96	-1.33	-1.19	-2.10	-1.76
2. Zacatecas	-1.30	-1.41	-2.16	-1.15	-0.96	-0.90	-0.66	-0.33
3. Michoacán	-0.86	-0.87	-0.41	-0.67	-0.46	-0.37	-0.16	-0.12
4. Durango	-0.85	-0.78	-0.99	-0.61	-0.31	-0.63	-0.76	-0.37
5. San Luis Potosí	-0.65	-0.78	-1.10	-0.70	-0.51	-0.33	-0.16	-0.11
6. Tlaxcala	-0.89	-0.72	-0.92	-0.41	-0.02	0.19	0.38	0.01
7. Oaxaca	-0.57	-0.56	-0.93	-0.80	-0.84	-0.73	-0.54	-0.61
8. Hidalgo	-0.93	-0.80	-1.01	-0.47	-0.42	-0.44	-0.27	-0.28
9. Guerrero	-0.51	-0.46	-0.82	-0.71	-0.89	-0.88	-0.72	-0.50
10. Guanajuato	-0.95	-0.57	-0.75	-0.45	-0.20	-0.17	0.00	0.02
11. Yucatán	-0.59	-0.39	-0.59	-0.27	-0.30	-0.19	-0.16	0.02
12. Puebla	-0.47	-0.47	-0.58	-0.41	-0.34	-0.21	-0.08	-0.16
13. Coahuila	-0.46	-0.50	-0.47	0.00	0.09	-0.05	-0.12	-0.11
14. Chiapas	-0.02	-0.17	-0.30	-0.21	-0.14	-0.23	-0.21	-0.39
15. Nayarit	-0.03	-0.21	-0.24	-0.46	-0.51	-0.35	-0.13	0.08
16. Tabasco	-0.42	-0.11	-0.14	-0.17	-0.08	-0.11	-0.11	0.05
17. Sinaloa	-0.27	0.07	0.05	0.05	-0.15	-0.28	-0.27	-0.43
18. Veracruz	-1.30	-1.41	-2.16	-1.15	-0.96	-0.90	-0.66	-0.33

Fuente: Conapo, 1997: 39

FIG. 1. UBICACIÓN DE LAS SEIS LOCALIDADES DEL PROYECTO OAXACALIFORNIA POR REGIÓN, DISTRITO Y MUNICIPIO EN EL ESTADO DE OAXACA



La migración internacional estuvo orientada a Estados Unidos a lo largo del siglo xx, pero no influyó, de manera determinante, en la dinámica demográfica del país en las primeras cinco o seis décadas (Conapo, 1997). Los eventos que más han influido en el comportamiento de los flujos migratorios hacia el exterior son (figura 2): 1) la Revolución Mexicana, 1911-20; 2) la inestabilidad política de los primeros gobiernos posrevolucionarios, 1921-1934; 3) el reparto agrario, la Segunda Guerra Mundial y el programa bracero; 4) las crisis financieras sexenales, los efectos de las reformas neoliberales y del Tratado de Libre Comercio; y 5) la saturación de la ciudad de México y otros centros urbanos como lugares de destino para los migrantes oaxaqueños.

El perfil socioeconómico del migrante mexicano internacional en el periodo 1988-1998, de acuerdo con los resultados del Proyecto Cañón Zapata, del Colegio de la Frontera Norte (OECD, 1999: 177), se puede resumir de la manera siguiente:

1. La mayoría de los migrantes la constituyen hombres e, inclusive, se ha reducido la proporción de mujeres de un 14.4% a un 4%.
2. Se han reducido los grupos de edad de menos de 20 años y de 20-24 años de 18.7% a 8.4% y de 31.4% a 21%, respectivamente. Al mismo tiempo, hubo un consecuente aumento en los grupos de edad de 25-29 años y de 30 años y más.
3. Los migrantes con educación primaria y secundaria han aumentado de 25.3% a 45.9% y de 23.7% a 36.5%, respectivamente, mientras que los migrantes con estudios postsecundaria y sin instrucción se redujeron, de manera drástica, de 12.1% a 6% y de 38.8% a 11.5%, respectivamente.
4. La mayoría de los migrantes trabaja en las ciudades (52.9%-58%) y un tercio, en promedio, en la agricultura; el restante 4% se refiere a migrantes desempleados.

5. Más de la mitad de los migrantes declaró no tener un trabajo en Estados Unidos.

En síntesis, el migrante mexicano internacional, de acuerdo con los datos del proyecto Cañón Zapata, tiene por lo menos 20 años, es varón, tiene estudios de primaria o secundaria y trabaja o anda buscando trabajo en las ciudades estadounidenses. Si comparamos estos resultados con aquéllos proporcionados por la Encuesta Nacional de Emigración a la Frontera Norte del País y a Estados Unidos, ENEFNEU, de 1978, y por la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, Enadid, de 1992 (Lozano Ascencio, 2000: 332-35), tenemos que la proporción de la población femenina migrante no disminuyó, sino que aumentó en un punto porcentual. En cambio, existe coincidencia en las tendencias de los grupos de edades y en los niveles de escolaridad. La única excepción se refiere a los emigrantes sin instrucción, en los que el proyecto Cañón Zapata registra una disminución, mientras que las otras encuestas muestran un ligero incremento. Por desgracia, no pudimos comparar las cifras de empleo, a partir de las encuestas anteriores; sin embargo, la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México, Emif, de 1993 y 1994 proporciona una base comparativa de 1960 a 1994 (Corona Vázquez, 2000: 270, 280). El sector de emigrantes empleado en la agricultura (y el desempleado en Estados Unidos) resultó ser mucho mayor para la Emif que para el proyecto Cañón Zapata. Las discrepancias en los datos proporcionados por las encuestas se deben, en parte, a la diferencia de periodos considerados, pero, sobre todo, a la metodología aplicada en cada encuesta. Esto sólo evidencia la falta de un instrumento que proporcione datos confiables a intervalos regulares de tiempo para las principales características de los flujos migratorios internacionales en México. De cualquier forma, considerando las tendencias más recientes de la migración a Estados Unidos, se observa un incremento de las mujeres migrantes y una disminución de los migrantes empleados en la agricultura.

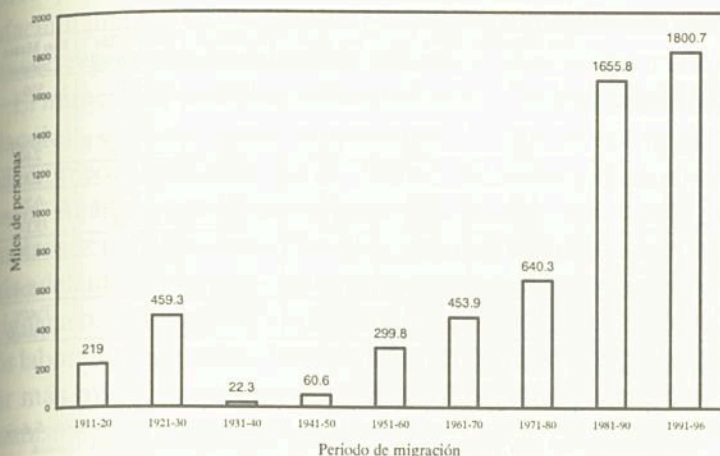
CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LOS
HOGARES EN EL ÁREA DE ESTUDIO

CARACTERÍSTICAS MIGRATORIAS DE LAS LOCALIDADES

Por sus tasas de crecimiento social⁹⁵ negativas en el periodo 1990-95, las seis localidades estudiadas son expulsoras netas de población (cuadro 2). Las tasas intercensales de crecimiento también pueden dar buenos indicios sobre la migración para un periodo mayor, sobre todo cuando éstas son cercanas a cero o negativas. Así, Tlacolula y Abasolo han presentado tasas de crecimiento descendentes positivas en el periodo 1950-95. En cambio, Santa Ana apenas empezó a decrecer en términos absolutos en el periodo 1990-95, mientras que Teitipac decrece desde la década 1980-90. En ambos casos, la desaceleración brusca del crecimiento de la población a partir de esta década (cuadro 2) es más probable que haya estado ligada a una fuerte expulsión de población que al efecto de los programas de planificación familiar. Por otra parte, Macuilianguis y Cajonos han tenido tasas negativas de crecimiento desde hace varias décadas. Asimismo, se observa que las altas tasas de expulsión de población están ligadas, en general, a tasas de marginación de medias a muy altas, aunque no siempre están relacionadas con localidades cuya población es, predominantemente, indígena. Sin embargo, una reducción en las tasas de marginación no siempre se refleja, con inmediatez, en una disminución de la expulsión de población, como ocurre en los casos de Macuilianguis y Cajonos. En cambio, Tlacolula, que también redujo su grado de marginación, presenta la menor expulsión de población de las seis localidades estudiadas. Esto último se atribuye a que Tlacolula tiene un mercado laboral más diversificado, que permite resistir mejor las crisis económicas nacionales y locales.

⁹⁵ La tasa de crecimiento social se define como la diferencia entre la tasa de crecimiento intercensal y la tasa de crecimiento natural, y es equivalente al saldo neto migratorio.

Fig. No. 2 Migración mexicana a los Estados Unidos, 1911-1996



Abasolo ha reducido, muy poco, su grado de marginación en el mismo periodo, ya que depende, principalmente, de la agricultura como fuente de empleo. Esta localidad está sujeta a la volatilidad de los precios del ajo —su producto agrícola comercial— y a factores ambientales aleatorios (heladas, sequías, plagas y enfermedades), ya que estos factores merman, de forma considerable, sus ingresos netos. Finalmente, tampoco se observa mejora en Teitipac, la localidad de mayor marginación, ni en Santa Ana, en donde la producción de tapetes la coloca al mismo nivel que Abasolo.

CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS

Se consideran como integrantes de las familias⁹⁴: 1) a los individuos que habitan una misma vivienda; 2) varias familias nucleares que habitan una misma vivienda o viviendas contiguas en el mismo predio fa-

⁹⁴ En esta ponencia se utilizan como sinónimos familia, unidad doméstica y hogar.

Cuadro 2
Población total, tasas de crecimiento intercensal,
tasas de crecimiento social y categorías migratorias¹

	San Sebastián Abasolo	Santa Ana del Valle	San Juan Teitipac	Tlacolula de Matamoros	San Pablo Macuiltianguis	San Mateo Cajonos
Población total, 1995 ²	1,706	2,147	2,945	10,667	566	508
Tasas de crecimiento intercensal ²						
1950-60	1.62	1.57	0.46	2.46	3.33	2.62
1960-70	2.65	1.87	1.71	1.62	-1.26	1.32
1970-80	1.20	2.67	2.77	0.68	2.18	-0.23
1980-90	0.64	0.34	-3.53	0.81	-2.46	-3.14
1990-95	0.02	-0.59	-0.15	0.68	-2.76	-2.10
Tasas de crecimiento social (TCS), 1990-95	-2.148	-2.174	-1.949	-1.300	-5.056	-3.229
Categoría migratoria, según TCS ³	Fuerte expulsión	Fuerte expulsión	Fuerte expulsión	Expulsión	Fuerte expulsión	Fuerte expulsión

¹ En el nivel municipal, a menos que se diga lo contrario.

² En el nivel de localidad.

³ Según criterios del Consejo Nacional de Población (Conapo).

Fuente: Conapo, 1994; *La población de los municipios de México, 1950-1990*, Conapo/Progrsa, 1998; *Índices de marginación, 1995*; INEGI, *Censo de Población y Vivienda, 1995*, Conapo-Coespo, 1994; Oaxaca. *Indicadores socioeconómicos, índice y grado de marginación en el nivel municipal, 1990*, Digeпо, 1987; *Categorías migratorias* (en preparación), INEGI, 1997; *Anuario estadístico del estado de Oaxaca*.

miliar, pero que comparten un presupuesto común; y 3) a los individuos que en el momento de la entrevista habían cambiado de domicilio, pero mantenían comunicación con la unidad doméstica, es decir, enviaban remesas o recibían ayuda económica del hogar⁹⁵. Los integrantes de la unidad doméstica están, normalmente, unidos por lazos sanguíneos, conyugales o políticos, aunque también incluyen a los individuos que sin lazos de estos tipos residen en la vivienda que ocupa la unidad doméstica. Estos criterios permitieron contabilizar unidades domésticas extensas formadas por más de una familia nuclear en las seis localidades estudiadas. La frecuencia con que aparecieron las unidades domésticas extensas no rebasó el 18% de la muestra de cada localidad.

El tamaño de la unidad doméstica, según la encuesta, guarda una relación aproximadamente directa con la tasa de crecimiento social (cuadros 2 y 3). Así, a las localidades con las tasas más negativas

⁹⁵ Normalmente no se consideran para determinar el tamaño de la familia.

corresponden las unidades domésticas de menor tamaño (Macuilianguis y Cajonos) y las localidades con tasas menos negativas corresponden a las unidades domésticas de mayor tamaño.

El número de trabajadores asalariados en el hogar es mayor en Tlacolula, cuya economía urbana ofrece, de manera proporcional, más empleos asalariados que las demás localidades. Sigue, en importancia, Abasolo, que si bien no genera, de forma proporcional, tantos empleos asalariados como Tlacolula y Macuilianguis —como se verá más adelante (cuadro 5)—, el mayor tamaño de los hogares permite asignar a más miembros a la agricultura de riego local y a los mercados laborales regionales. Por esta misma razón, Abasolo puede asignar más miembros a la unidad de producción agrícola familiar. Asimismo, en Tlacolula y Abasolo, por tener más miembros asalariados, existe mayor contribución al gasto familiar.

Las unidades domésticas de Cajonos, Macuilianguis y Santa Ana aportan menos migrantes en promedio. Esto se debe, entre otras cosas, al menor tamaño relativo de las unidades domésticas de las dos primeras localidades. Las artesanías constituyen una manera de asegurar el ingreso monetario local a las unidades domésticas en Cajonos y Santa Ana; también, la explotación forestal constituye otra opción segura de trabajo asalariado local para Macuilianguis. La vulnerabilidad de la agricultura de temporal en Teitipac y las fluctuaciones del precio del ajo en Abasolo explican, en gran parte, el éxodo de la mano de obra en busca de ingreso monetario seguro. Resulta sorprendente que el mercado laboral de Tlacolula no ofrezca oportunidades de empleo suficientes y atractivas para retener a la fuerza de trabajo de los hogares. Específicamente, Tlacolula ocupa el tercer lugar en número de migrantes por hogar después de Abasolo y Teitipac, pero esto no significa que presente la mayor expulsión de población. En parte, la explicación es que la economía de Tlacolula tiene un alto grado de informalidad; esto contrasta con las expectativas de un nivel de vida también más alto de sus habitantes, propias de los centros

urbanos. Por consiguiente, el mismo nivel de ingreso en Tlacolula no causará el mismo nivel de satisfacción en los demás pueblos rurales (Morris, 1998; Morris y Winter, 1978 y 1996; Murphy, Winter y Morris, 1994; Winter *et al.*, 1999). Así, las expectativas de nivel de vida, dado el nivel actual de escolaridad de la fuerza de trabajo, resultan más factibles de alcanzarse en los sectores del mercado laboral de Estados Unidos al que acceden los migrantes —y en donde los salarios son relativamente altos y el nivel requerido de escolaridad es relativamente mayor— que en el resto del país, en donde se observa una marcada relación entre escolaridad e ingreso.

Se pueden dividir las poblaciones de las seis localidades en cuatro cohortes, de acuerdo con los resultados presentados por el Conapo de la Encuesta de la Frontera Norte a Trabajadores Indocumentados Devueltos por Autoridades de Estados Unidos de América (ETIDEU), aplicada en diciembre de 1984 (1988: 82), y de la ENEFNEU de 1978 y 1992 (Lozano Ascencio, 2000: 333). El primer cohorte de 0-14 no lo detectan ambas encuestas y comprende a individuos en edad escolar y preescolar. El segundo cohorte de 15 a 29 años es el de alta migración, porque representó del 50% a la mayoría de los migrantes detectados. El siguiente cohorte de 30 a 44 años es el de baja migración, ya que sólo incluyó al 20.4% de los migrantes indocumentados y entre el 9.6 y 14.8% de los migrantes de retorno. El último cohorte, de 45 a 84 años y más contiene el 5.5% de los emigrantes indocumentados y entre el 12.9 y 15.9% de los migrantes de retorno. Por consiguiente, este cohorte se refiere a población prácticamente estable en las localidades de origen.

El grupo de población de 0-4 años se considera como un indicador de fecundidad; es decir, si este grupo es más grande que el resto de los grupos quinquenales y la estructura de edades tiene una forma piramidal, se dice que existe alta fecundidad. En cambio, si este grupo es menor que algunos de los grupos que le siguen, se dice que la fecundidad y la mortalidad son bajas (Welti, 1997: 64). Las seis loca-

lidades estudiadas tienen la base de la pirámide pequeña, debido a que presentan fuerte expulsión de población; es decir, la tasa de natalidad no es baja y, por consiguiente, tampoco es baja la tasa de crecimiento natural. En particular, Macuilianguis y Cajonos presentan una reducción dramática en este grupo de edad y en otros dos (5-9 y 35-39 años). En Macuilianguis, los individuos de 0-14 años representan 11.2% de la muestra, mientras que en Cajonos, 25.7%. Esto se debe a que en la primera localidad los individuos de 0-9 años apenas hacen 2.2% de la muestra y en la segunda llegan al 10.3%. En cambio, el promedio de este grupo de edad para las otras cuatro localidades es de 18.8%. Así, Macuilianguis y Cajonos son las más pequeñas, ya que han presentado tasas de crecimiento intercensal negativas durante varias décadas y las tasas de crecimiento social más negativas de las seis localidades estudiadas en el periodo 1990-95; es decir, la migración ha mermado desde varias décadas a la población total en términos absolutos y relativos, y ha afectado, radicalmente, la estructura de edades.

Cuadro 3
Características sociodemográficas y laborales de las unidades domésticas, 2000

	Abasolo N ¹ = 28		Santa Ana N = 34		Teitipac N = 37		Tlacolula N = 111		Macuilianguis N = 26		Cajonos N = 25	
	\bar{x}	CV(%) ²	\bar{x}	CV(%)	\bar{x}	CV(%)	\bar{x}	CV(%)	\bar{x}	CV(%)	\bar{x}	CV(%)
Número de familias nucleares	1.21	41.1	1.12	29.3	1.05	21.7	1.20	69.2	1.04	18.9	1.08	25.6
Tamaño (número de miembros)	6.04	49.9	4.70	49.5	4.49	46.92	4.81	48.1	3.15	49.7	4.20	51.4
Número de trabajadores asalariados	0.79	140.1	0.26	193.1	0.41	242.9	1.14	88.1	0.58	140.2	0.40	216.5
Número de miembros que trabajan en el negocio familiar pero no reciben ingresos	1.18	320.9	0.29	196.8	0.54	216.2	0.35	259.3	0.23	307.8	0.64	196.0
Número de miembros que contribuyen al gasto familiar	1.29	86.9	0.88	91.5	0.81	126.2	1.41	80.0	0.77	118.1	0.80	119.7
Número de migrantes	0.79	135.7	0.26	214.3	0.54	290.2	0.43	212.9	0.19	255.6	0.16	295.4

¹Tamaño de muestra = N

²El coeficiente de variación, CV(%), es una medida de dispersión relativa y se define como $\left(\frac{s}{\bar{x}}\right) \times 100$ en donde s es la desviación

estándar muestral y \bar{x} la media muestral.

Fuente: Estimaciones propias con base a la encuesta.

EDUCACIÓN

La población de 7 años y más que no asiste a la escuela y sin instrucción va de 4.6%, en Abasolo, a 15.9%, en Teitipac (cuadro 4). La localidad con mayor escolaridad es Abasolo, en donde casi la mitad de la población concluyó la educación primaria. Sigue, en orden de importancia, Santa Ana a 6.3 puntos porcentuales de distancia y es, además, la única localidad que reporta porcentajes visibles en los niveles de secundaria y bachillerato. Sin embargo, la escolaridad promedio en ambas localidades no llega a cinco años. Cajonos y Teitipac han distribuido más de la mitad de su población en partes iguales entre el tercer y el sexto años de primaria. Teitipac reporta menos del 1% de su población con estudios de bachillerato, por arriba de Tlacolula. La escolaridad de Macuilianguis y Tlacolula es la más baja de las seis localidades, ya que menos del 18% de su población concluyó la educación primaria. La escolaridad promedio de los miembros del hogar es 3.4 años (cuadro 4). La baja escolaridad en las seis localidades indica que parte de la población con escolaridad mayor al promedio emigra y que la migración promueve la deserción escolar.

ETNICIDAD

Las seis localidades pertenecen a la etnia zapoteca. Por esta razón, el idioma zapoteco constituye la lengua materna de la mayoría de los hogares de Cajonos, Santa Ana y Macuilianguis. Por el contrario, en Teitipac, Abasolo y Tlacolula, los hogares hablantes de zapoteco no llegan al 30%. Asimismo, se detectó la presencia de otros idiomas indígenas, como mixe y chinanteco. Existen, también, minorías monolingües que no hablan español y sólo se comunican en un idioma indígena (personas de la tercera edad) o en inglés (niños hijos de migrantes).

Aunque se haya dejado de hablar el idioma zapoteco, queda la herencia cultural de la etnia zapoteca en las fiestas y tradiciones, el sistema de cargos, la *guelaguetza* y la organización de la familia. Todos estos rasgos culturales están presentes, incluso en Tlacolula, a pesar de ser un centro urbano y la única de las seis localidades estudiadas que elige a sus autoridades por el sistema de partidos políticos.

Debido a la migración, la cultura zapoteca se globaliza. Se forman comunidades transnacionales, como extensiones de las localidades expulsoras de población en Estados Unidos y en particular en el área metropolitana de Los Ángeles, California; es decir, la migración internacional no destruye las comunidades indígenas, sino que refuerza sus instituciones comunitarias (sistema de cargos, *guelaguetza*, *tequio*, *mayordomías*), a través de las remesas; en Estados Unidos, se forman extensiones transnacionales, por medio de los inmigrantes oaxaqueños.

ESTRUCTURA OCUPACIONAL

Excluyendo a Tlacolula, las demás localidades tienen empleada la mayoría de su fuerza de trabajo en la agricultura o en la explotación forestal (cuadro 5). Una segunda actividad de estos pueblos rurales es la elaboración de artesanías. Sin embargo, sólo en Santa Ana, el 30% de la fuerza de trabajo se dedica a las artesanías, como actividad principal, y en Tlacolula las artesanías son apenas visibles. En Teitipac y Cajonos, se declaró a las artesanías como actividad complementaria. En todas las localidades, empieza a ser visible el oficio de técnico y varias actividades clasificadas dentro de los servicios. El oficio de obrero está presente en las cuatro localidades del valle de Tlacolula. Como ya se ha mencionado, Tlacolula presenta la estructura ocupacional más diversificada y característica de un centro urbano, ya que sólo el 20% de su fuerza de trabajo tiene como principal

actividad la agricultura. El 72.7% de la fuerza de trabajo se ubica en actividades y oficios típicamente urbanos: obreros, trabajadores de los servicios, técnicos y comerciantes. Otros oficios urbanos del sector informal también están presentes: los trabajadores domésticos y los ambulantes.

Cuadro 4
Grado de escolaridad de los integrantes de la unidad doméstica

Grado de escolaridad ¹	San Sebastián	Santa Ana del	San Juan	Tlacolula de	San Pablo	San Mateo
	Abasolo	Valle	Tecitipac	Matamoros	Macuiltianguis	Cajonos
	%	%	%	%	%	%
0	4.6	8.2	15.9	14.3	10.1	7.1
1	10.5	8.9	9.3	16.5	11.2	8.0
2	9.9	10.8	9.9	12.9	18.0	8.9
3	17.1	12.7	25.2	23.5	27.0	33.9
4	4.6	9.5	8.6	8.7	10.1	5.4
5	4.6	5.1	4.6	6.0	7.9	5.4
6	48.7	42.4	25.8	17.9	15.7	31.3
7-12	0.0	2.5	0.7	0.2	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

¹ Número de años aprobados a partir de la primaria

Fuente: estimaciones propias con base en la encuesta

CONDICIONES Y RESTRICCIONES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS

CONDICIONES

Las economías rurales del Estado de México en general son muy diversificadas (Taylor, 1995; Yúnez Naude, 1999). Esto es válido también para Oaxaca, no en términos sectoriales, sino de las actividades específicas dentro de cada sector. La migración internacional constituye una opción económica que complementa los salarios locales y regionales, las principales fuentes de ingreso monetario de la mayoría de las localidades estudiadas o constituye la principal fuente de liquidez para Santa Ana. Hasta ahora, las remesas han servido para mantener el consumo de las familias de los migrantes, pagar los gastos de los hijos que

asisten a la escuela, construir nuevas viviendas, comprar ganado y yuntas y, en muy pocos casos, las remesas han servido para establecer nuevos negocios (Gijón Cruz, Rees y Reyes Morales, 2000). Como consecuencia de la migración, la esposa juega un papel cada vez más importante en la administración de las remesas y de los demás recursos que la unidad doméstica asigna a la unidad de producción familiar. Otra característica de las localidades estudiadas es el sistema de cargos que caracteriza a las comunidades indígenas oaxaqueñas. Este sistema sustituye al de partidos en la elección de las autoridades municipales. Los hogares tienen que asignar mano de obra para ocupar cargos en su comunidad y realizar aportaciones en trabajo hacia obras de beneficio colectivo (tequio). Estos trabajos son de carácter obligatorio para todos los hogares, pero no son remunerados. El propósito del sistema de cargos es mantener el funcionamiento de las comunidades indígenas y también responde a los cambios económicos y políticos nacionales e internacionales que afectan estructuralmente a la comunidad. De esta manera, las comunidades indígenas tienen capacidad para adaptarse a los cambios, sin perder el proyecto comunitario. Cuando un hogar enfrenta escasez de mano de obra, debido a la migración y, por lo tanto, no puede asignar mano de obra familiar a las tareas y cargos encomendados por las autoridades municipales, puede pagar a una persona de la comunidad para que realice estas tareas. Así, las remesas son utilizadas para crear empleos y mantener el sistema de cargos. En Tlacolula, las autoridades se eligen por el sistema de partidos y constituye el único caso de las seis comunidades estudiadas en donde el sistema de cargos ha sido desplazado. Sin embargo, se sigue practicando el tequio para realizar obras de beneficio colectivo.

Las localidades estudiadas poseen diferentes tipos de recursos en los que se basan sus actividades económicas. Las tierras agrícolas y de pastoreo emplean, por lo menos, a 60% de la población económicamente activa de las cinco localidades rurales (cuadro 5). Sin embargo, sólo en Teitipac, Abasolo y Macuilianguis, la producción de

básicos rebasa el 10% del valor bruto de producción total y únicamente Abasolo posee una agricultura comercial en pequeña escala (cuadro 6). Se practica una ganadería de traspatio que comparte el patio de casa, las cosechas agrícolas y los terrenos comunales. La ganadería de traspatio proporciona ingresos monetarios extraordinarios a las familias campesinas para solventar gastos de los hijos que asisten a la escuela, compromisos sociales (fiestas, guelaguetzas y mayordomías), y renueva el hato de animales de trabajo (yunta y animales de carga)⁹⁶. Asimismo, permite agregar proteína animal a la dieta y la acumulación de capital en baja escala, procedente de las remesas y los salarios regionales. El aporte monetario de la ganadería de traspatio es todavía modesto, pero constituye una reserva de recursos para las familias. En definitiva, las artesanías tienen un peso económico varias veces mayor que la agricultura y la ganadería de traspatio. Por desgracia, esta actividad, al igual que el comercio, no tiene el mismo peso entre hogares de las seis localidades. A diferencia del comercio, que requiere de habilidades específicas —que normalmente son escasas—, la ganadería en los pueblos rurales de Oaxaca de la región valles centrales está ligada a la disponibilidad de terrenos comunales para pastoreo y excedentes agrícolas.

En lo regional, las comunidades rurales están organizadas alrededor de un sistema de mercados itinerantes (tianguis), que se ubica en ciudades pequeñas llamadas «cabeceras distritales» (Diskin y Cook, 1975; Smith, 1976; Cook y Binford, 1995). Durante siglos, en estas localidades se han concentrado los excedentes campesinos y, desde la Segunda Guerra Mundial, buena parte de las remesas internacionales. El patrón de desarrollo regional ancestral, basado en «cabeceras distritales», mantiene en una fuerte dependencia comercial a las comunidades rurales (cuadro 6). En el área de estudio del proyecto Oaxacalifornia, que comprende parte de las regiones valles centrales y sierra norte, existen dos mercados regionales que concentran los excedentes monetarios: la ciudad de Oaxaca y Tlacolula.

⁹⁶ Observación participante

Éstas son algunas de las características o condiciones que se deben tomar en cuenta al elaborar cualquier propuesta de proyecto productivo basado en remesas nacionales e internacionales.

Cuadro 5
Ocupación principal del jefe de la unidad doméstica

	Abasolo	Santa Ana	Teitipac	Tlacolula	Macuilianguis	Cajonos
	%	%	%	%	%	%
Trabajadores domésticos	0.00	0.00	0.00	2.4	0.00	0.00
Técnicos	12.00	0.00	3.80	17.9	11.80	5.90
Trabajadores de los servicios ¹	12.00	5.00	3.80	22.7	11.80	5.90
Trabajadores agropecuarios	72.00	60.00	88.50	20.2	76.50	88.20
Artesanos	0.00	30.00	0.00	1.2	0.00	0.00
Obreros ²	4.00	5.00	3.80	25.0	0.00	0.00
Comerciantes	0.00	0.00	0.00	7.1	0.00	0.00
Trabajadores ambulantes	0.00	0.00	0.00	3.6	0.00	0.00
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

¹ Incluye trabajadores de la educación, del arte, funcionarios y directivos, operadores de transporte y de maquinaria fija, dependientes, trabajadores en servicios públicos y de protección y vigilancia.

² Incluye, también, ayudantes y similares.

Fuente: estimaciones propias con base en la encuesta

ALGUNAS IDEAS SOBRE PROYECTOS PRODUCTIVOS BASADOS EN REMESAS

Uno de los principales recursos naturales de que disponen las seis localidades es la tierra de cultivo. En particular, el valle intermontano de Tlacolula cuenta con potencial para ampliar el área agrícola de riego. Se pueden regar las parcelas mediante la construcción de pozos y bordos para recargar los acuíferos. Teitipac dispone, además, de bancos de cantera que no han sido explotados en forma comercial; éstos pueden aportar la materia prima para generar otro tipo de

artesanías más redituable que los metates o materiales de construcción para acabados de lujo. En el caso de las localidades rurales, se debe considerar, además, la opinión de las autoridades municipales, el sistema de cargos y las características de la estructura económica de cada localidad.

1) Santa Ana del Valle: En esta comunidad, prácticamente todas las unidades domésticas elaboran tapetes de lana en sus viviendas. Participa toda la fuerza de trabajo familiar, incluyendo niños. Los tapetes se venden a los turistas nacionales y extranjeros que visitan Santa Ana del Valle en las viviendas y en el mercado municipal de tapetes. El mayor volumen de ventas se realiza a través de los comerciantes (acaparadores) de Teotitlán del Valle, la comunidad que cuenta con el mayor prestigio en la elaboración de tapetes. Existen dos comerciantes locales de tapetes que compran parte de la producción a los artesanos locales. Uno de ellos opina que la principal limitante para conseguir un mejor precio en la venta de tapetes es la escasez de liquidez entre los artesanos, es decir, «si los artesanos pudieran guardar su producción durante la temporada baja de turismo y acumular, de manera regular, un buen número de tapetes, podrían negociar un mejor precio con los comerciantes de Teotitlán del Valle».

Las artesanías podrían convertirse en una actividad económica que desincentive la migración si se resuelve el problema de la comercialización. Una reforma estructural del sistema de comercialización actual debe permitir a los artesanos obtener mejores ganancias. Al respecto, se proponen las siguientes acciones:

- a) Buscar mercados alternos durante la época baja de turismo.
- b) Vender, de forma directa, los tapetes a los turistas y comerciantes en la ciudad de Oaxaca y en otras ciudades del país y del extranjero.
- c) Crear mecanismos de financiamiento locales para que dispongan de crédito para la producción y comercialización. Las

remesas podrían usarse para crear una caja de ahorros comunitaria que proporcione créditos a los artesanos. Así, las familias con migrantes podrían obtener intereses de la caja de ahorros y los artesanos sin remesas, préstamos locales. La comunidad podría retener la fracción de las remesas que ahora captan los bancos en las cabeceras distritales.

2) San Sebastián Abasolo: Esta localidad, ubicada en la zona húmeda del valle de Tlacolula, aún puede incrementar su potencial de riego mediante pozos. De esta manera, se puede aumentar el área cultivada de alfalfa, la cual en la actualidad es escasa, y crear una «cuenca lechera» en el valle más seco de los valles centrales. En la actualidad, varias familias producen quesos a la semana para la venta y otras sólo lo hacen para su propio consumo. La producción de queso fresco tiene gran demanda en las localidades de la región valles centrales; la cuenca lechera del valle de Etla no logra cubrir la demanda regional. Puebla cubre el déficit de queso fresco tipo Oaxaca (quesillo).

Un caja de ahorros comunitaria podría captar no sólo parte de las remesas internacionales sino también fondos municipales. La producción de leche y queso es una actividad rentable y menos riesgosa que el cultivo del ajo.

3) San Juan Teitipac: Aquí, se puede buscar agua para riego en el valle y en los cerros. Se recomienda, también, estudiar la posibilidad de un aprovechamiento cinegético de animales nativos y un manejo más eficiente de los ecosistemas por parte de la ganadería de pastoreo. Los cerros que se encuentran dentro del territorio municipal de San Juan Teitipac pueden aprovecharse en una forma más eficiente que conserve el recurso, haga más productiva la ganadería, permita la producción de leña y la reproducción de animales silvestres. Un manejo de este tipo de los ecosistemas naturales puede atraer incluso al turismo de montaña. La agricultura de riego permitirá la introducción de cultivos comerciales y árboles frutales o el establecimiento de agroindustrias.

Un proyecto de desarrollo sustentable de este tipo puede obtener para su financiamiento fondos municipales e internacionales. Sin embargo, primero, se debe contar con la simpatía de la comunidad y de las autoridades municipales para apoyarse en el sistema de cargos. Un obstáculo que habrá que vencer, al principio, es el problema de límites territoriales con el municipio de Santo Tomás Jalieza.

4) Tlacolula de Matamoros: Esta localidad, con marcadas características urbanas y comerciales, puede pasar de la elaboración de artesanías a la manufactura moderna en pequeña escala. Así, por ejemplo, se puede aprovechar la creatividad de los artesanos del valle de Tlacolula para establecer pequeñas fábricas de ropa de moda casual, orientada al turismo. Otra posibilidad es fabricar porcelana y muebles de carrizo y cantera. Es decir, mientras que las comunidades rurales del valle de Tlacolula, como Santa Ana y Teitipac, se dedican a las artesanías hechas a mano, Tlacolula podría especializarse en la producción de artículos similares a mayor escala utilizando maquinaria moderna. Proyectos de este tipo pueden autofinanciarse directa o indirectamente con las remesas. Los comerciantes y dueños de negocios de servicios podrían canalizar sus capitales hacia las manufacturas en pequeña escala, si les demuestra la rentabilidad de los proyectos. Asimismo, las familias con migrantes podrían organizarse para establecer «talleres de manufactura de crecimiento planeado», que les permitan autofinanciarse mediante una caja de ahorro alimentada con las remesas que reciben y con los créditos del gobierno federal. Esta propuesta coincide con los lineamientos del presidente Vicente Fox en relación con el microcrédito para crear pequeños negocios.

5) San Pablo Macuiltianguis: La tierra agrícola es escasa, debido a las pendientes muy pronunciadas, en donde se ubican las parcelas; sin embargo, se puede aumentar el rendimiento de los cultivos básicos (maíz y frijol) o sustituir estos cultivos por el de flores, champiñones y orquídeas en invernadero. La ciudad de Oaxaca, por su tradición

religiosa, constituye uno de los mercados nacionales de flores más importantes; debido a la fuerte presencia de restaurantes, los champiñones frescos tienen demanda. En cualquier caso, se requiere construir terrazas y obras de irrigación.

La explotación forestal puede constituir la base del desarrollo sustentable de la fabricación de muebles, mientras que las partes no maderables de los árboles de pinos y encinos pueden aprovecharse para elaborar «carbón comprimido» para exportación y para los sofisticados mercados urbanos.

El financiamiento, en este caso, está disponible en San Pablo Macuilianguis, ya que, en 2000, los ahorros bancarios por concepto de ganancias de la explotación forestal eran alrededor de 2,500 millones de pesos. Aquí, habrá que convencer a las autoridades municipales y a la comunidad de que existen opciones de inversión más atractivas que los intereses bancarios. Es más, la propia comunidad puede crear su caja de ahorro y obtener ganancias adicionales de su capital monetario. Una estrategia para convencer a las autoridades para que inviertan en industrias de la madera y al gobierno para que suministre créditos es elaborar proyectos de inversión con el fin de mostrar la rentabilidad económica de los proyectos productivos y su beneficio social.

6) San Mateo Cajonos: Al igual que las localidades del valle de Tlacolula, es posible incrementar el área de riego construyendo obras de irrigación para asegurar las cosechas o introducir el cultivo de hortalizas (melón y sandía). En definitiva, habrá que empezar por los textiles artesanales, que han ganado buena aceptación y constituyen la segunda fuente de ingreso. El problema por resolver es el mismo que para Santa Ana: la comercialización. En esta comunidad, al igual que en Macuilianguis, habría que reducir la dependencia con la ciudad de Oaxaca, a donde se fugan los excedentes monetarios, para obtener mayores beneficios locales de sus actividades productivas, así como de las remesas nacionales e internacionales. En este

sentido, es necesario identificar que artículos básicos o manufacturados se pueden producir en la localidad. Para apoyar el desarrollo de nuevas actividades productivas, es necesario ofrecer créditos de fácil acceso y baratos. Como se señaló para las otras cinco localidades, se propone la creación de una caja de ahorro comunitaria que capte excedentes monetarios de las artesanías y de las remesas nacionales e internacionales.

IMPACTOS DE LAS REMESAS

ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE LAS LOCALIDADES

Elaboramos MCS con las características mencionadas en la sección metodológica para: Teitipac, Macuilianguis, Cajonos, Abasolo, Santa Ana y Tlacolula⁹⁷. A partir de los datos de dichas matrices, es posible conocer las características de los pueblos, incluyendo sus relaciones con el exterior (cuadro 6).

La economía de Tlacolula es, con mucho, la mayor, ya que tiene una población cuatro veces mayor a la de Teitipac. La localidad que le sigue en número de habitantes e ingreso total es mayor en más de trece veces respecto a Abasolo, el poblado en segundo lugar en cuanto a ingresos. Un rasgo común de las seis localidades es la fuerte dependencia que tienen respecto al exterior: la participación del ingreso externo en el ingreso total va del 82% (Macuilianguis) al 40% (Santa Ana, cuadro 6: tercera y cuarta filas).

No obstante que las remesas internacionales son un componente importante en el ingreso proveniente del exterior de los seis poblados, su peso difiere, de manera sustancial, de localidad a localidad: 79%

⁹⁷ Cuadros del 1 al 6 de los anexos en Reyes Morales *et al.*, 2001

para Santa Ana, 44% para Abasolo, 33% para Teitipac, 27% para Cajonos, 18% para Tlacolula y 9% para Macuilianguis (cuadro 6)⁹⁸.

Para los casos de Santa Ana, Teitipac y Abasolo, el ingreso total y el per cápita es mayor para los hogares que reciben remesas respecto al otro tipo de hogar. Lo contrario es para las otras tres localidades (cuadro 6). Aun cuando eliminemos el ingreso a los hogares sin remesas que proviene del aserradero; esto sigue siendo válido para Macuilianguis, ya que, al hacerlo, el ingreso per cápita de este tipo de hogar es de \$3,855, mientras que el de los hogares con remesas es de \$1,325.

La razón que explique el hallazgo de que los hogares que reciben remesas tengan un ingreso per cápita inferior a los hogares sin ellas en los pueblos serranos (y que esto no suceda en los poblados del valle, con la excepción de Tlacolula) es una cuestión que merece estudiarse. No sorprende que lo mismo se dé en Tlacolula, ya que los hogares sin remesas incluyen a empresarios.

Un resultado interesante de nuestras indagaciones es que, al menos en cuatro de las seis localidades estudiadas, el ingreso de los hogares proveniente de las remesas que los migrantes envían del resto de México a sus hogares es tan importante como el que viene de las remesas de los emigrantes a Estados Unidos. En efecto, el peso de tales flujos en el ingreso total del exterior es del 55% en Teitipac, 48% en Abasolo, 53% en Cajonos y más del 72% en Tlacolula (no incluimos a Macuilianguis por las razones arriba expuestas, cuadro 6: filas 5 y 6). Las principales características de la estructura socioeconómica de las seis comunidades estudiadas se discuten a continuación.

⁹⁸ Es necesario aclarar que el porcentaje para Macuilianguis está subestimado. Esto, debido a que no se pudo obtener información sobre las actividades del aserradero. Frente a ello, en la elaboración de la MCS, se supuso que los ingresos del aserradero son recibidos por los hogares sin remesas y que tal ingreso es regional. En consecuencia, el ingreso de este tipo de hogar (y su peso en la economía del pueblo) está sobrestimado. No obstante, el procedimiento seguido incluye los ingresos del aserradero en la economía local.

El primer rasgo es que, en términos de valor monetario, la producción de cultivos básicos, es decir, para el consumo del hogar, no es la actividad local más importante en ninguna de las seis localidades. Esto se debe a que explica, cuando mucho, el 15% del valor del producto bruto local (es el caso de Teitipac)⁹⁹. Otro rasgo que salta a la vista es que la producción de traspacio es tan importante como la de cultivos básicos. En los pueblos que tienen actividad artesanal, ésta es la más importante (Santa Ana) o una de las más importantes (Cajonos y Teitipac). Por su parte, la producción de cultivos comerciales es una actividad de peso en la economía de Abasolo. El comercio (más los servicios, para el caso de Tlacolula) es una actividad que sobresale en la economía de todos los poblados: es la más importante para todos ellos, ya que explica más del 50% del valor de la producción local, y llega a representar el 97% para Tlacolula. La excepción es Santa Ana. No obstante, el comercio es, también, una actividad importante, ya que su peso en la producción local es de casi 26%. Esto tiene que ver con que Tlacolula —el mercado más grande del valle del mismo nombre— está a cuatro kilómetros de distancia; es decir, la competencia para el comercio de Santa Ana es muy fuerte.

La importancia del comercio refleja la fuerte dependencia de las localidades en la economía regional o nacional. La actividad comercial consiste, básicamente, en la compra de bienes producidos fuera de los poblados —por lo general, manufacturas producidas en la ciudad de Oaxaca o en otras partes de México— para su venta local. Como veremos, tal dependencia significa que parte de los beneficios de una inyección exógena de ingreso, por ejemplo, por la vía de un aumento en el valor en pesos de las remesas, se «fuga» del poblado originalmente beneficiado.

De los cuatro componentes del valor agregado por la economía de los pueblos destaca el trabajo familiar. Éste explica entre el 20%

⁹⁹ Puede decirse que ésta es una característica común de los pequeños poblados rurales en México (véase, por ejemplo, a Yúnez-Naude, Taylor y Becerril, 1998).

(Abasolo) y el 78% (Macuilianguis) del valor agregado total. El trabajo asalariado es el segundo factor de producción de importancia y es el componente del valor agregado más importante de Abasolo (70%) y Tlacolula (53%). En contraste, el peso de la tierra y el capital en el valor agregado no sobrepasa el 11%.

Un componente adicional al comercio que refleja la dependencia que los pueblos tienen de la economía de la ciudad de Oaxaca o nacional es el peso que tienen los insumos importados para la producción local. En efecto, y salvo para Tlacolula, el peso de los insumos importados en el valor bruto de la producción de los poblados es mayor que el de los locales. Esto es especialmente cierto para los pueblos serranos, ya que en Cajonos el peso de los insumos importados llega al 43% frente al 16% para el caso de los insumos locales; para Macuilianguis, los pesos son del 55% y 6%, respectivamente. La dependencia que estos dos pueblos tienen del exterior es tal que el valor de su PIB es menor al valor de los insumos importados y la manera en que sus habitantes cubren tal déficit es a partir de las remesas que los migrantes envían a sus hogares.

Además del fuerte peso de los insumos importados en el valor de la producción bruta de los seis poblados, hay que tomar en cuenta que los datos respecto a los insumos locales incluyen aquéllos que son comprados en los comercios locales y que, a su vez, estos comercios compran fuera de la localidad parte de ellos. Por último, que el peso de los insumos locales e importados en la producción bruta de Tlacolula no sea tan disímil (del 15% y del 11%, respectivamente) confirma que la economía de la cabecera municipal es la más diversificada.

SIMULACIONES Y RESULTADOS DE LOS MULTIPLICADORES DE INGRESO

Nuestro análisis de impacto, a partir de los MM aplicados a los seis poblados estudiados, consisten en dos simulaciones. Con la primera,

estimamos los efectos que en la economía del pueblo en cuestión tendría un aumento en las remesas enviadas a sus hogares (simulación i). El segundo ejercicio consiste en estimar los impactos de un uso alternativo de tal aumento en las remesas: en la actividad artesanal de Santa Ana, Teitipac y Cajonos (simulación ii a), en la producción de cultivos comerciales de Abasolo (simulación ii b), en la producción de cultivos básicos de Macuilianguis (simulación ii c) y en la actividad manufacturera de Tlacolula (simulación ii d).

En ambas simulaciones (i y ii), es el trabajo asalariado el que se beneficia del cambio exógeno y, como era de esperarse, el ingreso de los hogares que reciben remesas crece más con la primera simulación (4.5% frente al 0.2%).

El monto de la inyección exógena para cada localidad fue el mismo para ambas simulaciones: de \$510,400 para Santa Ana, de \$100,057 para Teitipac, de \$663,951 para Abasolo, de \$166,998 para Cajonos, de \$14,052 para Macuilianguis y de \$233,889 para Tlacolula. Definimos tales montos a partir del tamaño de las economías de los pueblos, de las características de su sistema productivo y del peso que tienen las remesas internacionales. Por ejemplo, la inyección por \$510,400 para Santa Ana significa el 20% del valor de las remesas internacionales que reciben sus hogares. Por su parte, en la simulación de uso alternativo de tales remesas, se asignaron los \$510,400 a la actividad artesanal del poblado (corresponde al 12.5% del valor de la producción de esta actividad), que es una opción viable para su economía (primera sección del cuadro 7).

1) Aumento en las remesas internacionales (simulación i): Los resultados de un aumento en el ingreso de los hogares que reciben remesas muestran que las remesas tienen efectos multiplicadores sustanciales en todas las localidades. Por ejemplo, el aumento del 1.86% en el PIB de Santa Ana, a raíz de un aumento del 20% en el valor en pesos de las remesas, significa que el efecto multiplicador final en el ingreso del poblado es 17 veces mayor a la inyección original. Lo

mismo puede decirse del efecto multiplicador de la inyección de remesas para el resto de las localidades: el PIB de Abasolo crece en 0.46%, lo cual significa casi el doble de la inyección inicial, el PIB de Teitipac crece en 0.98%, el de Cajonos, en 1.63%, el de Macuilianguis, en 1.38% y el de Tlacolula, en 0.19% (cuadro 7: primera fila de la sección de cambios en el ingreso).

Ante el aumento en las remesas, las actividades productivas de todas las localidades crecen (cuadro 7: sección sobre Producción). No obstante, es el comercio el que más crece en cuatro de los seis pueblos (Santa Ana, Abasolo, Teitipac y Tlacolula). Por ejemplo, en el caso de Santa Ana, el comercio crece en 5.4% frente al 4.5% en la producción de cultivos para el consumo propio, la actividad de traspatio, en 3.4%, y no hay aumento de la producción de artesanías. Los resultados al respecto para los dos pueblos de la sierra son de interés, ya que la producción de cultivos básicos crece más que el comercio en Cajonos (5.2% frente al 3.1%) y lo mismo sucede en Macuilianguis para el caso de actividades para el consumo familiar; la producción de cultivos básicos crece en 1.8%, la de productos del traspatio, en 1.4%, mientras que el comercio lo hace en sólo 1.1%. Lo anterior significa que en estos dos poblados hay menos fugas. Esto trae como consecuencia un mayor efecto multiplicador de la inyección exógena.

Al igual que las actividades, el ingreso a los factores de producción crece con la inyección simulada de remesas (cuadro 7: sección Factores). Como era de esperarse, el ingreso de los hogares que reciben remesas aumenta mucho más que el de los hogares que no las reciben. No obstante, el ingreso de los hogares sin remesas también crece. Los resultados indican que el aumento en el ingreso de un grupo de hogares también favorece el del resto de los hogares y esto sucede a raíz de los efectos multiplicadores.

2) Aumento en la demanda (simulación II). El segundo ejercicio de simulación consiste en estudiar los posibles impactos de un uso alter-

Cuadro 6

Producción local (participaciones)

Municipios	Santa Ana del Valle	San Juan Tepepac	San Sebastián Abasco	San Mateo Cajonos	San Pablo Macuiltianguis	Tlacolula de Matamoros
<i>Producción Bruta Local</i>						
Cultivos para el autoconsumo (maíz)	8.21%	14.65%	8.45%	3.65%	11.41%	0.25%
Cultivos comerciales			7.66%			
Traspaso	7.56%	12.54%	3.77%	2.50%	5.12%	0.47%
Artesanías *	58.56%	20.56%		41.82%	0.00%	1.93%
Comercio y Servicios	25.58%	52.25%	80.12%	51.99%	83.48%	97.31%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
<i>Valor Agregado o PIB</i>						
Tierra	3.91%	10.22%	4.61%	2.48%	7.71%	0.05%
Capital	7.65%	4.25%	5.42%	3.87%	6.63%	0.96%
Trabajo asalariado	23.52%	11.78%	69.75%	29.37%	7.78%	53.05%
Trabajo familiar	64.93%	73.72%	20.21%	64.28%	77.88%	45.94%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
<i>Producto Doméstico Bruto</i>						
Valor agregado	64.76%	60.89%	46.03%	34.12%	28.01%	66.06%
Insumos Importados	23.16%	18.24%	26.46%	43.10%	54.98%	11.39%
Insumos locales	8.41%	12.50%	17.34%	15.97%	5.62%	15.72%
Impuestos (gobierno)	3.67%	8.36%	10.17%	6.81%	11.39%	6.84%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

* Manufacturas para Tlacolula

Fuente: Estimaciones propias a partir de las MCS.

Modelos de multiplicadores (precios y cambios porcentuales respecto a la base)

Cuadro 7

	Santa Ana del Valle		San Juan Tempur		San Sebastián		San Mateo Cajeros		San Pablo Miraflores		Toluca								
	Base	Proyecto de Remesas y Asistencia	Base	Proyecto de Remesas y Asistencia	Base	Proyecto de Remesas y Asistencia	Base	Proyecto de Remesas y Asistencia	Base	Proyecto de Remesas y Asistencia	Base	Proyecto de Remesas y Asistencia							
Centro de apoyo (Cenay)																			
Al Sector Productivo	510 600	510 600	100 057	100 057	64 236	64 236	145 926	145 926	14 052	14 052	67 063 208	67 063 208							
A la Remesa Internacional	20 000	12 434	7 100	8 800	2 0	12 00	3 5	8 00	8 0	10 0	233 680	233 680							
Proyecto de Asistencia	1 86	9 232 960 221	0 98	3 52	2 068 028	4 66	2 22	1 912 250	1 63	5 98	1 38	4 10	67 063 208	67 063 208					
Producción																			
Calzado para el comercio propio	592 281	4 46	6 02	9 000 208	1 23	1 21	4 02 599	0 25	0 24	183 041	5 2	4	140 219	1 76	1 10	152 200	0 3	0 17	
Calzado Comerciable	553 291	3 39	4 31	7 70 833	1 17	1 56	2 12 271	0 32	0 38	124 241	2 84	2 83	6	63 035	1 43	0 04	281 471	0 4	0 20
Altenencia *	4 235 212	0	12 001	1 203 334	2 225 14	7 9	4 519 622			2 074 970		6	63 035			1 706 447	0 14	20 12	
Comercio	1 849 240	3 33	6 613 911 222	1 24	2 04		6 62	0 8	2 379 530	3 05	4 03	1 028 288	1 13	0 25	50 863 292	0 21	0 24		
Proyectos																			
Tienda	190 006	4 46	6 02	402 488	1 23	1 21	132 349	0 16	0 16	44 694	5 2	3	20 995	1 26	1 10	34 045	0 1	0 17	
Cigarril	371 293	3 52	7 51	1 20 297	1 32	2 67	155 886	0 25	6 2	70 123	4 36	3 33	2 7 78	1 42	3 06	323 235	0 19	0 27	
Tienda de ultramar	1 143 271	4 37	7 03	467 465	1 49	1 77	2 000 344	0 53	1 68	331 214	3 24	3 22	30 221	1 26	1 10	32 773 130	0 19	0 27	
Tienda familiar	3 122 238	0 52	11 272 282 146	0 78	4 12	579 258	0 35	4 61	1 666 238	0 35	7 22	30 484	1 20	2 74	31 087 498	0 19	0 27		
Proyectos																			
Proyectos comerciales	4 630 377	11 91	4 12	2 041 362	4 44	0 81	3 838 977	1 27	0 62	1 254 262	11 05	3 9	327 402	4 67	1 4	2 703 293	1 11	0 06	
Proyectos en remesas	3 422 194	1 35	0 1	5 991 108	0 33	2 00	4 706 215	0 13	0 9	1 293 511	0 81	2 3	1 561 215	0 22	0 63	6 271 205	0 69	0 21	
Proyectos de asistencia	1 921 294	11 91	4 12	1 131 270	3 16	1 62				223 256	11 05	3 9	816 852	0 38	0 66	2 563 274	0 41	0 24	
Comercio	487 232	5 93	6 37	7 11 842	3 39	1 81	893 624	0 42	0 83	133 458	2 09	2 28	158 438	1 30	0 83	7 837 491	0 32	0 21	
Proyectos con el exterior																			
Gobierno	275 248	6 32	6 22	345 246	1 16	1 89	633 831	0 21	0 26	362 259	4 23	2 63	136 028	1 08	0 28	7 201 211	0 2	0 2	
País de destino	1 731 460	6 62	6 64	4 912 675	1 65	1 22	7 931 112	0 78	0 27	3 742 245	4 18	4 48	1 219 062	0 24	0 09	6 356 223	0 23	0 23	
País de origen	2 955 200	0 19	0 14	1 443 248	0 53	0 42	3 234 529	0 03	0 02	673 037	1 16	0 41	333 247	0 09	0 04	18 553 243	0 11	0 11	
País de destino	2 257 213	0 00	0 00	1 469 230	0 28	0 03	3 210 200	0 00	0 00	479 060	0 00	0 00	167 232	0 00	0 00	2 238 000	0 00	0 00	

* Modificación para países Toluca y Pinar del Río.

Cuadro 8
Teitipac. Resultados del modelo de equilibrio general

	Base	Ejercicio I Remesas	Ejercicio II Artesanía	Devaluación del 10%
Cambio exógeno (pesos)				
Al sector productivo			100,057	
A las remesas internacionales		100,057		
Participación del cambio en el ingreso de la cuenta		7.00	8.00	
Cambios en el ingreso %				
PIB real	3'969,521	0.36	0.27	-1.75
Producción				
Cultivos para el consumo propio	854,403	0.06	0.03	-0.06
Traspato	770,835	-99	-36.85	4.55
Artesanía	1'250,717	18.95	8.00	-18.07
Comercio	1'908,377	16.78	5.88	6.15
Factores				
Tierra	405,488	0.00	0.00	0.00
Capital local	170,397	0.00	0.00	0.00
Trabajo asalariado local	467,490	8.22	2.84	3.23
Trabajo familiar	3'727,013	0.00	0.00	0.00
Hogares				
Hogares con remesas internacionales	2'411,362	4.54	0.20	8.30
Hogares sin remesas internacionales	5'991,108	0.13	0.13	3.69
Ahorro-Inversión				
Inversión física	1'131,719	0.00	0.00	0.00
Capital Humano	711,842	1.27	0.15	4.80
Migración				
Al resto de México	2'438,150	0.11	0.05	2.3
A EUA	1'449,553	6.9	0.05	2.4
Comercio con el exterior				
Cultivos para el consumo propio	-22,085	-1,010.19	-386.65	-199.21
Traspato	123,187	-668.68	-244.83	0.00
Artesanía	1'250,717	18.95	8.00	-18.07
Comercio	-1'302,845	-25.38	-9.36	0.00

Fuente: Estimaciones propias.

nativo de las remesas. Es decir, simulamos los efectos que tendría en la economía de los poblados estudiados el caso hipotético de que las remesas internacionales se canalizaran a las actividades productivas de las localidades y no a los hogares que las reciben.

En general, los efectos del uso alternativo de las remesas son mayores, debido a que el PIB de todos los pueblos crece más respecto a la simulación previa: para Santa Ana, en 9.7%, frente al 1.86%, para Teitipac, en 3.52%, frente al 0.98%, para Abasolo, en

2.72%, frente al 0.46%, para Cajonos, en 5.98 %, frente al 1.63%; para Macuilianguis, en 4.18%, frente al 1.38%, y para Tlacolula, en 0.51%, frente al 0.19% (cuadro 7). Asimismo, todas las actividades productivas crecen más con la simulación alternativa. Las excepciones son Teitipac, Macuilianguis y Tlacolula, en donde algunas actividades crecen más con la primera simulación (por supuesto, la excepción se da en aquellos sectores que se benefician, de manera directa, con la inyección simulada). Por ejemplo, en Teitipac, la producción de cultivos para el consumo propio crece menos con la inyección a las artesanías respecto a la inyección a los hogares con remesas internacionales (del 1.5% y del 1.7%, respectivamente), y lo mismo sucede con la producción de traspatio en Macuilianguis (0.84% frente al 1.43%).

Como consecuencia del mayor impacto en las actividades productivas locales de la segunda simulación respecto a la primera, el ingreso factorial también crece más respecto a la primera simulación. Las excepciones notables son las del trabajo asalariado local de Teitipac, cuya retribución aumenta en mucho menos con la simulación alternativa: 2.8% frente al 8.2%; y las de la tierra y el capital de Cajonos: el ingreso al factor tierra crece en 3% con la segunda simulación y en 5.2% con la primera y al del capital, en 3.32% y en 4.56%, respectivamente. No obstante, el ingreso al trabajo familiar de Cajonos crece mucho más cuando se impulsa la actividad artesanal del poblado, esto es, en 7.29%, frente a 0.35%, para el caso de la primera simulación.

Los efectos de la simulación alternativa en el ingreso de los hogares son muy distintos a los del primer ejercicio. Como era de esperarse, el ingreso de los hogares que reciben remesas internacionales sube, de forma considerable, en el ejercicio que simula su aumento, y crece menos con la simulación alternativa. Lo que es interesante señalar al respecto es que, independientemente de la localidad de que se trate, el ingreso de los hogares que no reciben remesas sube más con la

evaluación del 19%
-1.75
-0.06
4.55
-18.07
6.15
0.00
0.00
3.23
0.00
8.30
3.69
0.00
4.80
2.3
2.4
-199.21
0.00
-18.07
0.00

dría en que las luctivas sas son más res-rente al solo, en

simulación alternativa. Esto significa que la opción es redistributiva en aquellos poblados en donde los hogares sin remesas son los más pobres (Santa Ana y Abasolo).

Un último resultado que cabe destacar es la sustancial diferencia de las dos simulaciones en cuanto a la inversión en capital. Esto se debe a que el efecto positivo en tal componente del aumento en las remesas internacionales (primera simulación) es mayor que el que resulta bajo la situación hipotética de un uso alternativo de las remesas. Por ejemplo, la inversión en capital físico, para el caso de Teitipac, crece en 5.16% con la primera simulación y 1.62% con la segunda. Una diferencia similar se da para el caso de la inversión en capital humano del mismo poblado, ya que ésta crece en 3.39% y en 1.81%, respectivamente.

MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL APLICADO A SAN JUAN TEITIPAC

Puede argumentarse que son exagerados los efectos de una inyección exógena estimados a partir de un modelo de multiplicadores (MM). Esto se debe al supuesto que se hace de capacidad ociosa. De no haberla, es más adecuado aplicar un MEGA. Hicimos lo anterior para el caso de Teitipac y llevando a cabo las dos simulaciones aplicadas al modelo de multiplicadores y una adicional, en la que simulamos la devaluación del peso frente al dólar en un 10%.

Que los efectos de las inyecciones exógenas simuladas sean menores usando un MEGA respecto a un MM se observa para el caso de Teitipac (cuadro 8: columnas 2 y 3). En efecto, mientras que un aumento en 7% en el valor de las remesas provoca un aumento en el PIB del poblado de 0.98%, según el MM, el impacto estimado a partir del MEGA es menor: del 0.36%. Lo mismo sucede con la segunda simulación (comparar los resultados de Teitipac en los cuadros 7 y 8).

Como vimos, cuando se usa un MM, las inyecciones exógenas provocan un aumento generalizado en la actividad productiva de las lo-

calidades. En contraste, las mismas inyecciones causan una desestructuración de la economía de los poblados al utilizar un MEGA. O sea que el MEGA captura la modificación en los precios relativos que provoca un cambio exógeno y, ante ello y en un contexto de pleno empleo, la reacción que tienen los agentes en cuanto al uso de sus recursos escasos. Así, las dos inyecciones simuladas llevan a una sustitución de las actividades de traspacio por la producción artesanal, por el comercio y, en menor medida, por la producción de cultivos básicos (cuadro 8)¹⁰⁰.

En ambas simulaciones (I y II), el trabajo asalariado se beneficia del cambio exógeno y, como era de esperarse, el ingreso de los hogares que reciben remesas crece más con la primera simulación (4.5% frente al 0.2%). No obstante que por diseño el efecto de la inyección de remesas es mayor al causado por el aumento en la producción artesanal, los resultados del MEGA indican que un aumento en el valor de las remesas estimula la migración de los habitantes de Teitipac a Estados Unidos: en 6.9%, respecto a la base, frente a 0.05% para el caso de la segunda simulación.

Por último, los dos cambios simulados provocan una fuerte disminución del déficit en cultivos para el consumo humano que Teitipac tiene con el exterior; el superávit que tiene en productos de traspacio se torna en déficit, aumenta el superávit de la actividad artesanal y disminuye el déficit del sector comercial (cuadro 8: últimas cuatro filas). El tercer ejercicio consiste en simular una devaluación del 10% de la cotización del peso frente al dólar, lo cual se traduce en un aumento del valor en pesos de las remesas que reciben los hogares de Teitipac con migrantes a Estados Unidos. La devaluación impulsa la migración hacia el resto de México y Estados Unidos,

¹⁰⁰ No sorprende que la actividad artesanal crezca más en la primera simulación (19% respecto a la segunda (8%). Esto se debe a la manera en que se diseñó el segundo ejercicio, que fija un 8% el aumento en la oferta local de artesanías. Lo anterior explica, además, que el efecto en el PIB del aumento en la oferta de artesanías sea menor al que provoca el aumento en el ingreso de los hogares que reciben remesas internacionales.

que aumenta en 2.3% y 2.4%, respectivamente, respecto a la base (cuadro 8: última columna). Frente a la escasez de recursos que esto conlleva, disminuye el PIB (1.75%) y aumentan los salarios (3.23%). Asimismo, la producción de cultivos básicos y de artesanías decrece, lo cual provoca que el déficit que tiene Teitipac con el exterior en el comercio de cultivos básicos crezca y que el superávit en artesanías decrezca.

Los ingresos de los dos tipos de hogar crecen, aunque más los de las remesas internacionales (8.3% frente al 3.7%), ya que éstos se benefician, de manera directa, con la devaluación del peso. Por último, ésta provoca que la inversión en capital humano (educación) crezca, de forma considerable (en 4.8%).

CONCLUSIONES

ANÁLISIS DE IMPACTOS

Son cuatro las conclusiones que pueden extraerse de los resultados de nuestro análisis de impactos.

- 1) Las remesas tienen efectos multiplicadores que benefician aun a los hogares sin migrantes y, por ende, a la economía de los pueblos.
- 2) Un uso alternativo de las remesas (por ejemplo, en las artesanías o en la producción de cultivos comerciales) podría reducir los incentivos para emigrar de los habitantes de los pueblos estudiados.
- 3) La fuerte dependencia de otros lugares de México que tiene la economía de los pueblos hace que parte de los efectos de inyecciones exógenas se fuguen. Al mismo tiempo, esto significa

que los cambios de ingreso en el medio rural afectan a la economía regional o nacional.

- 4) Las condiciones macroeconómicas de México afectan la economía de los poblados rurales y, en consecuencia, la migración de sus habitantes.

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS PREDOMINANTES EN LOS HOGARES DE LAS SEIS LOCALIDADES

A continuación, se hace un recuento de las principales características de los hogares:

1. Las seis localidades estudiadas son expulsoras netas de población y su grado de marginación va de media a muy alta. Asimismo, se observa una relación directa entre el tamaño de los hogares y la tasa de crecimiento social en todas las localidades.
2. Más del 80% de los hogares son de tipo nuclear y el aporte monetario de sus integrantes está en relación directa al número de trabajadores asalariados.
3. Las localidades que expulsan más migrantes por familia en orden de importancia son: Abasolo, Teitipac y Tlacolula.
4. Las estructuras de edades de Macuiltianguis y Cajonos han sido afectadas, de manera dramática, por migración, ya que desde 1960-70 y 1970-80 han presentado tasas de crecimiento intercensal negativas.
5. Abasolo es la localidad con mayor escolaridad. Esta localidad presenta, también, el menor porcentaje de población que no asiste a la escuela y sin instrucción (4.6%) frente Teitipac que tiene el mayor porcentaje (15.9%). Sin embargo, en el mejor de los casos, la escolaridad promedio de los miembros del hogar no alcanza los 5 años.

6. El nivel de escolaridad más bajo corresponde a Macuilianguis y Tlacolula, en donde menos del 18% de su población concluyó la primaria y la escolaridad de los miembros del hogar es de 3.4 años. Estos resultados sugieren que la migración está afectando la escolaridad.
7. En menor o mayor grado, se conserva el idioma zapoteco, como lengua materna, pero no se detectó una relación visible entre población indígena y migración. Tampoco se pudo observar que la migración internacional destruya a la comunidad.
8. La mayoría de la población económicamente activa está empleada en las actividades agropecuarias o forestales en cinco de las localidades; en Tlacolula, la estructura ocupacional es la más diversificada.

¿CÓMO CONVERTIR LAS REMESAS EN PROYECTOS PRODUCTIVOS?

En resumen, aprendimos que en la mayoría de los casos el ingreso externo constituye la principal fuente del ingreso monetario total de los hogares. Las remesas nacionales contribuyen con más del 50% del ingreso total de los hogares en Santa Ana, Cajonos y Macuilianguis, mientras que las remesas internacionales son las más importantes en Teitipac, San Sebastián Abasolo y Tlacolula. Las remesas nacionales incluyen las remesas de dinero que reciben los hogares de los migrantes radicados en otras localidades del país, como los salarios regionales. El reto es cómo lograr que los excedentes monetarios, incluyendo las remesas, puedan retenerse en lo local para apoyar las actividades productivas. Nuestra propuesta es crear un mecanismo financiero local: cajas de ahorros comunitarias, cuyas funciones deberán ser:

1. Captar los excedentes monetarios en el ámbito local (salarios locales y regionales, ingreso neto de las actividades producti-

vas, remesas nacionales, remesas internacionales y apoyos de los programas de gobierno).

2. Captar fondos para financiar proyectos productivos de las organizaciones binacionales, fundaciones y programas de gobierno.
3. Sustituir, en gran medida, el papel de los bancos, los cuales han convertido a Oaxaca en la tercera entidad más pobre del país y en un exportador neto de capital.
4. Ofrecer una fuente de crédito local de fácil acceso y barata para apoyar los proyectos productivos de los hogares y su consumo durante periodos en que no se reciben remesas, anteriores a las cosechas o a la venta del ganado de traspatio, de artesanías, etcétera.
5. Ofrecer un servicio de envío de dinero barato.
6. Apoyar los proyectos municipales, mediante créditos que permitan iniciarlos a tiempo, es decir, reducir los retrasos de los fondos municipales dirigidos a proyectos comunitarios.
7. Operar en el marco legal municipal y en el nuevo sistema para cajas de ahorro nacionales. En este sentido, es necesario definir una estructura organizativa articulada al ayuntamiento municipal y al sistema de cargos para tener legitimidad dentro de las comunidades.

El papel de las cajas se puede resumir así: 1) en realidad, las cajas de ahorro se convertirían en una agencia de desarrollo comunitaria que, por un lado, apoye, de manera directa, los proyectos productivos y sociales y, por otro, mantenga el consumo de los hogares en niveles adecuados; 2) un banco de primer nivel ante las fuentes externas, el cual canaliza créditos y financiamiento para proyectos productivos de los hogares; y 3) un mecanismo que capte parte de los excedentes monetarios de las comunidades.

En Tlacolula, existen cajas de ahorro y una sucursal bancaria. Por consiguiente, el modelo de cajas de ahorro anterior está orientado a

las comunidades rurales; sin embargo, queda pendiente la tarea sobre mecanismos para reducir el costo de envío de dinero.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR, Adrián Guillermo, Boris Graizbord y Álvaro Sánchez Crispín, *Las ciudades intermedias y el desarrollo regional en México*, Conaculta/UNAM/Colmex, México, 1996
- ARIZPE, L., *Migración, etnicismo y cambio económico. Un estudio sobre emigrantes campesinos a la ciudad de México*, Colmex, México, 1978
- AZASZ PIANTA, I., *Migración temporal en Malinalco. La agricultura de subsistencia en tiempos de crisis*, Colmex/El Colegio Mexiquense, México, 1993
- BUTTERWORTH, D., *Tilantongo: comunidad mixteca en transición*, Conaculta/INI, México, 1990
- COHEN, Jeffrey H., «Craft Production and the Challenge of the Global Market: An Artisan's Cooperative in Oaxaca, México», *Human Organization*, núm. 1, 1998
- _____, *Cooperation and Community. Economy and Society in Oaxaca*, The University of Texas Press, Estados Unidos, 1999
- Colef-Coespo, *La migración nacional e internacional de los oaxaqueños. Oaxaca*, El Colegio de la Frontera Norte/Consejo Estatal de Población de Oaxaca, México, 1995
- Conapo, *México demográfico. Breviario 1988*, México, 1988
- _____, y Programa Nacional de Población, *Antecedentes e indicadores demográficos*, México, 1993
- _____, *La población de los municipios de México, 1950-1990*, México, 1994
- _____, *La situación demográfica de México*, 1ª ed., INEGI, México, 1997
- _____, y Progresá, *Índices de marginación, 1995*, México, 1998
- CONWAY, Dennis, y Jeffrey H. Cohen, «Consequences of Migration and Remittances for Mexican Transnational Communities», *Economic Geography*, núm. 74, 1998
- COOK, Scott, y Leigh Binford, *La necesidad obliga. La pequeña industria rural en el capitalismo mexicano*, Conaculta, México, 1995
- CORBETT, Jack, Murad A. Musalem Merhy et al. (eds.), *Migración y etnicidad en Oaxaca*, Vanderbilt University, Nashville, Tennessee, 1992
- CORONA VÁZQUEZ, R., «Modificaciones de las características del flujo migratorio laboral de México a Estados Unidos», en Miguel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), *Migración y fronteras*, El Colegio de la Frontera Norte/Colmex/Plaza y Valdés, México, 2000 (Col. México Norte)

- DIEZ-CANEDO RUIZ, J., *La migración indocumentada de México a los Estados Unidos. Un nuevo enfoque*, FCE, México, 1984
- Digepo, *Situación demográfica de Oaxaca, 1999*, Oaxaca
- DISKIN, Martin, y Scott Cook, *Mercados de Oaxaca*, INI/SER, México, 1975
- DURAND, Jorge (comp.), *Migración México-Estados Unidos. Años veinte*, Conaculta, México, 1991
- GUJÓN CRUZ, Sylvia, Martha Rees y Rafael Reyes Morales, «Impacto de las remesas internacionales», *Ciudades*, núm. 47, Red Nacional de Investigación Urbana, jul-sep, 2000
- Gobierno Constitucional del Estado de Oaxaca, Coloquio Nacional sobre Políticas Públicas de Atención al Migrante (memoria), Oaxaca, México, 1999
- GRENIER, Guillermo J., y Alex Stepick III (eds.), *Miami Now: Immigration, Ethnicity and Cultural Change*, University Press of Florida, Estados Unidos, 1992
- HEER, David M., *Undocumented Mexicans in the United States*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990
- HINOJOSA-OJEDA, Raúl, Robert McCleery y Fernando de Paolis, «Economic Effects on NAFTA: Employment and Migration Modelling Results», en *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*. París, Organization for Economic Cooperation and Development, Forthcoming, 1998
- HULSHOF, M., *Zapotec Moves. Networks and Remittances of us-bound Migrants from Oaxaca, Mexico*, Marije Hulshof/Instuut Voor Sociale Geografie, Amsterdam, 1991
- KLAVER, J., *From the Land of the Sun to the City of Angeles. The migration Process of Zapotec Indians from Oaxaca, México to Los Ángeles, California*, Departamento de Geografía Humana-Universidad de Amsterdam/Utrecht, Amsterdam, 1997
- LOZANO ASCENCIO, F., «Continuidad y cambios en la migración temporal entre México y Estados Unidos», en Miguel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), *Migración y fronteras*, El Colegio de la Frontera Norte/Colmex/Plaza y Valdés, México, 2000 (Colección México Norte)
- MACIEL, David R., y María Herrera-Sobek (coords.), *Cultura al otro lado de la frontera. Inmigración mexicana y cultura popular*, Siglo XXI Editores, México, 1999
- MASSEY, Douglas, Rafael Alarcón et al., *Los ausentes. El proceso social de la migración internacional en el occidente de México*, Conaculta/Editorial Patria, México, 1991
- MÉNDEZ LUGO, B., «El migrante mexicano en Estados Unidos: de actor local a actor global», *El Tercer Sector: Reflexiones y Perspectivas*, núm. 1, Secretaría de Gobernación, México, oct. 2000
- MÉNDEZ MERCADO, Leticia I., *Migración: decisión involuntaria*, INI, México, 1985

- MORRIS, Earl W., «Household Responses to Mejor Economic Change in Poland: a Theoretical Framework», *Journal of Family and Economic Issues*, vol. 19, 1998
- _____, y Mary Winter, *Housing, Family and Society*, John Wiley & Sons, Estados Unidos, 1978
- _____, *Housing Family and Society*, Ames, Iowa, 1996
- _____, y Arthur D. Murphy, «Adaptación de las unidades domésticas: sistema urbano regional», *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 2, may-ago, 1994
- OECD, *Trends in International Migration. Continuous Reporting System on Migration, Annual Report*, Francia, 1999
- POGGIO, Sara, y Ofelia Woo, *Migración femenina hacia Estados Unidos. Cambio en las relaciones familiares y de género como resultado de la migración*, Editorial Mexicana, México, 2000
- REES, Martha W., Arthur D. Murphy *et al.*, «Migrants to and in Oaxaca City», *Urban Anthropology*, núm. 20, 1991
- REITSMA, Henk, Ton Dietz y Leo de Haan, *Coping with Semiarity. How the Rural Poor Survive in Dry-Season Environments*, Departamento de Geografía Humana-Universidad de Ámsterdam, Ámsterdam, 1992
- REYES MORALES, Rafael G., Alicia Gijón *et al.*, «Migración en los valles centrales de Oaxaca», *Ciudades*, núm. 50, RNIU, abr-jun, 2001
- _____, Antonio Yúnez *et al.*, *Impacto de las remesas internacionales en el desarrollo de las localidades expulsoras de población en Oaxaca, México*, reporte presentado a UC Mexus-Conacyt, ene, 2001
- ROBINSON, Sherman, Mary E. Burfisher *et al.*, «Agricultural Policies and Migration in a US-Mexico Free Trade Area: A computable General Equilibrium Analysis», *Journal of Policy Modeling*, núm. 15, 1993
- SADOLET, Elisabeth, y Alain de Janvry, *Quantitative Development Policy Analysis*, Johns Hopkins, Estados Unidos, 1995
- SMITH, Carol A., *Regional Analysis*, Academic Press, Estados Unidos, 1976 (Studies in Anthropology)
- STEPHEN, L., *Mujeres zapotecas*, Instituto Oaxaqueño de las Culturas, 1998
- TAYLOR, J.E., *Micro Economy-Wide Models for Migration and Policy Analysis: an Application to Rural México*, OECD, París, 1995
- _____, y Antonio Yúnez-Naude, *Education, Migration and Productivity. An Analytic Approach and Evidence from Rural México*, OECD, París, 1999
- _____, y Steve Hampton, «Agricultural Policy Reforms and Village Economies: A Computable General Equilibrium Analysis from México», *Journal of Policy Modeling*, núm. 21, 1999
- _____, y George Dyer, «Agricultural Price Policy, Employment, and Migration in a Diversified Rural Economy: A Village-Town CGE Analysis from México»,

- Amer. J. Agr. Econ.*, American Agricultural Economics Association, núm. 81, ago, 1999
- WELTI, C., *Demografía 1*, Programa Latinoamericano de Actividades de Población (Prolap), México, 1997
- WINTER, M., E. Morris *et al.*, «Constraints, Domain Conditions and Well-being: Evidence from Poland During the Transformation», *Journal of Consumer Affairs*, núm. 33, 1999
- YÚNEZ-NAUDE A., y J.E. Taylor, *Manual para la elaboración de matrices de contabilidad social con base en encuestas socioeconómicas aplicadas a pequeñas poblaciones rurales*, doc. de trabajo, núm. XIV, CEE-Colmex, México, 1999
- _____, y G. Dyer, «Farm-Nonfarm Linkages and Agricultural Supply Response in México: A Villagewide Modeling Perspective», en S. Haggblade, P. Hazel y T. Reardon (comps.), *Strategies for Stimulating Growth of the Rural Nonfarm Economy in Developing Countries*, IFPRI, Washington DC (en prensa)
- _____, y J. Becerril, «Los pequeños productores rurales: características y análisis de impactos», en A. Yúnez-Naude (comp.), *Los pequeños productores rurales: las reformas y las opciones*, Colmex, 1998
- ZABIN, C., *Migración oaxaqueña a los campos agrícolas de California*, Center for US-Mexican Studies-University of California, San Diego, 1992

EL EMPLEO RURAL EN ZACATECAS EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

MIGUEL ESPARZA FLORES¹⁰¹

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo es elaborar un referente respecto al comportamiento del empleo en el sector rural en Zacatecas. Partimos del supuesto de que la actividad en el campo se enfrenta a condiciones adversas, resultado del abrupto proceso de liberalización impulsado por el gobierno federal. Consecuencia de ello es que incluso las formas tradicionales de ocupación, que tienen que ver con la población que trabaja por su cuenta y con los familiares sin remuneración, se vean severamente afectadas, lo que lleva a cuestionar el desempeño estratégico que hasta entonces tiene la economía campesina en la entidad y que es el de servir como espacio de refugio de la parte de la población que no logra colocarse o que enfrenta restricciones en el mercado laboral. En este sentido, en los años noventa, la característica fundamental es que la producción campesina se enfrenta a una pérdida absoluta y relativa en la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo.

EL ESTANCAMIENTO PRODUCTIVO Y LA FRAGILIDAD DE LA ESPECIALIZACIÓN

Si bien la naturaleza de la crisis que vive el sector agrícola en Zacatecas se relaciona con el cierre de una dinámica de crecimiento logrado en

¹⁰¹ Coordinador de la maestría en economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas

medio de la fragilidad económica que vive el país en los años ochenta, no menos cierto es que su profundización se da como resultado de los efectos que provoca el proceso de apertura de la economía y particularmente del impulso a la restructuración del campo propuesta por la política de modernización a «ultranza» planteada por el gobierno federal. De esta manera, la aplicación de políticas de diferenciación de los productores contribuye a que se intensifique el proceso de marginación de los campesinos con menores condiciones productivas y a estimular el grado de especialización y concentración territorial de la estructura de cultivos predominante. Además de que la desregulación de los mercados y la racionalización de los recursos destinados al fomento productivo intensifican el abandono del sector público y provocan una situación de incertidumbre en buena parte del territorio zacatecano. Aunado a lo anterior, la producción de granos básicos tiene que enfrentarse a la recurrencia mayor de sequías que afectan a buena parte de las tierras de temporal, a la persistencia de un crónico estancamiento en la superficie cosechada, a la manifestación de un pronunciado comportamiento en el carácter errático de la producción y, particularmente, a la pérdida creciente en el dinamismo para impulsar las labores agrícolas.

Entre 1988 y 1998, la superficie cosechada permaneció prácticamente estancada (cuadro 1). En este periodo, la zona de riego tuvo un crecimiento acumulado de 4.1%, mientras las tierras de temporal se conservó sin cambio en poco más de un millón de hectáreas. En términos de su comportamiento anual, se observan descensos significativos que la mantuvieron por debajo de esa cantidad, como ocurre entre 1991 y 1995; destaca 1992, cuando la superficie cosechada alcanzó apenas 638 mil há, y 1993, cuando a duras penas rebasó las 900 mil hectáreas. Si tomamos como referencia la superficie cosechada, en 1990 (la más alta del periodo, para el caso de las tierras de temporal), se deduce la existencia de una menor actividad agrícola, en virtud de que ese tipo de agricultura pierde en promedio entre las

140 mil y las 400 mil hectáreas. Este comportamiento nos lleva a suponer que el descenso de las tierras de temporal se debe al abandono de los predios por parte del productor campesino, sobre todo porque se da en los momentos en que se deja sentir, con más intensidad, el proceso de apertura comercial y de «modernización» del campo mexicano. La contracción en la superficie cosechada hasta 1995 provocó que la capacidad de absorción de fuerza de trabajo se manifestara en sentido negativo; no obstante los incrementos, en 1996 y 1998, redujeron los efectos del subperiodo mencionado. De cualquier manera, en tanto los descensos se volvieron persistentes a lo largo de la década, dedicarse a esta actividad es cada vez menos atractivo para el productor que posee ese tipo de tierras.

Cuadro 1
Zacatecas: superficie cosechada total
(riego y temporal, 1988-1999; miles de há)

Años	Total	Riego	Temporal
1988	1'184,876	129,385	1'055,491
1989	785,696	130,873	654,823
1990	1'222,338	122,161	1'100,177
1991	1'079,782	116,082	963,700
1992	790,354	152,225	638,129
1993	1'057,155	148,216	908,939
1994	1'078,529	156,495	922,034
1995	1'092,528	119,267	973,261
1996	1'155,057	116,661	1'038,396
1997	873,674	137,691	735,983
1998	1'195,471	134,747	1'060,724
Crec. acum.	0.9	4.1	0.5
Crec. prom.			
Anual	0.8	0.4	0.4

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, *Anuario estadístico del estado de Zacatecas, 1990-1999*, México

Por otro lado, los granos básicos representan alrededor del 85% del total de la superficie cosechada (cuadro 2). En el caso del frijol, si bien ocupa el puesto de honor en el total producido por el sector, su comportamiento a lo largo del periodo pone de manifiesto los altibajos a que ha estado sometido su cultivo. En esta circunstancia, se manifiestan tres factores que parecen gravitar, de manera importante: En primer lugar, el desplome de la producción, en 1989, y la inexistencia de un mercado internacional para la adquisición del producto obligaron a estimular, en lo regional, su producción, al mismo tiempo que el aumento del precio de garantía, en términos reales con trato de excepción respecto al resto de los productos que fueron sujetos a los precios de mercado, provocó que los productores de las regiones más capitalizadas optaran por el cultivo de este grano, incluyendo el maíz, que se encuentra en una situación parecida¹⁰². En este contexto, Chihuahua y Sinaloa aparecen como serios competidores, particularmente por sus altos rendimientos, al dedicar parte de las tierras de riego a este cultivo. Esto, aunque no provoca mella alguna en cuanto al lugar ocupado en el mercado, sí deja cierto sinsabor, porque parece dejar de tener una participación casi exclusiva en los recursos destinados para el estímulo de la producción, precisamente en los momentos en que se plantea una reducción sistemática de los apoyos al campo. En segundo lugar, las condiciones referidas generan expectativas favorables para los productores con riego y de buen temporal que se dedican al cultivo del frijol, mientras el productor campesino de temporal extremo apenas si busca revertir los efectos que le ocasiona el desplome de la superficie cosechada en 1989. Bajo esta dinámica, se ahonda el proceso de concentración territorial, iniciado en el periodo de auge relativo de la agricultura. En tercer lugar, el aumento en la superficie cosechada para 1998 se explica por la existen-

¹⁰² «La transformación de la vida económica del campo mexicano», Appendini Kirsten, en *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, Jean-Francois Prud'homme (coord.), Plaza y Valdés/ILET, México, 1995, p. 67-68

cia de un esquema de rigidez en la oferta que se manifiesta desde años atrás en el país, derivado de la persistencia de condiciones naturales adversas y de la reducción en la producción mundial de granos, registrada en 1996¹⁰³, lo que obliga al establecimiento de medidas para estimular el crecimiento de la producción de granos (como el Programa de Impulso a la Producción de Granos Básicos, dado a conocer en 1996) apoyándose, sobre todo, en los productores de riego y con tierras de buen temporal. La perspectiva para el apoyo coyuntural a la agricultura de granos básicos era la de evitar que el precio de la oleaginosa se disparara, saliera de control y provocara presiones salariales que llevaran al cuestionamiento de la estabilidad macroeconómica del país.

Pese a lo anterior, es palpable, sobre todo para la segunda mitad de la década, una tendencia a perder participación, no obstante que continúa el predominio absoluto en el patrón de cultivos. Esto se explica, porque el productor de granos básicos cada vez encuentra menos estímulos para el desarrollo de su actividad. La razón principal de este comportamiento estriba en las crecientes dificultades que encuentra a su paso y que tienen que ver con el acelerado proceso de descapitalización y los bajos niveles de rentabilidad, producto de las elevadas tasas de interés y del alza de los precios de los insumos, de la disminución del recurso crediticio y de la inversión, así como de la caída sistemática de su precio en el mercado y del excesivo intermediarismo existente en el estado, a tal punto que el acaparamiento rebasa el 50% de la producción total¹⁰⁴, con un poder tal de los agentes que logran deprimir el precio por medio de compras desventajosas en los lugares de arribo.

¹⁰³ Gladis Rivera Herrejón, «El sector maicero y la política agrícola durante la crisis posdevaluatoria de 1994-1996», en Felipe Torres Torres (coord.), *El sector agropecuario mexicano después del colapso económico*, Plaza y Valdés, México, 1998, p. 191-193

¹⁰⁴ Francisca López Mora, «La comercialización de granos básicos en Zacatecas en el marco de la apertura comercial», en *Tópicos zacatecanos*, t. 1, maestría en ciencia política, México, 1993

Cuadro 2
Zacatecas: estructura de cultivos por superficie cosechada
(miles de há)

Concepto	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%
Total	1,222,338	100.00	1,079,782	100.00	735,862	100.00	1,002,465	100.00
Frijol	736,231	60.23	695,786	64.44	353,353	48.02	624,294	62.28
Maíz	400,767	32.79	238,842	22.12	223,536	30.38	271,113	27.04
Maíz forrajero	2,118	0.17	1,919	0.18	6,420	0.87	2,922	0.29
Chile verde	2,806	0.23	7,153	0.66	5,848	0.79	13,261	1.32
Chile seco	15,274	1.25	13,174	1.22	38,767	5.27	21,652	2.16
Trigo	14,381	1.18	12,919	1.20	7,007	0.95	3,117	0.31
Avena grano	1,694	0.14	10,184	0.94	1,432	0.19	773	0.08
Avena forrajera	23,774	1.94	62,959	5.83	48,613	6.61	40,554	4.05
Cebada grano	6,252	0.51	22,758	2.11	34,938	4.75	11,258	1.12
Cebada forrajera	2,568	0.21	1,490	0.14	3,939	0.54	3,272	0.33
Sorgo grano	2,917	0.24	1,349	0.12	955	0.13	880	0.09
Sorgo forrajero	2,970	0.24	1,336	0.12	519	0.07	847	0.08
Ajo	1,523	0.12	1,534	0.14	1,754	0.24	1,091	0.11
Cebolla	3,289	0.27	2,760	0.26	2,867	0.39	2,115	0.21
Otros	5,774	0.47	5,619	0.52	5,914	0.80	5,316	0.53

Concepto	1994	%	1995	%	1996	%	1998	%
Total	1,078,529	100.00	1,092,528	100.00	1,156,057	100.00	1,195,471	100.00
Frijol	720,800	66.83	694,160	63.54	659,168	57.02	708,322	59.28
Maíz grano	286,689	26.58	296,107	27.10	322,592	27.90	283,255	23.69
Maíz forrajero	2,239	0.21	1,342	0.12	4,373	0.38	7,192	0.60
Chile verde	10,370	0.96	4,684	0.43	8,019	0.69	15,934	1.33
Chile seco	11,613	1.08	18,363	1.68	13,285	1.15	22,832	1.91
Trigo	14,915	1.38	14,240	1.30	19,253	1.67	5,493	0.46
Avena grano	632	0.06	535	0.05	6,805	0.59	4,306	0.36
Avena forrajera	18,189	1.69	24,713	2.26	60,264	5.21	103,126	8.63
Cebada grano	380	0.04	22,247	2.04	35,797	3.10	11,730	0.98
Cebada forrajera	1,056	0.10	2,696	0.25	6,390	0.55	16,540	1.38
Sorgo grano	2,269	0.21	1,846	0.17	1,670	0.14	1,635	0.14
Sorgo forrajero	699	0.06	1,221	0.11	1,221	0.11	2,387	0.20
Ajo	1,273	0.12	1,440	0.13	5,107	0.44	2,059	0.17
Cebolla	1,824	0.17	2,693	0.25	2,178	0.19	3,562	0.30
Otros	5,581	0.52	6,241	0.57	9,935	0.86	7,098	0.59

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, *Anuario estadístico del estado de Zacatecas, 1990-1998*, México

Calva resume, con claridad, las condiciones que viven los productores de granos básicos en el país en ese periodo: de 1981 a 1997, los productores de maíz pierden el 40.6% del poder adquisitivo de su grano, mientras los provenientes del frijol descienden a 37.3%. Por su parte, las caídas en los niveles de rentabilidad son más severas, ya que en el caso del maíz el deterioro llegó al 56.1% y en el de frijol, a 40%¹⁰⁵.

¹⁰⁵ José Luis Calva, «Efectos del modelo neoliberal en el campo mexicano», XVIII Seminario sobre Desarrollo Rural, s/e, México, s/f, p. 2

Otro de los cultivos con presencia importante en la actividad agrícola es el chile seco. En términos representativos, se convierte en la alternativa más eficiente para los productores que cuentan con tierras de riego. Su participación respecto al total no supera el 2%; no obstante, la superficie cosechada tiende a fluctuar entre las 15 mil y las 25 mil há durante el periodo considerado. En cuanto a la producción, se mantiene en los primeros lugares en el mercado nacional, aunque enfrenta una seria competencia con regiones del norte de país (como Chihuahua y Sinaloa), lo que da cuenta de las diferencias en los niveles de capitalización de los predios. En este mismo tenor, la superficie destinada a la producción de forrajes, en especial la correspondiente a la avena forrajera, adquiere, también, una importancia creciente. De representar el 1.9%, en 1990, pasa a tener el 8.6%, en 1998, ocupando el tercer sitio en importancia en el patrón de cultivos en la entidad. En términos absolutos, significa un aumento de poco más de 79 mil há, al pasar de 24 mil a 103 mil las há cosechadas. La cebada en grano, por su parte, mantiene una participación con fuertes contrastes, aunque sin perder el lugar que ocupa en la estructura de cultivos, que por cierto no es nada desdeñable. Entre 1991 y 1992, por ejemplo, su participación pasa del 2.1 al 4.7% y entre 1995 y 1996 representa el 2 y el 3%, respectivamente, en comparación al resto de los años en que las variaciones son menos significativas. Observando el cuadro 3 en su conjunto, encontramos cultivos como el trigo dentro de los lugares intermedios, o como el ajo y la cebolla con tasas inferiores al 1%, pero con presencia en el mercado; el primero con una orientación específica a la exportación y el segundo teniendo como destino la región centro de Zacatecas y algunos estados colindantes.

De acuerdo con lo señalado, la estructura agrícola en la entidad se caracteriza por mantener una cierta especialización en su comportamiento, la cual tiende a mantenerse, no obstante el curso

seguido por algunos de los cultivos en particular. Este hecho, de alguna manera, debiera de alentar el aumento de la ocupación; sin embargo, esto no sucede, debido al estancamiento en la frontera agrícola y a la escasa diversificación del patrón de cultivos (a la que se suman incrementos poco significativos en los rendimientos, sobre todo en lo que respecta a los granos básicos) y porque, en el caso de las áreas de riego (donde la respuesta al mercado es más expedita), se intensifica el proceso de modernización productivo, razón por la cual se produce un desplazamiento importante de mano de obra o se sustituye por aquélla con mayor grado de calificación.

Un aspecto que llama la atención es que en las etapas intensivas de cosecha se recurre a una fuerza de trabajo itinerante, proveniente, en el mayor de los casos, de otros estados del país (la región pobre de SLP, Nayarit, Oaxaca, Guerrero, Puebla e Hidalgo), dada la escasez de mano de obra, particularmente en aquellas regiones en donde es más intenso el flujo migratorio hacia Estados Unidos. Éste es un fenómeno reciente que, desde luego, merece ser considerado en su dimensión específica, en virtud de que tiende a localizarse en zonas ubicadas dentro de la frontera agrícola del estado.

De cualquier manera, las condiciones a las que se enfrenta el productor campesino provocan que la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo se mantenga limitada y en una situación de crónico estancamiento. Este hecho pone en relieve el frágil desempeño que hasta ahora venía realizando la familia campesina en cuanto a mantener en su seno a parte importante de la fuerza de trabajo.

EL ABANDONO VIRTUAL DEL ESTADO

El comportamiento del sector agrícola en Zacatecas difícilmente puede entenderse si se hace abstracción de la función desempeñada por el estado. Más del 90% de los recursos totales provienen del sector

público y una buena parte de ellos hasta hace poco se transferían a las actividades del campo. Con el impulso al modelo de libre mercado, el papel de estado-tutor¹⁰⁶ en la agricultura se ve desmerecido, provocando, en nuestro caso, la agudización de los desequilibrios estructurales, que se manifiesta en un abatimiento mayor de las precarias condiciones de vida de la población, en una polarización social más acentuada y, por supuesto, en la existencia de una presión más intensa para hacer de la migración la salida natural de la situación que viven las familias campesinas.

Los efectos negativos del abandono del estado han sido más duros por la rapidez con que se han efectuado¹⁰⁷. Un balance de lo ocurrido con la inversión pública y con el crédito otorgado para estimular la actividad bastará para tener una idea de lo que este proceso significa para el sector de la agricultura en su conjunto.

Entre 1988 y 1998, la inversión ejercida para el desarrollo rural cae 55% en términos reales y registra un descenso anual en promedio del 7% (cuadro 3). En algunos años, los descensos son significativos. En 1993, por ejemplo, la disminución alcanza un valor cercano al 45%, contrastando así con los dos años anteriores, que se caracterizan por pasar de un fuerte crecimiento a un valor de prácticamente cero. El desplome más estrepitoso, sin embargo, se da en 1995, en los momentos álgidos de la recesión que vive el país, ya que el declive alcanza el 83%, casi el doble del acumulado desde el inicio del periodo hasta 1994. Entre 1996 y 1997, destacan aumentos significativos, los cuales, sin embargo, no provienen de apoyos notables para el sector. En parte, esto se explica por el comportamiento que presenta la inversión ejercida de 1995 en adelante y porque en términos absolutos, los incrementos se ubican por debajo de los montos observados en años pasados, incluso de aquéllos cuyo descenso marcó el

¹⁰⁶ Isabel Cruz Hernández, «Transformaciones en el financiamiento rural mexicano durante el sexenio salinista (1988-1994)», en *Cuadernos Agrarios. Neoliberalismo y Campo*, núm. 11 y 12, México, enc-dic, 1995, p. 95-96

¹⁰⁷ *Ibid.*

quiebre en su evolución anual. Así, si tomamos el monto que fue ejercido, en 1994, para los dos años siguientes, la contracción fue del 50%, mientras que para 1998 la tasa negativa acumulada llegó a 14%. En términos globales, la caída ha sido más que pronunciada y refleja el abandono virtual del campo zacatecano.

Por otro lado, bajo el contexto de lo que se conoce como el Programa de Modernización del Campo, la banca de fomento es reducida al mínimo en sus actividades, agravando aún más la situación que se viene dando por efecto de la caída en la inversión. En este contexto, la separación de los circuitos del crédito de los productores con escaso potencial productivo respecto a los que mostraban niveles de rentabilidad adecuados¹⁰⁸ genera un eslabón más en el proceso de exclusión social de los actores rurales; no obstante, se busca paliar con programas, como el Pronasol y otros, que, aunque con nombres y objetivos distintos, tienen un propósito común: atenuar, en el corto plazo, los efectos del desplazamiento de la población excedente del sector.

Cuadro 3
Zacatecas. Inversión ejercida
para el desarrollo rural
(pesos de 1994)

Año	Inversión	TVMA
1988	56,763.00	
1989	43,660.00	-23.10
1990	46,743.00	7.10
1991	62,596.00	33.90
1992	62,587.00	0.00
1993	34,666.00	-44.60
1994	29,500.00	-14.90
1995	5,124.00	-82.60
1996	14,589.00	184.70
1997	30,121.00	106.50
1998	25,338.00	-15.90
Crec. acum.	-55.40	
Crec. Prom.		
Anual	-7.10	

Fuente: elaborado con base en el INEGI, *El sector alimentario en México, 1995-1997*. Los datos para 1998 provienen del *Anuario estadístico de 1999*.

¹⁰⁸ Al respecto, véase a Kirsten Appendini, *op. cit.*; Cruz Hernández, *op. cit.*; Julio Moguel, «El sector agropecuario mexicano. Un balance sobre el desastre (1988-1994)», *Problemas del Desarrollo*, núm. 102, México, jul-sep, 1995

El cuadro 4 deja entrever un dinamismo cada vez menor en el comportamiento del crédito. La primera mitad de la década estuvo signada por caídas pronunciadas en el crédito de avío y en el refaccionario. En este contexto, en que el recurso se reduce a su mínima expresión, adquiere una particular relevancia la banca comercial (cuadro 5), por lo que la crisis se hace más compleja, al cruzarse con la eliminación de los subsidios a la tasa de interés, con el desmedido incremento que reciben los costos de producción¹⁰⁹, con el encarecimiento de los insumos y con que la cartera vencida se multiplica hasta el punto de hacerse impagable y provocar en los años siguientes el repliegue de la banca comercial respecto a su presencia en el campo.

Cuadro 4
Zacatecas. Comportamiento del crédito de avío y refaccionario

	Total	TVMA	Avío	TVMA	Refaccionario	
1989	300,648		207,186		93,462	
1990	213,061	-29.1	148,381	-28.4	64,680	-30.8
1991	202,374	-5.0	131,977	-11.1	70,398	8.8
1992	159,880	-21.0	97,265	-26.3	62,615	-11.1
1993	54,284	-66.0	50,024	-48.6	4,260	-93.2
1994	83,110	53.1	39,413	-21.2	43,697	925.7
1995	72,882	-12.3	43,162	9.5	29,720	-32.0
1996	148,369	103.6	107,038	148.0	41,331	39.1
1997	346,056	133.2	281,942	163.4	64,114	55.1
1998	nd		292,648	3.8	nd	
Crec. acum.	15.1		41.2		-31.4	
Annual	1.6		3.5		-4.1	

Fuente: elaborado con base en el INEGI, *El sector alimentario en México, 1995 y 1998*, México

¹⁰⁹ Como un paliativo al incremento desmedido de los insumos, a mediados de 1994 se anunció una reducción en el precio del diésel en 35%, en tanto representa el 20% de los costos de operación en las regiones de riego por bombeo, y en el del amoniaco, en 18%. Estas reducciones, desde luego, fueron una salida coyuntural al agravamiento de los problemas sociales derivados de los efectos más intensos que se vivieron en esos años por el cambio de política económica hacia el sector y por el proceso de apertura. No obstante, los daños ocasionados a la agricultura han permanecido, como es el caso del impacto generado por el desmedido incremento en el costo de la electricidad, que mantiene desconectados un porcentaje importante de los pozos de bombeo (en 1994, el 50% del total dejaron de funcionar).

Así, mientras los créditos otorgados por la banca de fomento acumulan un descenso de casi 95%, entre 1988 y 1994, la banca comercial manifiesta para el mismo periodo un crecimiento acumulado al doble de lo registrado por aquélla. En este mismo lapso, la cartera vencida en Banrural asciende a más de 1000%, que involucra a más de 15 mil productores con una cifra récord en su endeudamiento, para 1994, de 205 millones de nuevos pesos¹¹⁰, lo cual representa 9.5% del total de la deuda y el 25% del total de los sujetos de crédito en el país.

Cuadro 5
Zacatecas. Créditos otorgados al sector agropecuario
por la banca comercial y de desarrollo (1988-1994) (pesos de 1994)

Año	Banca de desarrollo	TVMA	Banca comercial	TVMA
1988	521,716.00		170,833.00	
1989	536,275.00	2.8	273,195.00	59.9
1990	148,114.00	-72.4	319,248.00	16.9
1991	112,037.00	-24.4	364,169.00	14.1
1992	74,156.00	-33.8	395,538.00	8.6
1993	23,891.00	-67.8	507,724.00	28.4
1994	27,064.00	13.3	495,972.00	-2.3
Crec. acum.	-94.80		190.30	
Annual	-34.50		16.40	

Fuente: elaborado con base en el INEGI, *El sector alimentario en México, 1995*

La evolución total del crédito representa, en términos acumulados, una tasa de 15% durante el periodo. Esta conducta proviene, de manera fundamental, de los incrementos obtenidos en el crédito de avío a partir de 1996. La explicación para esto tiene que ver con la rigidez que presenta el crecimiento de la oferta, específicamente la de granos básicos, por lo que se tiene que mantener una actitud flexible en el otorgamiento del recurso, aunque sin perder de vista los criterios de solvencia exigidos.

¹¹⁰ Ver: *Imagen*, 16 may, 1994

LA OCUPACIÓN EN EL SECTOR

En términos estrictos, el comportamiento del mercado laboral en el sector se caracteriza por la desarticulación estructural entre la oferta de fuerza de trabajo y la capacidad de absorción de las unidades productivas y el bajo nivel de desarrollo de las relaciones salariales. Esta situación origina la existencia de una sobrepoblación local que se mantiene al amparo de la producción campesina y que, bajo las presiones crecientes derivadas del proceso de desgaste de dicha producción y de la imposibilidad de encontrar alguna ocupación en el mercado regional, encuentra su válvula de escape en la migración, principalmente la que tiene como destino Estados Unidos.

La intensidad de la migración internacional adquiere relevancia a raíz de dos fenómenos concomitantes y del impacto provocado por la aplicación de las políticas de ajuste desde los años ochenta. Primero, los efectos que ocasiona el proceso de restructuración de la industria en el país, que se revelan en una caída significativa de sus índices de empleo y en los cambios ocurridos en la agricultura por la agudización de su crisis y por la dinámica que tiene el cambio en el patrón de cultivos a favor de los que se convierten en ahorradores de fuerza de trabajo, limitan las posibilidades para que se incorpore la mano de obra proveniente del sector rural. Segundo, aunado a la contracción del mercado laboral nacional, las limitaciones estructurales de la economía zacatecana hacen lo suyo, al mostrar incapacidad para elevar la demanda de empleo. En este sentido, la presión hacia la unidad campesina se vuelve recurrente. Su capacidad para servir de refugio a la población desempleada, que mantiene vínculos con ella, comienza a verse cuestionada con severidad, razón por la cual aumenta el apremio para salir, de manera definitiva, de ese punto de encuentro, en menor proporción, buscando como destino los centros urbanos locales y, en una magnitud mayor, desplazándose hacia el otro lado de la fron-

tera norte¹¹¹. Así, el aporte de migrantes ha sido tal que, entre 1990 y 1995, la entidad registra la tasa de migración internacional más alta de todo el país¹¹². En esta circunstancia, el estado mantiene una posición privilegiada, al enviar el porcentaje más alto de población mayor de 12 años (12.2%)¹¹³. Además, el alcance de la migración abarca a la mitad del total de municipios en el estado, en virtud de que éstos registran tasas negativas en su crecimiento poblacional en los primeros cinco años de la década mencionada¹¹⁴.

Por otro lado, la tendencia que presenta el comportamiento del empleo en el sector, si bien da cuenta de la intensidad que se da en el proceso migratorio, pone de manifiesto, a la vez, el grado que alcanza el desajuste estructural del mercado laboral en el sector agrícola. En este sentido, dicho desequilibrio se manifiesta por el lento proceso de absorción de fuerza de trabajo, particularmente en renglones que tienen que ver con labores sin retribución o por cuenta propia, y porque se agravan las condiciones de la producción campesina; entonces, esa forma predominante de empleo entra en un serio cuestionamiento dada la incapacidad para contener a la mano de obra, so pena de tener que pagar un alto costo y se vean afectados, aún más, los magros ingresos provenientes de la desventaja creciente, que tiene su actividad ante el embate del predominio absoluto del mercado.

En adelante, intentaremos dar cuenta del comportamiento del empleo en el sector agropecuario, teniendo como referencia la definición que da Antonieta Barrón en el sentido de que el empleo rural comprende a la población que trabaja en el sector «ya sea como asalariada,

¹¹¹ Miguel Esparza Flores, *Elementos básicos...*, op. cit., p. 39-41

¹¹² Raúl Delgado Wise y Héctor Rodríguez Ramírez, «Las nuevas tendencias de la migración internacional: el caso de Zacatecas», *Comercio Exterior*, México, may. 2000, p. 372

¹¹³ *Ibid.*

¹¹⁴ Miguel Moctezuma Longoria, «Patrones de la migración internacional en México y sus repercusiones demográficas en Zacatecas», en Rodolfo García Zamora y Manuel Padilla J. (coords.), *Los retos demográficos de Zacatecas en el siglo XXI*, Secretaría Académica de la IAZ, México, 2000, p. 59

temporal o permanente, trabajadora por cuenta propia o que ayuda sin retribución»¹¹⁵, así como los datos que se tienen a la mano y que provienen, de manera particular, de los censos de población de 1990 y 2000.

Según los censos, la población ocupada total pasa de 294,458 a 353,628, entre 1990 y 2000, lo que significa un aumento acumulado del 20%, en tanto que el crecimiento promedio anual es de 1.7%. Por su parte, la correspondiente para el sector agropecuario disminuyó en 37.6% con una tasa en su variación anual de -4.2%. En otros términos, el sensible descenso que muestra el sector ocasiona que también su participación respecto a la población ocupada total decline, de forma significativa, de 39.8%, en 1990, a 20.7%, en 2000. Esto es, menos de la cuarta parte de los moradores en áreas rurales se desempeña en alguna actividad propia del sector.

Cuadro 6
Zacatecas. Población ocupada en el sector
agropecuario por posición en la ocupación

	1990	%	2000	%	1990	2000
Total	117,187	100.00	73,126	100.00	-37.60	-4.2
Patrón	1,271	1.10	1,656	2.30	30.30	2.4
Asalariados	32,516	27.70	25,020	34.20	-23.10	-2.4
Trabajador por su cuenta	58,550	50.00	27,533	37.70	-53.00	-6.6
Familiares no remunerados	17,304	14.80	16,402	22.40	-5.20	-0.5
No especificado	7,546	6.40	2,515	3.40	-66.70	-9.5

Fuente: elaborado con base en el INEGI, *Censo General de Población y Vivienda, 1990*, T. II y *Resultados parciales del Censo General de Población, 2000*, formato CD, México

En el ramo de asalariados, la participación registra un aumento, al pasar de 27.7 a 34.2%; no obstante, en términos absolutos, se observa una pérdida de casi 7,500 trabajadores, principalmente jornaleros, ya que en su caso el número de empleados permanece

¹¹⁵ Antonieta Barrón, «El empleo rural en México», *Economía Informa*, núm. 113, USAM, México, feb, 1984, p. 14

relativamente constante (cuadro 7). De cualquier manera, parte de esta situación se explica por el proceso de redistribución de la mano de obra ocupada, pero, sobre todo, por el franco descenso que se registra en el renglón del trabajador por su cuenta. En este sentido, la caída representa 12.3 puntos porcentuales menos y mantiene el más alto nivel en cuanto a la pérdida laboral, ya que quedan fuera de la actividad agropecuaria un total de 31 mil personas. Si anexamos a los dos rubros mencionados las pérdidas ocurridas en el caso de los familiares sin retribución, incluyendo a la definida como no especificada y que implica la existencia de una fuerza laboral que no encuentra acomodo por ningún lado, el aumento de la oferta de mano de obra y, por ende, la desocupación alcanzarían una cifra nada despreciable de 44,446 personas, en la cual la aportación de los trabajadores por su cuenta tendría la primacía con casi 70%. Producto de ese enorme desempleo generado, se estarían expulsando del sector rural cada año a casi 4,500 personas en condiciones laborales activas.

Otro aspecto que podemos evaluar, y que da cuenta también de la hecatombe ocurrida en la ocupación, se refiere a las restricciones que presenta el mercado laboral desde la perspectiva de la capacidad de ingreso generado por la fuerza de trabajo. El grueso de la población ocupada ubicada en los diferentes niveles de ingreso experimenta sensibles pérdidas en la ocupación. Como excepción a lo anterior, dos renglones parecen registrar un notable aumento en su participación: nos referimos a la población que percibe entre uno y dos salarios mínimos, ya que aumenta de 23.1 a 28.8%, entre 1990 y 2000. Además, existe aquélla que no percibe ingreso alguno, cuya participación respecto al total pasa de 38.3 a 47.3%, respectivamente. En contraste con lo anterior, en términos absolutos, se suman al conjunto en cuanto al decrecimiento del personal ocupado.

Si establecemos un criterio de diferenciación en el comportamiento del empleo por ingreso recibido, considerando en el plano

Cuadro 7
Población ocupada en el sector agropecuario por nivel de ingreso y horas trabajadas

	1990		2000		1990-2000	
	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Crec. acum.	TVMA
Nivel de Ingreso						
Total	117,187	100.0	73,126	100.0	-37.6	-4.2
Menos de 1 salario mínimo	29,106	24.8	7,901	10.8	-72.9	-11.2
1 a 2 salarios mínimos	27,092	23.1	21,033	28.8	-22.4	-2.3
3 a 5 salarios mínimos	7,319	6.2	5,758	7.9	-21.3	-2.2
5 y más salarios mínimos	2,385	2.0	999	1.4	-58.1	-7.6
No recibió ingreso	44,845	38.3	34,608	47.3	-22.8	-2.3
No especificado	6,440	5.5	2,827	3.9	-56.1	-7.2
Jornada de trabajo						
Total	117,187	100.0	73,126	100.0	-37.6	-4.2
No trabajó la semana	3,191	2.7	1,988	2.7	-37.7	-4.2
Menos de 15 horas	7,144	6.1	7,292	10.0	2.1	0.2
De 15 a 34 horas	25,990	22.2	18,021	24.6	-30.7	-3.3
De 35 a 48 horas	45,507	38.8	24,071	32.9	-47.1	-5.6
Más de 48 horas	29,543	25.2	18,321	25.1	-38.0	-4.3
No especificado	5,812	5.0	3,433	4.7	-40.9	-4.7

Fuente: elaborado con base en el INEGI, *Censo General de Población y Vivienda, 1990, T. II* y *Resultados parciales del Censo General de Población 2000*, formato CD, México

inferior a los que cuyos ingresos no llegan a los dos salarios mínimos, encontramos que su participación es mayoritaria y que, en términos comparativos, su tasa permanece inamovible, al rondar en poco más de 80% su aportación respecto a la suma total. Esto es, aunque su descenso absoluto es significativo, la ocupación precaria se mantiene como el rasgo característico del mercado laboral en el sector. Así, mientras, en 1990, comprende un total de 101 mil personas por sobre las 9,700 ubicadas en algún empleo formal, en el año 2000 se tienen a 63,542 frente a las 6,757 en empleo establecido.

No resulta extraño que conforme se agudizan los efectos recesivos en el comportamiento del sector agrícola, los más sensibles en percibirlos sean aquellos segmentos cuyo grado de deterioro en sus niveles de ingreso es mayor; aunque en el caso de las unidades campesinas dicho deterioro viene a generar una presión extraordinaria, a tal punto que esto se manifiesta en la incapacidad para absorber a los mismos miembros de la familia. No en balde las pérdidas impor-

tantes de población ocupada se dan en la fuerza de trabajo que no recibe ingreso (27.3%) y en aquélla con ingreso menor a un salario mínimo (56.5%).

Finalmente, aunque en el campo la jornada laboral depende de la estacionalidad del proceso de trabajo, por lo que resulta más difícil hacer la diferenciación arriba señalada, podemos considerar algunas observaciones al respecto. En principio, nuevamente, pese a que se observan algunos indicadores que hacen crecer la participación de la ocupación por horas trabajadas o la mantienen constante, los decrementos absolutos son casi totales. La redistribución de la fuerza laboral no refleja movimiento alguno hacia otros niveles, sino se ajusta a la nueva situación de pérdida de población ocupada. Por otro lado, si bien el descenso de la mano de obra tiende a mostrarse alto en todos los niveles en proporción a la población ocupada, los renglones con mayor incidencia son, precisamente, los que se ubican en los rangos de 35 a 48 horas y los que laboran por encima de éstos. Así, el número de trabajadores que tuvo una jornada semanal mayor de 48 horas registra una pérdida ocupacional de 11,222 personas, lo que en términos porcentuales representa poco más de la cuarta parte de la desocupación generada. En el caso de los que laboran en promedio las ocho horas diarias establecidas de manera legal, la caída es mucho mayor, ya que representa un total de 21,436 personas, o sea, el 51.2% del total. Por último, si consideramos los dos criterios para caracterizar la precariedad en la ocupación, podemos señalar que para 1990 una población comprendida entre los 66 mil y 100 mil trabajadores mantiene un empleo precario, es decir, un promedio de 83,455 personas. Para el año 2000, la población que se ubica en este tipo de empleo comprende entre las 45 mil 600 y 63 mil 500 trabajadores, lo que significa un promedio de 54,582 personas. En ambos criterios, el desempleo oscila entre 41,830 y 44,061 desocupados, provenientes, en su mayoría, de los niveles de mayor precariedad.

CONCLUSIÓN

Hemos intentado elaborar un panorama sobre el comportamiento del sector agrícola y la evolución del empleo en Zacatecas. En este tenor, los resultados ponen de relieve un contexto por lo demás lleno de incertidumbre. La base productiva en el campo se encuentra en franco estancamiento. Las condiciones naturales han hecho lo suyo, desde luego; sin embargo, las condiciones adversas parecen provenir más en lo fundamental del proceso de liberalización económica y del cambio en las políticas que se tienen para el sector. En términos particulares, esto se traduce en el virtual abandono del sector rural y en el hecho de que ello se da, precisamente, en momentos en que es clara su desventaja en el mercado.

Lo anterior se pone en evidencia por el peso que tienen los granos básicos en la estructura de cultivos del sector. No obstante, dentro del escaso ímpetu diversificador, se mantienen productos, cuya viabilidad se presenta como una alternativa para el reducido grupo de productores de los denominados rentables o con capacidad productiva; productos que, incluso, mantienen una posición nada despreciable en el concierto nacional, pero que difícilmente vendrán a sustituir la vocación que se tiene en cuanto a la producción de frijol y maíz. Precisamente, mientras aquéllos han sido capaces de aprovechar diferenciales a su favor para incrementar el valor de sus cultivos, los productores de granos se esfuerzan por no sucumbir ante diferenciales que les resultan desventajosos y por evitar el fuerte golpe que significa el retiro del estado.

La agudización de los desequilibrios del sector acentúa el desajuste de su mercado laboral. En este sentido, se está asistiendo a una pérdida importante en el empleo de la mano de obra asalariada y se han puesto en jaque las formas tradicionales de la ocupación, las cuales, hasta entonces, permitían que la unidad campesina se desempeñara como estructura de refugio y regulara los flujos de fuerza de

trabajo requeridos por las empresas capitalistas, sobre todo fuera del estado. Este desastre de la ocupación, que se revela por la caída abrupta del trabajador por su cuenta, pone en evidencia dos aspectos que se han vuelto concomitantes en este proceso: por un lado, el aumento, sin precedentes, de la migración hacia Estados Unidos con señales de ir perdiendo el carácter de retorno (aunque esto mismo ocurre con los desplazamientos hacia otras partes del país y al interior del estado, pero en menor magnitud), que agrava el proceso de despoblamiento ocurrido en comunidades enteras, y, por otro, la reducción en la capacidad de absorción de mano de obra se ha dado en los sectores con más grado de precariedad, por efecto de concentrarse en la población que no recibe ingresos, hasta en los que ganan menos de un salario mínimo.

Por último, la posibilidad de revertir las circunstancias está en el aire. La exigencia para que el sector vuelva a ser parte importante de la política depende del grado de respuesta social, lo que exige el abandono de la actitud pesimista de parte de los productores afectados. Mientras tanto, se hace imprescindible la búsqueda de alternativas que impliquen la recuperación de las potencialidades intrínsecas, aprovechando en su caso el soporte que pudieran generar las remesas o las eventualidades derivadas de su comportamiento como productor.

BIBLIOGRAFÍA

- APPENDINI, K., «La transformación de la vida económica en el campo mexicano», en Jean Francois Pru'homme (coord.), *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, Plaza y Valdés/ILFT, México, 1995
- BARRÓN, A., «Empleo rural en México», *Economía Informa*, núm. 113, UNAM, México, feb. 1984
- CALVA, JOSÉ L., «Efectos del modelo neoliberal en el campo mexicano», xviii Seminario sobre Desarrollo Rural, s.e. México, s/f
- Copladez, *Estudio del sector laboral*, s/f

- CRUZ HERNÁNDEZ, I., «Transformaciones en el financiamiento rural mexicano durante el sexenio salinista (1988-1994)», *Cuadernos Agrarios. Neoliberalismo y Campo*, núm. 11 y 12, México, ene-dic, 1995
- DELGADO WISE, R., «Consideraciones sobre la crisis y orientación del crecimiento en Zacatecas», en *Diálogo*, UAZ, México, nov-dic, 1987
- , Víctor M. Figueroa Sepúlveda y Margarita Hoffner Long, *Zacatecas: sociedad, economía, política y cultura*, UNAM, México, 1991 (Serie Biblioteca de las Entidades Federativas)
- , y Héctor Rodríguez Ramírez, «Las nuevas tendencias de la migración internacional: el caso de Zacatecas», en *Comercio Exterior*, México, may, 2000
- FRITSCHER MUNDT, M., «Las políticas del maíz en el salinismo», *Cuadernos Agrarios. Neoliberalismo y Campo*, núm. 11 y 12, México, ene-dic, 1995
- ESPARZA FLORES, M., *Elementos básicos: la estructura económica y el cambio regional en Zacatecas durante la década de los ochenta*, DGIP-UAZ, México, 1996
- , «La economía campesina como reservorio de fuerza de trabajo», mimeo, México, s/f
- INEGI, *Censo General de Población y Vivienda, 1990*, t. II, México, s/f
- , *Resultados parciales, Censo General de Población y Vivienda 2000*, México, formato CD
- , *Censo Agropecuario, 1991*, t. I y II, México
- , *El sector alimentario en México, 1996 y 1997*, México
- , *Anuario estadístico del estado de Zacatecas, 1990-1999*, México
- LÓPEZ MORA, F., «La comercialización de granos básicos en Zacatecas en el marco de la apertura comercial», *Tópicos Zacatecanos*, t. I, maestría en ciencia política, México, s/f
- MOCTEZUMA LONGORIA, M., «Patrones de la migración internacional en México y sus repercusiones demográficas en Zacatecas», en J. Manuel García Zamora y Padilla (coord.), *Los retos demográficos de Zacatecas en el siglo XXI*, Secretaría Académica-UAZ, México, 2000
- MOGUEL, J., «El sector agropecuario mexicano. Un balance sobre el desastre (1988-1994)», *Problemas del Desarrollo*, núm. 102, México, jul-sep, 1995
- RIVERA HERRERA, G., «El sector maicero y la política agrícola durante la crisis posdevaluatoria», en Felipe Torres Torres (coord.), *El sector agropecuario mexicano después del colapso económico*, Plaza y Valdés, México, 1998

EXPERIENCIAS DE AGRICULTURA BAJO CONTRATO EN GRANOS DE GUANAJUATO

CRISTINA STEFFEN RIEDEMANN

INTRODUCCIÓN

Amás de 10 años de la implantación de las políticas de libre comercio en el campo, la falta de competitividad de los cultivos nacionales de granos frente al mercado internacional sigue sin visos de solución. Aunque éstos ocupan más del 70% del total de la superficie agrícola del país, la mayoría de los cerca de 3 millones de productores involucrados en estos cultivos no ha contado con los programas públicos o institucionales que le hubiera permitido la modernización del cultivo de sus granos, que propiciaría su competitividad, o la reconversión hacia otros cultivos en los que el país tiene ventajas comparativas. Por el contrario, la realidad a la que se enfrentan, ciclo tras ciclo, los pequeños productores de granos se caracteriza por la creciente desvalorización de sus productos y por las enormes dificultades que enfrentan para comercializarlos.

El evidente deterioro de las condiciones de vida que aqueja a los ejidatarios y medianos productores de granos y, sobre todo, el caos que se presenta en cada ciclo agrícola durante la comercialización de estos últimos ha motivado, desde 1998, la promoción por parte del gobierno federal de la producción de granos bajo agricultura por contrato, acción ya impulsada por grandes empresas privadas consumidoras de granos desde años anteriores.

El concepto agricultura por contrato, utilizado en este trabajo, proviene de la definición que hace Roy (1972), quien involucra en ella los

Cuadro I
Superficie cosechada de los principales granos
en Guanajuato, 1989-1999 (há)

Año	Maíz	Sorgo	Trigo
1989	265,622	152,188	166,996
1990	399,007	279,227	94,261
1991	328,048	234,843	152,901
1992	364,413	233,573	146,276
1993	437,392	128,576	132,019
1994	393,888	153,036	137,298
1995	372,639	185,827	121,524
1996	324,767	209,446	155,848
1997	247,020	181,995	136,792
1998	403,752	238,657	81,334
1999	216,974	210,761	101,032

Fuente: «Sector alimentario en México», INEGI, 1995 y 1999;
 Sagarpa, *Producción agrícola, 1999*, México, 2000

mercado internacional, y la inseguridad de contar con mercados para colocar su producto. En cada ciclo agrícola, los productores se enfrentan a la incertidumbre respecto a sus ingresos, porque desconocen el precio que se les pagará en el periodo de cosecha y porque en la última década éste ha ido descendiendo, de manera constante. Por ejemplo, el precio al productor del maíz, en 1999, fue un 45.2% más bajo que en 1993; en el mismo periodo, el del trigo se redujo en 24% y el del sorgo cayó en 55.6%, entre 1989 y 1999 (De Ita, 2000).

Por otra parte, los grandes volúmenes de trigo, sorgo y maíz, que ahora pueden importar casi sin límites las grandes empresas consumidoras, incluso cuando la cosecha nacional está en plenitud, provocan la saturación de los mercados y el desplome de los precios internos, y constituyen una barrera casi insalvable para lograr otros más remunerativos. Como señalaba uno de los grandes compradores de granos del Bajío: «Con la globalización no hay problema de nada: se trae el grano de donde lo haya». En efecto, la mayor parte del trigo utilizado por Bimbo es importada; en el caso de Maseca, el 30% del maíz que hariniza es importado y el 60% del trigo, procesado por su filial, Molinera de México también lo es (García Alanís, 2000). Gamesa pla-

neaba comprar, en 2000, sólo 100 mil ton de trigo nacional (en 1999, compró 185 mil) y el resto lo importaría, porque le sale más barato (Ruiz, 2000); Tablex procesa al año unas 150 mil ton de trigo nacional y unas 112 mil de importación, pero en el 2000 el monto importado estimado ascenderá a unas 175 mil ton y su planta de Campeche, por ejemplo, trabaja sólo con trigo importado, que le llega cada 15 días por barco desde Texas (Venegas, 2000); Bachoco, que compraba cerca de 200 mil ton de sorgo al año en el Bajío, disminuyó de forma drástica, sus adquisiciones, porque ahora importa el grano (Liedo, 2000). En efecto, un representante de esta empresa, que participó en Celaya en una reunión de consumidores de trigo con la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Rural del gobierno del estado para planificar la comercialización, señalaba que ya en el ciclo primavera-verano 1999 las compras en el Bajío se redujeron a 130 mil ton y que en el ciclo 2000/01 éstas sólo alcanzarían 30 mil ton (SDAIR, 20/7/2000).

Los datos anteriores ilustran, en lo particular, lo que señala el cuadro 2 de manera general, puesto que de las cifras oficiales que aporta se deduce que, entre 1990 y 1999, las importaciones de trigo se incrementaron en 755.6%, las de sorgo, en 160.1% y las de maíz, en 135.4%. Por otra parte, dichas cifras oficiales no consignan los volúmenes de grano que ingresan al país por contrabando y que se pueden estimar comparando con los registros de exportación del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Por ejemplo, en 1998, datos de la Sagar declararon importaciones de maíz por 5'192,170 ton y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos reportó una exportación de ese grano a México por 8'758,000 ton (*Agrosíntesis*, 31 mar, 2000: 31).

De esta manera, el gobierno federal y los estatales enfrentan, en épocas de cosecha, el descontento de los productores, cuya voluminosa producción no tiene ni mercados asegurados ni precios remunerativos, como consecuencia directa de las normas establecidas por el

Cuadro 2
Las importaciones de trigo, sorgo y maíz, 1990-1999 (ton)

Año	Trigo	Sorgo	Maíz
1990	351,516	2,851,385	4'020,276
1991	432,278	273,903	1'367,755
1992	1'174,077	4'745,647	1'305,106
1993	1'799,898	3'760,893	190,321
1994	1'465,066	3'487,157	2'63,253
1995	1'243,444	2'109,696	2'661,446
1996	1'957,932	2'010,071	5'844,002
1997	1'881,265	2'213,063	2'500,776
1998	2'229,300	2'928,258	5'192,170
1999	2'656,100	4'566,257	5'444,807

Fuente: *Consumos aparentes de productos agrícolas, 1925-1997*, Centro de Estadística Agropecuaria-Sagar, 1998. Los datos de 1998 y 1999 provienen de Ana de Ita, *Impacto del TLCAN en el sector de granos y oleaginosas*, CECCAM, 25 abr. 2000, p. 99, 138 y 180.

propio estado referentes a la apertura comercial, que incluyen la supresión de su compromiso de regular los precios de los granos básicos, mediante la adquisición directa de los volúmenes necesarios para alcanzar este objetivo.

Anulada esta función del estado en los lineamientos de política hacia el campo, se intenta reducir su papel a la promoción de los mercados privados, que deberían sustituirlo. Por consiguiente, para darle salida a la producción nacional y acallar el malestar de los productores, durante gran parte de la década de los noventa, el gobierno federal otorgó subsidios a los grandes consumidores para que pagaran el producto nacional al mismo precio que desembolsarían por el grano importado. Para este efecto, creó, en 1991, Apoyos y Servicios a la Comercialización (Aserca), organismo encargado de instrumentar las políticas de apoyo a la comercialización en el sector agropecuario con el objetivo de «compensar, temporalmente, al productor nacional por las deficiencias estructurales que existen en el país y por las asimetrías en los apoyos y las condiciones de producción de los competidores extranjeros» (Aserca, 2000a).

Una de las funciones de Aserca ha sido, desde entonces, fijar en cada ciclo agrícola el precio de referencia para los granos que esta-

blece con base en el precio de indiferencia más un porcentaje que, según su estimación, aseguraría la rentabilidad del cultivo al productor. Sin embargo, el precio de indiferencia (equivalente a la suma del costo del grano en el mercado internacional más los costos de internación al país y de transporte hasta el lugar de consumo) utilizado por Aserca no necesariamente es el accesible para los medianos y pequeños compradores. En efecto, en el caso del trigo, éste se calcula con base en los costos de importación que tiene Bimbo, empresa que paga precios menores en el mercado internacional, porque compra grandes volúmenes (Vázquez, 2001). Este mecanismo, por una parte, favorece a los grandes consumidores y, por otra, contribuye al abatimiento de los precios al productor.

En sus primeros años de funcionamiento, Aserca otorgó subsidios a los empresarios de la harina para que compraran el trigo del país; después, limitó sus funciones a dar asesoría a los productores para asumir la comercialización y, desde 1996 hasta 2000, retomó los programas de entrega de subsidios a los consumidores para que adquirieran el producto nacional. En Guanajuato, apoyó, por primera vez, la comercialización del sorgo, en 1996, luego de la estrepitosa caída de los precios del trigo que arrastró a la quiebra a numerosas pequeñas empresas comercializadoras del sector social. En el ciclo siguiente, no se otorgó ningún subsidio para este grano, porque la producción fue menor a la esperada y el gobierno sostuvo no tener recursos financieros disponibles. Pero en el ciclo p/v 1999, una parte de las organizaciones de productores recibió un subsidio del 50% de los costos financieros ocasionados por la contratación de créditos destinados a la pignoración de parte de la cosecha, para que pudiera venderla después, cuando los precios hubieran mejorado, y otro subsidio, equivalente al 100% del costo de la prima, para contratar una cobertura de precios hasta marzo de 2000. En el ciclo p/v 2000, algunas organizaciones de productores recibieron apoyos de este mismo tipo con fines semejantes (Razo, 2001).

Los subsidios al precio del trigo, otorgados a través de los grandes compradores, se retomaron en el ciclo otoño/invierno 1996-99 y continuaron hasta el ciclo 1999-00 (Aragón, 16-8-99). Este programa se ha operado mediante el mecanismo de subastas de los apoyos a la comercialización para que los consumidores compren las cosechas nacionales al mismo precio que les costaría el grano importado. En dichas subastas, podían participar todos los agentes (personas físicas o morales) que estuvieran interesados en adquirir trigo. En las convocatorias, se establecía el volumen total objeto del apoyo y el precio mínimo que el comprador debería pagar al productor. Los compradores, por su parte, debían especificar, en sobre cerrado, la cuota por ton que necesitaban para pagar al precio establecido por Aserca. Para la comercialización del trigo del ciclo 0-1 98-99, Aserca puso a subasta 800 mil ton y en el 99-00, el volumen disminuyó a 300 mil. Los favorecidos con el subsidio eran los agentes que demandaban las compensaciones menores (Aserca, 1999a y 2000b). Cabe señalar que, como lo indica el cuadro 3, en la comercialización de trigo del Bajío del ciclo 0-1 1999-00, participaron empresas transnacionales, como Cargill, Gamesa, Maseca, asociada desde 1996 con la ADM, y Tablex-Opisee, asociada desde 1998 con la Miller Milling de Estados Unidos (Venegas, 2000). Además, tienen participación significativa Millico, Moltrin y harineras de Jalisco, Guanajuato y Estado de México; Bimbo no participa, de manera directa, en subastas, porque compra a través de proveedores (Aragón, 1999) y porque importa gran parte de lo que consume (*Agrosíntesis*, 30 abr, 2000: 21).

Los subsidios a la comercialización del trigo, maíz y sorgo otorgados a través de Aserca han concitado un vivo interés por parte de las empresas compradoras, quienes han obtenido ventajas a través de este mecanismo. En cambio, para los pequeños productores, el beneficio parece ser inferior, puesto que muchos de ellos no reciben por sus granos los precios establecidos por Aserca. En efecto, las gran-

Cuadro 3
Principales postores en la subasta de apoyo a la comercialización del trigo convocada por Aserca para la cosecha del ciclo agrícola O/I 1999/200, Gto.

Empresa	Volumen/ton
Gamesa, SA de CV	138,000
Cargill de México, SA de CV	73,000
Harinera Los Pirineos (Opisee)	56,000
Harinera Beleño, SA de CV	44,000
Harinera Guadalupe, SA de CV	30,000

Fuente: Aserca, 2000c

des empresas compradoras se abastecen de forma directa o a través de acaparadores locales, que compran las cosechas de los ejidatarios a precios que oscilan, según la oferta y demanda, la distancia de la parcela de cultivo al centro de acopio y la urgencia de los vendedores para disponer de efectivo (González Ledezma, 1997 y 1999; Romero, 1999).

UNA ALTERNATIVA PROMOVIDA POR EL ESTADO: LA AGRICULTURA DE CONTRATO

LA PROPUESTA DE SAGARPA, ASERCA Y FIRA

A fin de avanzar en la transferencia al productor de la responsabilidad de la venta de su producto, a partir de 1998 Aserca dio un nuevo impulso al fomento de los mercados privados de granos, mediante la promoción, entre los productores y compradores, de lo que denominó «agricultura por contrato». En la descripción de dicha agricultura por contrato, la institución estipula que se trata de «contratos de compra-venta entre productores y compradores de granos en los que se establecerá el producto a comercializar, variedad, especificaciones de calidad, volumen, precio o fórmula para determinar el mismo, lu-

gar y fecha de entrega del producto» (Aserca, 1999b). Si Aserca otorga subsidios al precio, éste no podrá ser inferior al que ésta define y los contratos registrados ante Aserca tendrán derecho, de manera automática, a ser incorporados a cualquier programa de apoyo que instrumente esta institución.

Adicionalmente, se recomienda al productor y al comprador que respalden sus contratos con coberturas de precios a futuro, apoyadas por Aserca a partir del registro de los contratos y hasta 60 días antes de la fecha de entrega del producto (Aragón, 18 nov, 1999). Los contratos de compra-venta tienen como beneficio, para el productor, asegurar la venta del producto y, en el mejor de los casos, recibir el precio establecido por Aserca. Ésta última sostiene que su papel en este tipo de contrato es controlar que se cumpla con el compromiso de compra-venta y se respete el precio que ella establece. El reciente Programa de Apoyos a la Comercialización, publicado en el *Diario Oficial de la Federación*, el 15 de febrero de 2001, ratifica el fomento a los contratos de compra-venta de granos y oleaginosas para garantizar la comercialización en el momento de la cosecha (Sagarpa, feb, 2001).

Por otra parte, desde 1999, FIRA inició el fomento de una modalidad de agricultura de contrato más integral. Con este fin, dicha institución otorga recursos financieros a empresas agroindustriales para que establezcan contratos de compra-venta con los productores, quienes, a cambio del crédito, deben emprender cultivos con las calidades y características específicas requeridas por las empresas. Dichas empresas funcionan como parafinancieras y la tasa de interés que pagan por el crédito es la utilizada por el FIRA, que es más baja que la fijada por la banca comercial. Por su parte, el FIRA señala que con este programa cumple con el objetivo de promover la integración entre productores y agroindustria, lo cual garantizaría al productor la venta de su cosecha y, por ende, el mejoramiento de sus ingresos. El FIRA considera que, en el 2000, entre un 10 y 15% de los

Con este fin, el gobierno del estado establecía convenios con organizaciones campesinas que aceptaban participar en un plan de acción que contemplaba la producción y comercialización de los granos. Las organizaciones se comprometían a otorgar financiamiento a los productores para que asumieran sus procesos productivos, mediante la compra por adelantado del grano que éstos producirían. Los recursos financieros necesarios para que las organizaciones pudieran realizar estas compras provenían de créditos bancarios respaldados por el gobierno del estado. Para que este esquema de preventa funcionara debían cumplirse varios requisitos:

- que las organizaciones obtuvieran crédito bancario pagado con intereses equivalentes a los CETES
- que tomaran una póliza global activa de aseguramiento agrícola y que presentaran en tiempo y forma los avisos de siniestro a la aseguradora
- que contrataran una cobertura de precios en la bolsa de Chicago en el periodo de siembra, época en que el grano tiene un precio más alto que durante la cosecha
- que las organizaciones tuvieran cotidianamente el precio de pizarra (precio internacional, más arancel, más bases de comercialización que comprenden costos financieros almacenamiento y fletes) de los granos a la vista para pagarle al productor
- que se firmara un contrato de compra-venta entre el productor y la organización para dar certeza a la operación
- y, finalmente, se establecía que las organizaciones compensarían el costo financiero del dinero obtenido de los bancos mediante su participación en el mercado de futuros y la venta del producto físico a los consumidores.

Los apoyos que otorgaba el estado a este programa contemplaban una garantía fiduciaria del 10 hasta el 30% del crédito que recibía

la organización, la gestión ante el banco para la entrega oportuna del crédito, el acompañamiento en el proceso hasta que la organización liquidara el crédito y la supervisión del programa por el despacho Geoproduce González Chávez.

De esta manera, la organización presentaba al banco un paquete tecnológico en función del cual el banco otorgaba el crédito respaldado por el gobierno del estado y los productores que hacían el contrato con la organización adoptaban dicho paquete pagándolo con la venta por adelantado de su cosecha. Cuando los productores entregaban el grano a la organización, ésta lo pignoraba para realizarlo en el mercado cuando los precios alcanzaran su nivel más alto. El presupuesto básico en que se fundamenta la pignoración es que los pequeños molineros y consumidores no tienen capacidad para importar directamente, ni tampoco pueden almacenar grano para todo el año, porque les encarecería demasiado sus operaciones; por lo tanto, deben comprar fuera de la temporada de cosecha.

La similitud esencial de esta propuesta con la de Aserca es que ambas pretenden contribuir a la culminación de la privatización de la comercialización de los granos con el menor costo posible para el estado y la diferencia básica es que la de Aserca busca la asociación entre las empresas comercializadoras o transformadoras de granos y los productores y la del gobierno del estado buscaba la asociación entre el ejidatario granelero y una organización campesina que deviene empresa compradora de granos.

LA AGRICULTURA DE CONTRATO DE EMPRESAS CONSUMIDORAS DE GRANOS

En la actualidad, prácticamente todas las agroempresas consumidoras de granos, ante pregunta expresa, manifiestan estar interesadas en establecer programas de agricultura por contrato, concordando de esta manera con la política oficial que fomenta la celebración de contratos de compra-venta a término entre productores y consumidores,

como mecanismo para favorecer el desarrollo de mercados regionales (Sagarpa, feb, 2001).

EL CORPORATIVO TABLEX

Tablex, a través de su filial OPISEC, es uno de los compradores importantes de trigo en la región. Según datos de Aserca, en la cosecha otoño-invierno 1999-00, ocupó el tercer lugar entre los mayores compradores (Aserca, 2000 c).

A partir de 1995, OPISEC inició un programa de agricultura por contrato a fin de asegurar el abastecimiento del trigo cristalino que requiere para su molino ubicado en Toluca. En los últimos años Cargill y Glencor de México empezaron a comprar este tipo de grano en el Bajío, lo cual ha amenazado su abastecimiento.

La empresa establece el contrato, ya sea con un productor individual o con asociaciones de productores, independientemente de la superficie de que dispongan y de los volúmenes que cosechen. OPISEC vende al productor la semilla a un precio algo superior al vigente en el mercado, pero le ofrece un financiamiento que le permite cancelar al productor en el momento de entregar la cosecha. Los demás costos de producción los asume el productor. Respecto a la contratación de un seguro para el cultivo, el productor es quien toma la decisión, aunque la empresa recomienda esta medida. Recientemente, OPISEC manifestó su intención de apoyar la contratación de este tipo de seguro, asumiendo el 50% del costo de éste, con la condición de que los productores se agruparan. Asesoría técnica otorga sólo cuando algún productor que experimenta problemas lo solicita.

En el contrato que maneja la empresa, el productor se obliga a entregarle a ésta el trigo que cosechará en la superficie de riego especificada que sembrará con el volumen de semilla requerida en esta labor y con un rendimiento estimado de 8 toneladas por hectárea. Por su parte, OPISEC se compromete a pagar el trigo en el día y en el

lugar establecido para las entregas que hará el productor. El precio final se integrará con el precio base y las bonificaciones o castigos resultantes de la aplicación de las normas de calidad del producto. Este precio base corresponderá al vigente para el trigo Salamanca en la fecha de cada una de las entregas y, en caso de que los gobiernos nacional o estatal le otorguen un subsidio, la empresa lo respetará, pero se apegará a la norma oficial mexicana para evaluar la calidad del grano, pudiendo rechazar el trigo si éste no cumple con dicha norma. Finalmente, el contrato establece que, a fin de promover la investigación y mejoramiento de los trigos cristalinos o duros, el productor se obliga a aportar \$1.50 por tonelada de grano, dinero que será entregado al INIFAP por intermedio del Patronato para el Apoyo y Fomento a la Investigación Agronómica y Forestal del estado de Guanajuato. Cuando contrata con ejidatarios, generalmente lo hace a través de organizaciones ejidales, que son las que se encargan de controlar los cultivos y de realizar los trámites de pago al productor, ya que la empresa cancela el producto a la organización (OPISEC, 2000; Lara y Cano, 2000).

GAMESA

Gamesa, parte del corporativo transnacional Pepsicola, continúa siendo la principal compradora de trigo en la región del Bajío. En la cosecha del ciclo 1998-99 compró 185,000 toneladas (Ruiz, mayo, 2000) y su intención era adquirir 138,000 toneladas en la subasta para comercializar la cosecha del ciclo 1999-2000 (Aserca, 2000c). Sin embargo, la política de la empresa contempla la adquisición del trigo nacional sólo si su precio no es mayor al del mercado internacional.

Respecto al establecimiento de contratos con los productores, Gamesa manifiesta reticencias porque éstos «no siempre respetan lo

que firman». Pero en el último ciclo agrícola sí firmaron contratos con productores privados y ejidatarios de Michoacán y Guanajuato, ciñéndose al formato proporcionado por el gobierno federal para poder acceder a los subsidios que éste otorga al precio del grano. Sólo esta última razón es la que mueve a la empresa a realizar este tipo de convenios, ya que la extensa oferta internacional del grano garantiza su abastecimiento a precios inferiores que los del mercado interno (Ruiz, may, 2000).

AGROINCEN (AGROINDUSTRIAS INTEGRADAS DEL CENTRO)

En 1993, al privatizarse Miconsa, ésta dio origen a dos empresas: Agroinsa, con sede en Monterrey, y Minsa, en Jalisco. En 1998, Agroinsa inauguró la planta Agroincen, en Celaya, con la finalidad de aprovechar el potencial productivo de maíz del Bajío. Su capacidad de molienda es de 220,000 toneladas de maíz al año y, por lo tanto, para abastecerse requiere que se siembren anualmente entre 30,000 y 40,000 hectáreas. Con una capacidad de almacenamiento de 35,500 toneladas, está dispuesta a asumir el costo del almacenaje si dispone de un grano de buena calidad. Su objetivo primordial es producir harina de maíz blanco de calidad óptima para abastecer no sólo el mercado nacional, sino también el mundial. Para obtener una materia prima adecuada a este fin, la empresa busca fomentar el cultivo de maíz blanco en México mediante el pago de un sobreprecio a los productores, tal como se hace en Estados Unidos, y a través de agricultura por contrato, ya que ésta aseguraría el mercado a los productores y a la industria el abastecimiento y los apoyos del estado. También pretende eliminar la intermediación en la compra del maíz.

En concordancia con los anteriores objetivos, en el año 2000 Agroincen inició la promoción de la agricultura por contrato con el

lanzamiento de un programa a cinco años, que contempla la promoción de la agrupación de los productores, el establecimiento de relaciones entre productores y compradores, la organización de ambos y la implantación de un esquema de precios con base en los vigentes en la bolsa de Chicago más un sobreprecio.

En las cláusulas del contrato se establece la ubicación y superficie de la parcela que el productor destinará a la siembra y el volumen de grano que entregará a la empresa; por otra parte, el productor se obliga a no vender la cosecha a terceras personas y a entregar el producto en las instalaciones de Agroincen en cantidades y fechas establecidas; además, se compromete a aceptar en el momento del pago los posibles descuentos por deudas contraídas con otras empresas que hayan financiado su proceso productivo. El grano debe cumplir con las normas de calidad para el maíz blanco nacional o, en su defecto, se castigará el precio. Por su parte, la empresa se obliga a pagar el precio base cotizado en la bolsa de Chicago más \$525 por tonelada. Si el gobierno federal instrumenta un programa de apoyos a la comercialización, el precio cancelado al productor no puede ser inferior al de referencia establecido en el programa y si este último es inferior al fijado en el contrato, la empresa debe pagar el convenido en éste.

En mayo del 2000, Agroincen tenía bajo contrato con organizaciones y productores individuales 9,000 hectáreas de maíz (Navarro, may, 2000).

GRUPO MASECA (GRUMA)

Maseca, creada en 1949, es hoy la mayor productora de harina de maíz a nivel nacional e internacional. Durante los años setenta su crecimiento en el interior del país se vio restringido por la competencia que le representaba la harinera paraestatal Miconsa, pero en esa mis-

ma década
dos y Cer
izó Mico
fundó el
a 19 mol
quirido l
—como
puesto p
fabrica
desarrol
maquin
novent
Midlan
co. Est:
permiti
sin ten
riencia
litó a C
mexic
Se:
llón 8
tonel:
nació
concl
cons
es gr
de es
plen
co q
de u
con
tien

una década empezó su penetración en los mercados de Estados Unidos y Centroamérica. En los años noventa, cuando el gobierno privatizó Miconsa, se dieron las condiciones para su expansión nacional y fundó el Corporativo Gruma, constituido éste por Gimsa, que agrupa a 19 molinos de harina de maíz, por Molinos de México que ha adquirido los molinos de trigo más grandes del país en los últimos años —como Molinera La Asunción de Puebla en el 2000— y hoy compuesto por 9 molinos de harina de trigo; Panificadora Azteca, que fabrica pan y tortillas de harina de trigo; y CIASA, que se ocupa del desarrollo industrial, la investigación, la tecnología y la fabricación de maquinaria y refacciones para la industria de la tortilla. A fines de los noventa, Gruma se asoció con la transnacional Archer-Daniels-Midland, la cual posee el 49% de las acciones de Molinos de México. Esta asociación es considerada estratégica por Gruma, porque le permite importar granos en el momento en que la empresa lo requiere sin tener que depender de otras compañías. Por otra parte, la experiencia de ADM en la industria y comercio de la harina de trigo le facilitó a Gruma el ingreso a esta actividad y esta última le abrió el mercado mexicano a la ADM (García Alanís, 2000).

Según información de la propia empresa, Gimsa consume un millón 800 mil toneladas de maíz al año y Molinos de México 800 mil toneladas de trigo. No se puede precisar cuánto de este grano es nacional, ya que las cifras proporcionadas por la empresa no son concluyentes. En efecto, según datos proporcionados por ésta, Gimsa consume 1'800,000 toneladas de maíz al año, de las cuales un 70% es grano nacional y un 30% proviene de Estados Unidos; es decir, de este último país importaría 540,000 toneladas, pero datos complementarios indican que de los 5 millones de toneladas de maíz blanco que produce al año Estados Unidos, Maseca compra alrededor de un millón de toneladas. Por otra parte, la mayor parte del trigo que consume Molinos de México, un 60%, es importado y sólo el 40% tiene origen nacional.

Las otras empresas productoras de harina de maíz, como Minsa y Agroinsa, no constituyen una competencia amenazante para Maseca; su competencia real son las tortillerías que compran un 50% de harina de nixtamal y otro 50% de maíz. Por lo tanto, lo que busca Maseca es lograr que estos pequeños molineros ya no adquieran los 3 o 4 millones de toneladas de maíz que consumen al año, sino la harina de maíz que ella fabrica (García Alanís, 2000).

La planta de Maseca ubicada en Silao consume alrededor de 200,000 toneladas de maíz al año, provenientes de Sinaloa, Jalisco y, en menor medida, de Guanajuato. El volumen anual proveniente de este último estado alcanza 50,000 toneladas. De ellas, un 30% lo proporcionan organizaciones campesinas, un 50% los acopiadores y un 20% los productores individuales. Para asegurarse el abastecimiento, a mediados de los años noventa Maseca resolvió establecer con los productores contratos de compra/venta y también incursionar en otra forma de agricultura de contrato con los productores de maíz que denominó Club del Maíz. Estos clubes son una suerte de alianza entre los productores, el banco, los proveedores de insumos, los técnicos, los centros de investigación agropecuaria y Maseca. Esta última hace el papel de coordinadora y avala al productor ante el banco mediante un depósito equivalente al 5% del valor del crédito. Dicho servicio lo ofrece sólo cuando trabaja con grupos nuevos. En el convenio establecido no se estipula el precio que se le pagará al productor.

Si bien Maseca pide a los productores que siembren el tipo de maíz que necesita, no da la semilla ni el paquete tecnológico que ésta requiere, sino que se asegura de que las comercializadoras de insumos entreguen a los productores la semilla y demás insumos antes de que éstos reciban el crédito del banco. La empresa garantiza a los proveedores de insumos que ella comprará la cosecha y que si los productores no pagan, les descontará del valor del grano el crédito que hayan obtenido con el banco, distribuidores de insumos, etcétera. A medida que el productor va entregando el grano, Maseca deposita en el banco el 70%

del valor del producto y le entrega el 30% al productor hasta que finaliza la cosecha y se liquidan los créditos (García Alanís, 2000).

Como se aprecia en el cuadro 3, a inicios del año 2000, la planta de Maseca ubicada en Silao proyectaba expandir los Clubes de Maíz para que éstos se convirtieran en su principal fuente de abastecimiento, propósito que no se ha cumplido.

En los últimos ciclos agrícolas, Gruma extendió en el Bajío esta modalidad de abastecimiento al trigo. El volumen que ha adquirido recientemente, a través del Club del Maíz y Trigo, no es considerable. De acuerdo con datos de la empresa, de octubre de 1999 a enero de 2000, Maseca contrató 30,660 ton de maíz con 9 organizaciones y una integradora comercial, pero sólo compró 8,000 ton; entre mayo y junio contrató con 4 organizaciones más la Integradora Agropecuaria del Bajío 13,000 ton de trigo que, efectivamente, compró (Maseca, 2000).

Cuadro 4

FUENTES DE ABASTECIMIENTO DE MAÍZ DE LA PLANTA DE SILAO 1999-2000

	Actualmente	Lo adecuado sería
Productores directos	28%	35%
Club de Maíz	24%	40%
Intermediarios	48%	25%

Fuente: «Participación en el programa de compras Bajío 1999-2000», Maseca, Silao, fotocopia

CARGILL DE MÉXICO

Esta empresa entró a México en los años veinte para participar en el negocio maderero en los estados del norte del país. En 1972 estableció Cargill de México para incursionar en la comercialización de productos agropecuarios en general, pero en donde se ha concentrado desde mediados de los años noventa es en la comercialización de granos, incluyendo la importación y exportación de éstos (Cargill de México, 2001). En los últimos años tuvo una participación significati-

va en la compra de trigo a través de las subastas convocadas por Aserca. En Guanajuato, por ejemplo, ocupó el segundo lugar entre las empresas que más trigo esperaban adquirir en el ciclo otoño-invierno 1999-00, último en que el estado promovió esta modalidad de comercialización (Aserca, 2000c).

A partir de 1998, Cargill comenzó a impulsar, en Guanajuato, Michoacán, Jalisco y Mexicali, un programa de agricultura por contrato para producir trigo de la variedad Eneida F94 de gluten fuerte con mayor contenido de proteína. Ésta es una variedad que los molineros deben importar de Estados Unidos y Canadá y, por lo tanto, según Cargill, tiene un buen mercado en el país. Otras ventajas para el productor, según la empresa, son el menor costo de los insumos, la asesoría técnica que se les otorga, el pago del grano 48 horas después de ser entregado y el apoyo para cubrir los fletes cuando las distancias a la bodega de recepción son grandes. Además, sostiene Cargill, esta variedad de trigo es más rentable que las otras que se cultivan en el país, ya que, a nivel internacional, recibe un sobreprecio que la empresa respetaría en el país (Rangel y García, 2001).

La promoción del programa en Guanajuato dio inicio con la implantación de la variedad en unas 40 hectáreas en parcelas demostrativas, mediante acuerdos con productores individuales y organizaciones campesinas de los municipios de Irapuato, Salamanca, Cuerámara, Abasolo y Yuriria.

El contrato contempla el financiamiento del proceso productivo por parte de Cargill, empresa que otorga un crédito al productor, pero con recursos financieros que FIRA le proporciona a ella en la modalidad de capital de trabajo. Cargill no entrega el crédito en dinero a los productores, sino en insumos (semilla, fertilizantes, etc.) que equivalen, aproximadamente, a un 70% del costo total de producción. El restante 30% corre por cuenta del productor. El precio de compra no se establece de antemano; sin embargo, la empresa ofrece verbalmente un sobreprecio por calidad (Rangel y García, 2001).

Los requisitos que deben cumplir los productores para trabajar con Cargill son mayores que en el caso de las otras empresas y comprenden asegurarse con la compañía General de Seguros, firmar un contrato de compra-venta respaldado por uno o varios pagarés y dar una garantía prendaria o hipotecaria.

En el ciclo otoño-invierno 2000-01 la empresa tenía programado sembrar bajo esta modalidad 10,600 há en Abasolo, Pénjamo y Acámbaro. Su objetivo era incrementar esta superficie con el apoyo del gobierno del estado, el cual, en diciembre del 2001, le dio la posibilidad de promover el programa durante la reunión semanal que éste realiza con las organizaciones de productores. Sin embargo, sólo pudieron sembrar unas 5,000 hectáreas a causa de la restricción del agua de riego que afectó a gran parte de la región (Rangel, 2000).

IMPULSORA AGRÍCOLA

Desde hace tiempo, Impulsora ha promovido el cultivo de la cebada en el Bajío del estado de Guanajuato. En esta región es en donde se han alcanzado los rendimientos más altos del grano comercial en el país, con un promedio superior a las 5 ton/há. Además, aquí se produce semilla de cebada de distintas variedades que satisfacen las necesidades de otras regiones productoras (*Agrosíntesis*, 30 nov, 1998). Sin embargo, no existen datos estadísticos confiables que permitan conocer con certeza la superficie cultivada en el estado. Por ejemplo, en 2001, la Impulsora sostiene que son 32,000 há y la Sagarpa consigna 21,000.

Actualmente, en algunos municipios o ejidos de la región, la cebada está compitiendo con el trigo. En efecto, desde que el trigo perdió el precio de garantía, la cebada maltera se convirtió en un cultivo capaz de desplazarlo en localidades de la región. Esto, porque el productor de cebada conoce desde la siembra el precio que recibirá

por su grano y tiene asegurado su mercado. Por otra parte, la cebada requiere un riego menos que el trigo, necesita menos fertilizante y su ciclo productivo es 22 días más corto que el del trigo, todo lo cual permite al productor disponer de más tiempo para preparar el cultivo posterior. Pero el mayor incentivo para los ejidatarios es el que se mencionó en primer lugar: conocer por adelantado el precio y tener asegurado el mercado. Esto último es consecuencia de que toda la cebada maltera se cultiva bajo agricultura de contrato con Impulsora Agrícola, empresa que forma parte de los consorcios cerveceros y que se encarga del abastecimiento de la materia prima que éstas utilizan.

Esta relación entre la empresa y los productores se formaliza con la firma de un «Contrato de Compra-Venta de Semilla y Fungicida y de Grano Comercial de Cebada Maltera del Ciclo Otoño-Invierno». En las cláusulas de éste se establece el volumen de semilla y fungicida que la empresa vende al productor a un precio variable según la forma de pago: menor al contado y mayor a crédito; en este último caso, el productor debe firmar un pagaré a favor de la empresa. En el ciclo agrícola 0-1 2000-01, por ejemplo, la tonelada de semilla costó al contado \$3,300 y a crédito \$3,700 (Razo, 2001). Por otra parte, especifica la superficie de la parcela que será sembrada, el tipo de riego que se utilizará, la densidad de siembra y la producción estimada, de tal manera que la empresa se compromete a comprar sólo ese volumen. Además, se señala la prohibición de vender la cosecha a terceras personas. Otra cláusula establece el precio que se pagará por tonelada en el centro de recepción asignado por la empresa, del cual se descuenta el valor del traslado desde la parcela. Finalmente, se especifica que el pago de la cebada maltera se efectuará por cada lote de entrega en un plazo no mayor de 8 días hábiles a partir de la fecha de entrega y que de los primeros pagos serán descontados todos los adeudos que tenga el productor con la empresa (*Impulsora Agrícola*, 3 ene, 2000; *Agrobajío*, 1999).

Una característica de la agricultura de contrato que hace Impulsora con pequeños productores es que no siempre trata directamente con ellos, sino que sus convenios los establece con organizaciones campesinas o con acaparadores que se hacen cargo de la relación con los productores. Por ejemplo, en Valle de Santiago trabaja con la Unión de Ejidos 16 de Abril y con el Fondo de Aseguramiento Domingo Ledezma. Además, con la Asociación Agrícola Local de Valle, que agrupa a ejidatarios y productores privados. Aunque esta modalidad es benéfica para los socios de las organizaciones, también lleva a la transformación de éstas en intermediarias que facilitan y abaratan la operación de la empresa. Ésta entrega la semilla a la organización, la cual, a su vez, la distribuye entre los productores; además, la organización da asistencia técnica y controla todo el proceso productivo sin obtener una compensación. Una vez recogida la cosecha, el productor la lleva a la bodega asignada por Impulsora y allí recibe éste una orden de pago a nombre de la organización, ya que es ésta la que asume todos los trámites de pago, con lo cual presta un servicio gratuito a la empresa. En efecto, la Impulsora deposita el valor de la cosecha en la cuenta de la organización y ésta expide los cheques para los productores. La Unión de Ejidos y la SPR Alianza de Productores no cobran a sus socios por este servicio, pero la Asociación Agrícola Local cobra una cuota de recuperación a los productores equivalente al 1% del valor de la cosecha (Palma García, 2000; Razo, 2000; Quiroz M., 2001). La retribución que otorga Impulsora a la Asociación Agrícola local consiste en asignarle un programa de reproducción de semilla, producto que obtiene un precio superior al de la cebada comercial. Por ejemplo, en el ciclo 0-1 1999-00 la cebada comercial tuvo un precio base de \$1,480 la tonelada, mientras que el precio de la cebada semilla, según la variedad, osciló entre \$2,000 y \$2,600 la tonelada (Razo, 2000).

El análisis del contenido de los contratos con que trabajan las empresas estudiadas y de las entrevistas hechas a sus representantes

Cuadro 5
Organizaciones que cultivan cebada bajo contrato
con la impulsora agrícola en Valle de Santiago, Gto.

Organización	Superficie/hectáreas	Año
Unión de Ejidos 16 de Abril	167	2000
SPR Alianza de Productores de Valle	66	2000
SPR Alianza de Productores de Valle	110	1999
Asociación Agrícola Local de Valle	2,600 (grano semilla)	2001
Asociación Agrícola Local de Valle	3,000 (grano comercial)	2001

Fuente: Quiroz, M., 2001; Razo, 2000; Impulsora, Contratos de Compra Venta, 1999 y 2000

permite apreciar las semejanzas que existen entre ellos y, también, las variaciones más importantes. La mayor parte de ellas asegura que su interés en este tipo de convenios radica en la necesidad de garantizarse el abastecimiento, ya sea de trigo cristalino, maíz blanco o cebada. Sólo el representante de Gamesa mencionó que, para ellos, el contrato con los productores tenía como finalidad acceder a los subsidios al precio del trigo que otorga el gobierno. De hecho, algunos funcionarios públicos consideran que éste es el único objetivo de la mayor parte de las empresas. Por su parte, Cargill menciona que su intención es promover el cultivo del trigo Eneida F94 de alto contenido de proteína, pues de esta manera puede obtener más barato que el que importa de Canadá y Estados Unidos.

Respecto al compromiso que toman las empresas, todas aseguran la compra del grano cosechado por el productor y el pago del precio establecido por Aserca. Algunas, como Gamesa, es lo único que ofrecen. Por su parte, Maseca tiene una relación más amplia con los productores ya que, a través de los Clubes de Maíz, avala a los productores ante la banca y casas comerciales que los abastecen de insumos. Tablex e Impulsora convienen en el contrato la entrega de la semilla al productor, quien puede cancelarla al contado o adquirirla a crédito, aunque en este último caso resulta más cara. El principal se-

ñuelo del contrato propuesto por Agroincen durante el 2000 fue ofrecer a los productores el precio vigente en el mercado en el momento de la cosecha, más \$525.00 por tonelada. Finalmente, Cargill, con la promoción de la variedad de trigo encida F94, es la empresa que está ofreciendo una agricultura por contrato de mayor amplitud, ya que, además de asegurar la compra del grano, proporciona al productor un financiamiento equivalente al 70% del costo de producción.

EL IMPACTO DE LA AGRICULTURA DE CONTRATO EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE GRANOS

Una vez establecidos los objetivos explícitos de esta agricultura por contrato y descrito el contenido de sus propuestas, surgen naturalmente dos preguntas: ¿Por qué podría interesarles participar en este tipo de contratos a las empresas compradoras de granos si disponen de una oferta tan amplia, tanto en el mercado nacional como en el internacional, que el desabastecimiento parece casi imposible? ¿Qué beneficios esperan recibir los pequeños productores de granos con una asociación de este tipo?

En el caso de las empresas, parece claro que el interés se origina en la necesidad de abastecerse de una variedad específica de granos y en la posibilidad de recibir los subsidios a la comercialización otorgados por el estado a través de diferentes dispositivos. Sin embargo, el caso de Cargill muestra que la agricultura bajo contrato puede proporcionar ganancias extras a las empresas. En efecto, producir en el país la variedad de trigo F94 le suministra a Cargill más ganancias que importándolo, gracias a dos mecanismos. Por una parte, el capital que recibe la empresa de FIRA para funcionar como parafinanciera es amortizado por Cargill con una tasa de interés inferior a la que ella cobra a los productores con los que se asocia bajo contrato. Y, por otra parte, porque el sobreprecio que paga al productor por dicha

variedad es inferior al que tiene este tipo de trigo en el mercado internacional y, sin embargo, a las harineras se lo vende al precio internacional (Rangel y García, 2001; Serrano, 2001; Quiroz, A., 2001; Velázquez, 2001).

La razón principal, muchas veces la única, que motiva la participación de los pequeños productores ejidales de granos en esta agricultura bajo contrato es la seguridad de contar con un mercado para sus cosechas.

En el caso de la cebada que se produce bajo contrato con Impulsora, los productores señalan como motivos adicionales que los llevan a aceptar estos convenios que conocen desde el momento de la siembra el precio que se les pagará por su producto. Esta empresa impone el precio porque es la única compradora de cebada. Beneficios adicionales señalados por los productores son el ciclo agrícola más corto de este grano y el menor requerimiento de agua que tiene el cultivo. Sin embargo, el proceso de comercialización no está exento de problemas. Aunque una cláusula del contrato especifica que el pago del grano se realizará en un plazo no mayor de ocho días hábiles, con frecuencia Impulsora se retrasa por períodos prolongados. Éste fue el caso con la cosecha del ciclo o-1 1999-00, cuando un mes después de haber entregado su cebada unos 3,500 productores no habían recibido su cheque (López, F., 2000). Como consecuencia, muchos de ellos no pudieron cancelar oportunamente sus créditos a la banca y se vieron obligados a pagar intereses moratorios y a comprometerse con agiotistas para iniciar el siguiente ciclo. Impulsora también entrega semilla a algunos de los acaparadores más importantes de la región y son éstos los que la distribuyen a los ejidatarios, quienes firman en sus bodegas los contratos con Impulsora; en este caso, si dicha empresa se retrasa en el pago de la cebada, el bodeguero ofrece adelantar dicho pago, siempre y cuando el productor renuncie a las posibles bonificaciones por la calidad del grano que entonces capitaliza el bodeguero (Loeza, H., 2000; Mosqueda y García, 2000; Palma G., 2000).

Para los productores de la Unión de Ejidos Tierra y Libertad de Villagrán sembrar trigo cristalino bajo contrato con Opisec les resultaba una operación ventajosa, porque podían adquirir a crédito la semilla para iniciar el proceso productivo y porque tenían asegurado el mercado para su grano (Lara y Cano, 2000). Los productores que intentaron trabajar con Agroincen en el ciclo p-v 2000 no llegaron a concretar el convenio porque la empresa fijó un precio más bajo que el vigente en el mercado (Parra, 2000; Quiroz, A., 2000). En la región de estudio, los Clubes de Maíz no han tenido mayor impacto y los productores entrevistados manifestaron desconfianza frente a esta posibilidad, por reiterados incumplimientos de la empresa y, sobre todo, porque no establece en el contrato un precio fijo desde la siembra (González, G., 1999; Quiroz, A. y Razo, 1999). Maseca prefiere abastecerse en los momentos de la cosecha directamente o a través de intermediarios (Parra, 2000).

Los ejidatarios que se interesaron en establecer contratos con Cargill para cultivar la variedad de trigo eneida F94 en el ciclo o-i 2000-2001 manifestaban, en abril, su descontento porque la empresa les entregó la semilla a crédito hasta la cosecha, pero no especificó que éste tendría un costo financiero; por otra parte, señalaron que si bien Cargill se comprometió a pagar un sobreprecio por esta variedad, hasta la cosecha no había aclarado si este sobreprecio correspondería a la calidad o a la variedad, en circunstancias en que los productores están conscientes de que es una variedad que se paga a un precio más elevado en el mercado internacional (Quiroz, A., 2001).

De la evaluación de la experiencia de agricultura por contrato fomentada por el gobierno del estado en los años 1999 y 2000 con organizaciones de pequeños productores, resaltan varios factores que explican las dificultades y, finalmente, el fracaso de dicha experiencia. Una de sus debilidades fue que la pignoración de los granos no puede tener éxito si no se cancelan las importaciones de éstos y, otra, que las organizaciones no disponían de centros de acopio adecuados para

esta operación (SDAIR, jul, 2000). Como se señaló en un apartado anterior, las organizaciones campesinas participantes en el programa tenían como función comprar el grano y pignorarlo para lograr mejor precio a futuro; sin embargo, el gobierno nunca se comprometió a garantizar el mercado para dichos granos y fueron las propias organizaciones las responsables de localizarlo. Como esto es difícil, a causa de las voluminosas importaciones que compiten con la producción nacional, en muchos casos los costos de la pignoración incrementan el precio de los granos por encima del vigente en el mercado, de manera que sólo pueden ser vendidos con pérdidas severas para las organizaciones. Por ejemplo, una sociedad de producción rural ejidal de Irapuato que participó en el programa en el ciclo p-v 1999, con el acopio de 1,300 toneladas de sorgo, no consiguió compradores a tiempo y quebró (Quiroz, A., 2000). Otro caso es el de la Unión de Ejidos 16 de Abril, que tiene 1,980 toneladas de maíz pignorado desde la cosecha del ciclo p-v 2000 y no puede venderlas porque el precio vigente es de \$1,600 por tonelada, monto que no cubre los costos de pignoración en que está incurriendo la organización. Una situación semejante viven otras organizaciones que, en conjunto, tienen pignoradas cerca de 10,000 toneladas (Razo, 2001).

Un problema adicional del programa, señalado por los ejidatarios, es que los obligaban a contratar seguro agrícola con Proagro, compañía privada que no respondía a tiempo cuando los afectaba un siniestro. Todavía en marzo del 2001 esta empresa debía indemnizaciones atrasadas por más de \$700,000 (SDAIR, mar, 2001). La demanda de los ejidatarios era desechar esta compañía y respetar los fondos de aseguramiento campesino que les ofrecían mejor atención y que implican una segura capitalización de sus organizaciones. Finalmente, la asistencia técnica entregada por el despacho designado por el gobierno del estado no cumplía oportunamente con su responsabilidad, ya que, al ser remunerado por hectárea, le interesaba abarcar la mayor superficie posible, aunque no dispusiera de personal suficiente para atenderla.

REFLEXIÓN FINAL

Si vemos algunas cifras sobre la cobertura de estas formas de agricultura de contrato en la región comprobamos que alcanza una escasa dimensión y podríamos agregar que es de difícil expansión.

Entre octubre de 1999 y enero de 2000, Maseca adquirió, bajo contrato en el Bajío, sólo 8,000 toneladas de maíz. De trigo contrató y, efectivamente, compró 13,000 toneladas.

En el ciclo p-v 2000 Cargill sembró, en Guanajuato, 2,000 hectáreas de maíz bajo contrato y en el ciclo o-i 2000-01 unas 5,000 hectáreas de trigo.

En el ciclo primavera-verano de 1999, bajo el programa de Preventa y Pignoración, el gobierno del estado trabajó con 18 organizaciones campesinas y cubrió 1,850 há de maíz y 4,426 de sorgo. En el ciclo otoño-invierno 1999-00 se sembraron con la cobertura del programa unas 3,176 há de trigo (Fernández, 11 may, 2000). Y en el de primavera-verano de 2000 participaron 796 socios de las 18 organizaciones, beneficiando 2,182.93 hectáreas de maíz y 5,431.75 de sorgo (SDAIR, jul, 2000).

Se mencionaba que estas formas de agricultura de contrato son de difícil expansión, porque las empresas tienen acceso casi sin límite alguno a granos importados más baratos que los nacionales y, por lo tanto, sólo les interesan los contratos en casos muy específicos.

En cuanto a las organizaciones ejidales que participaron en el programa de Preventa y Pignoración, probablemente desconfiarán a futuro de propuestas semejantes a causa de los inconvenientes que afrontaron. Algunas desaparecieron y todas perdieron autonomía y profundizaron su dependencia del gobierno del estado. Y, además, se convirtieron en un instrumento para desmovilizar a los campesinos que durante muchos años se habían organizado para enfrentar al gobierno y a los grandes consumidores de granos con la finalidad de obtener precios justos. Varias de las organizaciones que habían enca-

bezado las grandes movilizaciones en los años noventa fueron absorbidas y se subordinaron al gobierno del estado. Los propios representantes de dichas organizaciones, cuando hoy demandan al gobierno que resuelva el problema que los acosa con los granos pignorados que no pueden comercializar, le recuerdan a éste que ellas fueron elemento clave para lograr la pacificación del campo guanajuatense.

Sin embargo, los campesinos que pueden se incorporan a la agricultura bajo contrato con la esperanza de encontrar un mercado seguro para sus cosechas y, a veces, el financiamiento para sus procesos productivos, requerimientos que hoy no pueden satisfacer prácticamente en ningún otro ámbito.

BIBLIOGRAFÍA

- Aserca, «Agricultura por contrato: cosecha nacional de trigo 0-1 1999-2000», 10 nov, 1999
- _____, «El programa de cobertura de precios de Aserca», en *Claridades*, México, feb, 2000²
- _____, «Relación de posturas presentadas para participar en la subasta del apoyo a la comercialización de trigo panificable y cristalino de la cosecha del ciclo agrícola 0-1 1999-2000», Celaya, 2000c
- Cargill de México, «Para ganar en todos los terrenos sólo con Cargill», tríptico, México, 2001
- GÓMEZ, José G., «Los problemas del maíz no son productivos, sino financieros», en *Agrosíntesis*, 31 mar, 2000
- Impulsora Agrícola, «Contrato de compra-venta de semilla y fungicida, y de grano comercial de cebada maltera del ciclo otoño-invierno», 3 ene, 2000
- INEGI, *Sector Alimentario en México, 1995 y 1999*
- ITA, Ana de, «Impacto del TLCAN en los granos básicos y oleaginosas», en *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura?*, Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados, México, 2000
- LÓPEZ, F., *Carta del ing. Francisco López, secretario del SDAAR al ing. Héctor Telis, director general de Impulsora Agrícola*, 11 may, 2000
- Maseca, «Documentos varios», 2000
- ROUDINO, Lourdes E., «Tienden a aplicarse más recursos al agro mediante paraфинancieras», en *El Financiero*, 1 oct, 2000

- ROY, P., «Contract Farming and Economic Integration», Danville III: Interstate Press, 1972
- SAGARPA, «Convenio de coordinación que celebran la Sagarpa y el estado de Guanajuato», en *Diario Oficial de la Federación*, 15 feb, 2001
- , «Producción agrícola 1999», México, 2000
- S/A, «Cebada versus trigo» en *Agrobajío*, oct-nov, 1999
- , «Se comercializará entre 1,500 y 1,515 pesos la tonelada de trigo» en *Agrosíntesis*, 30 abr, 2000
- , «La cebada maltera en Guanajuato», en *Agrosíntesis*, 30 nov, 1998

ENTREVISTAS

- ARAGÓN, José Luis, subdirector de Comercialización, Aserca, Celaya, 18 nov, 1999
- FERNÁNDEZ, Alfredo, subsecretario de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Rural del estado de Guanajuato, Celaya, 11 may, 2000
- GARCÍA ALANÍS, Carlos Jaime, gerente agrícola, Gimsa, León, 12 may, 1999
- GONZÁLEZ LEDEZMA, Gilberto, Fondo de Aseguramiento Domingo Ledezma, Charco de Pantoja, 1997 y 1999
- LARA, J. y Cano, A., presidente y secretario de la Unión de Ejidos Tierra y Libertad de Villagrán, 10 may, 2000
- LIEDO, Juan Pablo, directivo del Consejo de Semilleros Mexicanos, Irapuato, 16 abr, 2000
- LOEZA, Hugo, ejidatario de Charco de Pantoja, 9 jun, 2000
- MOSQUEDA Y GARCÍA, Unión de Ejidos, 16 abr, 9 jun, 2000
- NAVARRO, Raúl, gerente de Agroincen, 13 may, 2000
- PALMA GARCÍA, presidente de la SPR del Fondo de Aseguramiento Domingo Ledezma, Charco de Pantoja, 9 jun, 2000
- PARRA, José Ramón, subgerente de Fira, Valle de Santiago, 6 dic, 2000
- QUIROZ, Abelardo, Unión de Ejidos 16 de Abril, Charco de Pantoja, 1999, 2000, 2001
- QUIROZ, Manuel, Asociación Agrícola Local, Valle de Santiago, 6 abr, 2001
- RANGEL y García, Víctor Hugo, coordinador administrativo de Crédito Agrícola de Cargill, Irapuato, 21 mar, 2000
- RAZO, Hugo, Unión de Ejidos 16 de Abril, Charco de Pantoja, 1999 y 2001
- ROMERO, Carlos, presidente del Comisariado Ejidal de Terán, 20 ago, 1999
- RUIZ, Adolfo, jefe de Operaciones de Agro Gamesa, Irapuato, 16 may, 2000
- SERRANO, Alfredo, Fira, Celaya, 22 mar, 2001
- VELAZQUEZ, Valentín, Dirección de estadísticas, Sagarpa, Celaya, 5 abr, 2001
- VENEGAS, Arturo, director General de Opiseec, Villagrán, 10 may, 2000

OBSERVACIÓN PARTICIPANTE

SDAIR, Asistencia a varias reuniones de organizaciones de productores con el gobierno del estado de Guanajuato, 1999, 2000, 2001

AGROINDUSTRIA Y PEQUEÑOS PRODUCTORES DE HORTALIZAS

ELIA PATLÁN MARTÍNEZ
JUAN DE DIOS TRUJILLO FÉLIX

INTRODUCCIÓN

La forma de operar de la agroindustria de hortalizas congeladas en el Bajío guanajuatense con los productores primarios ha cambiado en el curso de su desarrollo, ajustándose a las nuevas condiciones del mercado internacional, en cuanto a demanda, estándares y especificaciones para no representar sólo una producción complementaria.

Este trabajo, derivado de una investigación de campo en las regiones del Bajío y del norte de Guanajuato, analiza la relación establecida entre empresas orientadas hacia la exportación de hortalizas congeladas (Birds Eye, MarBran y Expor San Antonio) y productores primarios, quienes trabajan bajo el esquema de agricultura de contrato¹¹⁶.

Se abordan estas tres empresas, porque consideramos que son ejemplos representativos de la zona de estudio y que nos permiten contrastar estrategias de funcionamiento diferentes para ajustarse a las nuevas formas de agricultura o de producción que están siendo alternativas para participar en nichos de mercado.

¹¹⁶ Las percepciones respecto a la agricultura de contrato han venido cambiando, al grado de que instituciones como la FAO, CEPAL, la OCDE y el Banco Mundial promuevan su estudio y la consideren una vía para la transferencia de tecnología a pequeños productores, que los dota de viabilidad económica, dados los cambios ocurridos en el entorno internacional. En esta perspectiva se inscriben diversos análisis publicados (CEPAL, 1995; Runsten y Key, 1996 y CEPAL, 1998).

La empresa Birds Eye es la planta más antigua para el procesamiento de brócoli congelado en México, completamente de capital extranjero; MarBran representa el caso de una empresa que ha contraído una alianza estratégica con una transnacional, cuya sede se encuentra en Estados Unidos y que ha pasado por un proceso expansivo en la última década, y Expor San Antonio es una empresa de capital regional completamente orientada hacia la exportación, que combina, como la anterior, producción directa con agricultura de contrato.

Las empresas transnacionales, en una perspectiva histórica, fueron la base para el desarrollo de la industria de vegetales congelados, pero como el mercado resultó ser sostenidamente rentable, dieron pie a productores capitalizados y con conocimiento de la actividad, lo cual se ha materializado en procesos de integración vertical. No obstante que el desarrollo y consolidación de esta agroindustria se sitúa desde hace 40 años, su origen en México es mucho más antiguo (Morett y Cosío, 1987).

Los tres casos tienen peculiaridades propias y comprenden, desde un sesgo hacia productores de mayor tamaño hasta la empresa MarBran, con inclinación a contratar con pequeños productores, aspecto que nos interesa abordar en este trabajo. En términos generales, se registran muchas similitudes en el trato con los productores, no obstante cada empresa establece diferencias.

El ejercicio de la agricultura de contrato está bastante difundido en las áreas de estudio y no sólo es practicada por transnacionales, ya que la integración vertical permite obtener a las empresas la materia prima que demandan en cuanto a cantidad, calidad, criterios de inocuidad y oportunidad.

Este trabajo se deriva de un esfuerzo de colaboración entre el CIESTAAM, la Universidad Estatal de Michigan y la Universidad de Notre Dame. Para la obtención de la información se realizaron entrevistas y encuestas a 32 productores contratados y a 5 funcionarios o responsables técnicos de las mismas.

ANTECEDENTES

La producción de hortalizas en nuestro país representa un rubro importante en la agricultura. Tanto la superficie destinada a las hortalizas como la producción hortícola se ha incrementado continuamente en las últimas tres décadas. La congelación de hortalizas se inició en el país, con cierta importancia, en 1955, cuando se reportan diez establecimientos con 1,716 trabajadores. La importancia de la congelación de frutas y hortalizas en México está ligada y surge a partir de la fresa producida y congelada en el Bajío guanajuatense (Feder, 1979). Al igual que la fresa, el brócoli y la coliflor se desarrollaron en forma mucho más importante en el Bajío; la empresa Birds Eye es la principal introductora en el año de 1967.

La producción de hortalizas destaca en el país por la generación de empleos y la capacidad de divisas. En el primer aspecto, da ocupación al 17.5% del total de la fuerza de trabajo agrícola y, en el segundo, aporta aproximadamente el 40% del total generado por la exportación agrícola. Guanajuato se ha caracterizado por su producción en granos y hortalizas, como también lo han hecho Sinaloa y Morelia, Michoacán, que forman las áreas hortícolas más importantes del país.

La producción de hortalizas congeladas en México se localiza en gran parte en el estado de Guanajuato, en la región del Bajío, donde aportan alrededor del 80% de la producción de brócoli y coliflor para ser congelados y exportados (Gómez, 1992).

La industria de hortalizas congeladas comprende, principalmente, a los cultivos de brócoli y coliflor (Runsten, 1992); el primero representa alrededor del doble del segundo en las cantidades exportadas, cubriendo ambos una cifra superior al 95% de la producción congelada nacional. El resto se relaciona con col de bruselas, calabacitas zuchinni, ejotes, espárragos, chícharo chino, okra y cabocha (calabaza para postre).

Las empresas transnacionales controlan el 75% del total de producción congelada: 50% en forma directa, es decir, a través de contratos de producción se abastecen de la materia prima requerida tanto en cantidad como en calidad. Proporcionan plántula o semilla, insecticidas, fertilizantes y, en algunos casos, una parte de financiamiento a los agricultores.

El desarrollo tecnológico de las hortalizas es avanzado, tanto para la fase agrícola como para la fase industrial, contando para la primera con equipos, instalaciones y asesorías de buen nivel. Para la segunda se cuenta con cámaras frigoríficas, empacadoras y, en pocos casos, de las organizaciones de productores y procesadoras.

La producción de plántula de invernadero permitió sustituir al almácigo tradicional y a la siembra directa, haciendo posible el acortamiento del ciclo del brócoli y la coliflor hasta en un 30%, creando, a la vez, el potencial para la realización de tres a cinco ciclos por año, en lugar de los dos comunes en el sistema trigo-sorgo y hortalizas-grano (Gómez, 1989) y contrarrestando las desventajas que significan las heladas y los suelos pesados de la región (vertisoles).

EMPRESAS Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DE HORTALIZAS CONGELADAS

La industria de hortalizas congeladas mexicana ha tenido su base sustancial en Guanajuato, aunque también tiene presencia en otros estados, como Aguascalientes, Michoacán y Querétaro (cuadro 1).

La industria de hortalizas congeladas no hubiera alcanzado su actual nivel sin el dinamismo observado en el mercado estadounidense para este tipo de productos, asociado al incremento del ingreso de la población y a los cambios en las preferencias del consumidor, y sin la búsqueda de una mayor integración vertical por parte de los productores, especialmente de brócoli y coliflor, al grado de haber ocurrido

Cuadro 1
Industrias de hortalizas congeladas en México (1998)

Propietario	Empresas	Ubicación	Fecha inicio	Vol. anual procesado (miles ton)
Nieto/Simplot	Marbran-Simplot	Irapuato, Gto. (2) Jalisco, Gto. (1)	1980 1995	45
1990	Expor San Antonio	Villagrán, Gto.		40
Agrilink	Birdseye	J. Rosas, Gto.	1967	28
Diageo	Gigante Verde	Irapuato, Gto.	1983	27
Usabiaga	Covemex	Celaya, Gto.	1976	16
Artesaga	La Huerta	Aguascalientes	1976	15
Roiz	Expohort	Querétaro	1985	14
Fox	Congelados Don José	León, Gto.	1985	11
Bours	Congeladora Hortícola Sonorense*	Cd. Obregón, Son.	1990	11
Alvarado/Amerines	Icemark	Aguascalientes	1999	8
Covarrubias	Fresport	Irapuato, Gto.	1986	7
	Congeladora Ceuta*	Culiacán, Sinaloa	1990	5
Miranda	La Esperanza De Miranda	Dolores Hidalgo, Gto.	1990	5
Alvarado	Friendly Nature	Irapuato, Gto.	1996	4
Bimbo	Frexport**	Zamora, Mich.	1991	4
	Fruveza**	Zamora, Mich.	1988	4
Valdéz	Empacadora El Celio**	Jacona, Mich.	1985	4
González	Productos Frugo	Salamanca, Gto.	1989	3
León	Congeladora La Hacienda	Silao, Gto.	1991	3
				254

*Su principal giro es el congelamiento de pimiento morrón.

**Aunque son fundamentalmente congeladoras de fresa, los volúmenes señalados se refieren a brócoli y coliflor.

Fuente: Echánove, 2000

un incremento considerable de la capacidad de proceso mediante el establecimiento de mayor número de plantas.

En el estudio del American Farm Bureau Research Foundation Project (1991) se registra que el número de plantas se había elevado a 30 a principios de la década de 1990, doce de las cuales estaban localizadas en Guanajuato. La industria atravesó por un notable proceso de expansión, especialmente durante la década de 1980, de manera que la cantidad de plantas aumentó considerablemente. Sin embargo, en la década de 1990 ocurrió un reajuste, ya que su número disminuyó a 19. El número de plantas existente en Guanajuato no se modificó, pero sí el peso de las empresas. La actividad tendió a concentrarse y descendió el papel dominante de las transnacionales. La actividad de congelados mostró mayor solidez en ese estado que en otras entidades federativas de México.

Campbell's, que había incursionado de manera importante en el procesamiento de brócoli y coliflor mediante agricultura de contrato, en reacción a la crisis de 1982 y la depresión del mercado interno para sus productos, se retiró en 1988 del rubro de congelados y decidió centrarse en su línea tradicional de sopas con orientación hacia el mercado interno, transfiriendo sus productores a Birds Eye y MarBran, empresa mexicana que incursionó en vegetales congelados en 1980, entró en alianza con Simplot¹¹⁷, en 1992, y adquirió una posición de liderazgo en las exportaciones mexicanas de productos congelados, seguida por Expor San Antonio (1990) —para dejar en tercero y cuarto lugar a Green Giant y Birds Eye—. La planta de Birds Eye, antes filial de Green Foods, es adquirida por Agrilink Foods, una compañía subsidiaria de Pro-Fac Cooperative (cuadro 2).

Cuadro 2
Principales compañías exportadoras de hortalizas congeladas

Compañía	Inició operaciones	Ciudad y estado	Origen del capital	Actual propietario	Orientación de su producción
Birds Eye	1967	Celaya/ Guanajuato	Norteaméric a-no	Agrilink Foods	Exportación
MarBran	1980	Irapuato/ Guanajuato	Norteaméric a-no y Nacional	Simplot/ Raul Nieto Gómez	Exportación
Expor San Antonio	1990	Villagrán/ Guanajuato	Nacional	Enrique Nieto	Exportación

México continúa teniendo una participación muy alta en las importaciones de brócoli y coliflor de Estados Unidos, aunque descendente. En 1989, por ejemplo, este país aportó el 93% de las importaciones

¹¹⁷ J. R. Simplot, compañía privada, con sede en Boise, Idaho, está entre las compañías de más rápido crecimiento en Estados Unidos, con ingresos anuales de alrededor de 2.8 millones de dólares, derivados, principalmente, del procesamiento de alimentos, la producción de fertilizantes, la agricultura y negocios relacionados. Simplot se considera pionera en servicios alimenticios y líder en la innovación en papas congeladas desde 1950, con 25 plantas procesadoras directas o afiliadas en los Estados Unidos, México, Canadá, Australia y China. La compañía se autodefine como un oferente global de papas congeladas para freír y muchos otros alimentos (<http://www.simplot.com>).

realizadas por Estados Unidos de ambos productos, pero disminuyó al 81% en 1999. Ha ocurrido una pérdida de 12 puntos porcentuales en ese lapso, lo cual significa que el mercado estadounidense se ha vuelto más competido, y que otros países tienden a ganar presencia (como Guatemala, con el 14.3% de esas importaciones, en 1999, y Canadá, con el 3.8%). México ha aprovechado el dinamismo del mercado, pero no ha podido evitar que disminuya su participación, como se puede observar en la tabla 1.

México fue atractivo a las empresas transnacionales que se establecieron inicialmente en el Bajío, especialmente en Guanajuato y Querétaro, debido a sus condiciones climáticas favorables para la producción de hortalizas y por su abundancia de mano de obra barata y disponibilidad de tierras y aguas, además de su cercanía con Estados Unidos (Ruiz e Hinojosa, 1992). Sin embargo, es probable que sus ventajas estén disminuyendo actualmente, debido al encarecimiento relativo de la mano de obra, en comparación con países de Centro y Suramérica, la escasez de agua en la región ante el sobreapro-

Tabla 1
Estados Unidos. Importaciones de brócoli y coliflor
por países más importantes (US \$) y por ciento, 1989-1999

Año	México		Guatemala		Canadá		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1989	86'748,300	92.8	5'165,276	5.5	935,135	1.0	93'494,839	100
1990	92'823,139	92.4	5'930,209	5.9	1'081,990	1.1	100'443,883	100
1991	92'733,736	90.2	8'755,521	8.5	957,547	0.9	102'855,558	100
1992	122'409,402	89.8	11'724,359	8.6	2'017,363	1.5	136'275,449	100
1993	112'045,714	88.5	12'014,594	9.5	1'886,347	1.5	126'594,249	100
1994	104'895,984	87.7	11'843,829	9.9	2'341,695	2.0	119'576,377	100
1995	103'769,756	84.3	17'486,813	14.2	1'847,421	1.5	123'166,235	100
1996	107'208,812	84.1	17'073,249	13.4	3'114,466	2.4	127'450,760	100
1997	116'012,044	83.3	15'161,326	10.9	7'875,328	5.7	139'291,449	100
1998	114'555,054	79.8	21'276,554	14.8	7'412,952	5.2	143'535,777	100
1999	138'053,453	81.4	24'278,706	14.3	6'420,500	3.8	169'618,500	100
Variación promedio anual por periodo (%)								
1989-1994	3.9		18.1		20.1		5.0	
1994-1999	5.6		15.4		22.4		7.2	

Fuente: <http://151.121.66.126/db/fatus/index.asp?Type=MC>

vechamiento del agua del subsuelo y por su carácter de zona no sana en términos de plagas (Jarillo *et al.*, 1997). Además, los reajustes ocurridos en el número de plantas y la presión para incorporar otros productos sugieren que es probable que se esté ya ante un mercado maduro, según las expectativas de algunos productores entrevistados.

EMPRESAS Y PRODUCTORES

Las empresas necesitan abastecerse de materia prima y los productores de un mercado seguro para sus cosechas; en tal sentido, se puede hablar de una relación de beneficio mutuo, aunque no todas las partes ganen igual, a través de la agricultura de contrato, que es un modo de organización que permite a las empresas intervenir en el proceso de producción y ejercer control sobre el mismo sin necesidad de poseer la tierra o de cultivar directamente los predios, tarea que es dejada a agricultores independientes (Runsten y Key, 1996).

Para los productores, las empresas congeladoras representan la opción más segura de venta de sus cosechas, según se expresa en los resultados de las encuestas realizadas. El 62.6% de los entrevistados manifestó como razones para la permanencia con la compañía el tener seguridad de compra y el cumplimiento de lo convenido, además de ser la mejor alternativa para la comercialización de sus cultivos.

La relación entre empresas y productores trasciende al simple abasto del producto, debido a que las primeras están interesadas en ejercer control sobre el proceso productivo para garantizar cantidad, calidad, normas de inocuidad y oportunidad del producto que será objeto de procesamiento, según las exigencias del mercado, obligando, por tanto, a la adopción de un «paquete» tecnológico y servicios técnicos que el productor debe asumir como parte de sus compromisos.

En general, los productores pequeños tienden a establecer una relación de mayor dependencia financiera y técnica respecto a la

empresa en comparación con productores medianos y grandes, debido a su más acentuada necesidad del crédito y de los servicios de asistencia técnica. De estos productores puede haber quienes alcancen rendimientos por encima del promedio y entreguen a las plantas producto de alta calidad, ante el uso intensivo de la mano de obra familiar o una atención más directa de todo el proceso; sin embargo, requieren de una supervisión técnica estrecha en el cumplimiento de las recomendaciones establecidas por la compañía. Su capacidad de negociación es baja, pero la administración de contratos puede ser más costosa para la empresa.

Los productores de mayor dimensión ofrecen las ventajas de que sus grandes extensiones facilitan el trabajo de supervisión, dada su compactación, así como sus menores demandas de crédito y asistencia técnica. Están en capacidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento, o bien, de administrar su liquidez, derivada de la programación de lotes o de actividades alternativas. A esas ventajas se añaden su mejor dotación de infraestructura, maquinaria y equipo y su manejo de mayores volúmenes de producto cosechado. Dada su escala de operación, además, están en mejor posición para introducir innovaciones y conseguir directamente su propia asistencia técnica. A pesar de su queja de que los precios son establecidos de manera arbitraria, su mayor capacidad de negociación les permite considerar opciones alternativas que pueden llevarlos a la terminación de la relación con la empresa cliente. En la región pueden encontrarse productores que alguna vez tuvieron relaciones contractuales con las compañías, pero que ahora trabajan de forma independiente en hortalizas congeladas o en la exportación de productos frescos.

Los aspectos anteriores permiten entender el sesgo de las empresas hacia productores grandes y medianos y por qué éstas no buscan ejercer un control completo y absoluto del proceso productivo, existiendo implícitamente una cierta competencia por los mejores proveedores, que se expresa en un mejor trato hacia algunos en la

asignación de superficie y en que no hay restricción para operar para otras congeladoras o el mercado de frescos. Tal sesgo no es nuevo, las empresas transnacionales al establecerse prefirieron operar con ese tipo de productores.

Muñoz y Santoyo (1996) consideran que, en el contexto de desregulación y globalización económica que ha vivido México, las hortalizas congeladas son cultivos en donde la agricultura de contrato ha representado una de las alternativas económicas viables para los productores, quienes han podido colocar su producción en los mercados externos y realizar una producción rentable.

CLASIFICACIÓN DE PRODUCTORES

De acuerdo con la estructura agraria mexicana, compuesta sustancialmente de predios que no alcanzan ni las dos hectáreas, y el tipo de productor con el cual vienen operando las congeladoras, no tiene mucho sentido hablar de pequeño productor. No obstante, éstas clasifican a sus productores según su propio contexto. Birds Eye opera con 70 productores anualmente, cuya extensión está en un rango de 20 a 200 hectáreas, de manera que un estrato de 50 o menos hectáreas es considerado pequeño, mientras los grandes son aquéllos de 100 o más hectáreas. En contraste, para MarBran, que trabaja con un total de 800 productores y opera anualmente con 300, los pequeños se sitúan en el estrato de 10 o menos hectáreas, los cuales representan el 70% de sus proveedores, mientras clasifican como grandes a los que tienen más de 50 hectáreas, que son el 10% de sus actuales proveedores. Expor San Antonio opera con 80 productores anualmente; prefiere aquellos de más de 100 hectáreas, pero también acepta trabajar con quienes manejan superficies menores al límite mínimo establecido por Birds Eye. Algunos de sus proveedores explotan superficies superiores a las 300 hectáreas (véase el cuadro 3).

Tip prod
Pequeño
Mediano
Grande
Promed

POLÍT

La in
existe
Eye -
de un
agric
trans
propi
ducc
trato
prop
veed
ha si
Exp
pon
I
mas
de s
plai
trav
la n
que

asignación de superficie y en que no hay restricción para operar para otras congeladoras o el mercado de frescos. Tal sesgo no es nuevo, las empresas transnacionales al establecerse prefirieron operar con ese tipo de productores.

Muñoz y Santoyo (1996) consideran que, en el contexto de desregulación y globalización económica que ha vivido México, las hortalizas congeladas son cultivos en donde la agricultura de contrato ha representado una de las alternativas económicas viables para los productores, quienes han podido colocar su producción en los mercados externos y realizar una producción rentable.

CLASIFICACIÓN DE PRODUCTORES

De acuerdo con la estructura agraria mexicana, compuesta sustancialmente de predios que no alcanzan ni las dos hectáreas, y el tipo de productor con el cual vienen operando las congeladoras, no tiene mucho sentido hablar de pequeño productor. No obstante, éstas clasifican a sus productores según su propio contexto. Birds Eye opera con 70 productores anualmente, cuya extensión está en un rango de 20 a 200 hectáreas, de manera que un estrato de 50 o menos hectáreas es considerado pequeño, mientras los grandes son aquéllos de 100 o más hectáreas. En contraste, para MarBran, que trabaja con un total de 800 productores y opera anualmente con 300, los pequeños se sitúan en el estrato de 10 o menos hectáreas, los cuales representan el 70% de sus proveedores, mientras clasifican como grandes a los que tienen más de 50 hectáreas, que son el 10% de sus actuales proveedores. Expor San Antonio opera con 80 productores anualmente; prefiere aquellos de más de 100 hectáreas, pero también acepta trabajar con quienes manejan superficies menores al límite mínimo establecido por Birds Eye. Algunos de sus proveedores explotan superficies superiores a las 300 hectáreas (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
CLASIFICACIÓN DE PRODUCTORES

Tipo de productor	Birds Eye	MarBran	Expor San Antonio
Pequeño	20 a 50	4 a 30	5 a 50
Mediano	51 a 100	31 a 50	51 a 99
Grande	101 a 200	50 a 200	100 a 240
Promedio	106.4	43.6	89

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, 2000

POLÍTICAS DE LAS EMPRESAS

La inclinación hacia determinado rango de productores indica la existencia de diferentes políticas de empresa. La planta de Birds Eye —como la de Green Giant—, en México, en su carácter de filial de una compañía estadounidense, se abastece totalmente mediante agricultura de contrato, no así MarBran, en alianza con una transnacional estadounidense, y Expor San Antonio, completamente propiedad de un grupo familiar mexicano. Estas últimas combinan producción en ranchos propios con abasto mediante agricultura de contrato, lo cual puede implicar una relación de preferencia hacia sus propias cosechas, aspecto que suscita quejas de algunos de sus proveedores. Hasta ahora un elemento básico implícito en sus políticas ha sido fortalecer sus procesos de integración vertical. En el caso de Expor San Antonio, 40% de la producción comercializada corresponde a sus propios ranchos y en el de MarBran, a una tercera parte.

Debido al reconocimiento de las marcas de Birds Eye, los sistemas de distribución de la empresa y la precisión en el conocimiento de su propia demanda, esta compañía está en mejor condición para planear sus requerimientos. La minimización de costos en planta, a través de una programación adecuada y la disminución del costo de la materia prima, al igual que hacer coincidir su oferta con la demanda que planea enfrentar, son fundamentales para la continuidad de su

establecimiento en México, de manera que no puede permitirse descuidar sus costos de transacción. En esta perspectiva, Birds Eye no alienta la dependencia financiera, ya que dentro de sus políticas se encuentra la inclinación hacia productores de tipo comercial, con buen nivel de escala, capitalización y capacidad de asimilación de tecnología que, en general, pueden conservar buena parte del control sobre su proceso productivo.

Lo anterior se expresa en el paquete que la empresa ofrece a sus proveedores: suministro de plántula, supervisión y/o asesoría técnica, compensación en el precio por no recibir apoyo financiero o en insumos, compensación por mayor distancia, margen de tolerancia y menor inclinación a rechazar totalmente el producto, pago una semana después de la entrega y flexibilidad para asumir los costos de plántula si se presenta un desastre climático aunque no esté establecido contractualmente. A mayor tiempo, mayor deterioro del producto y más castigos al productor por no ajustarse a las especificaciones.

Aunque la empresa no alienta el apoyo financiero y trata de operar con productores que no lo demandan, éste es opcional, pero se puede afirmar que, en general, sus proveedores se inclinan más bien por no recibir financiamiento a cambio de un eventual mejor precio por su cosecha. Por otra parte, la planta de Birds Eye, que representa alrededor del 3% del volumen total de ventas de Agrilink, no define la existencia de esta compañía, de manera que su capacidad de ajuste al mercado está restringida por las políticas corporativas.

MarBran, como se señaló, ha definido una política de operación con pequeños productores proporcionando, en general, financiamiento, lo cual la ha llevado a ejercer un control más estrecho sobre el proceso productivo de sus proveedores, quienes, a la vez, son demandantes de asistencia técnica. Esta política, si bien eleva sus costos de transacción, implica asegurar no sólo la cosecha, sino, también, a los proveedores, por lo que dicen que no representan una amenaza las otras congeladoras al ofrecer mejor precio por la producción.

Además, son esta clase de productores los que pueden soportar políticas menos favorables de la empresa, la cual se beneficia de un uso más intensivo de la mano de obra y una posible mejor calidad del producto cosechado. Como elemento sustancial de su planeación estratégica, ha definido un desplazamiento hacia productos orgánicos en un plazo de 10 años, de manera que, para ajustarse a la filosofía que implica esta producción, la fomenta a través de la pequeña producción familiar.

La estrategia de esta empresa de incursionar en la agricultura orgánica es posicionarse en un nicho de mercado atendiendo a los cambios en las preferencias del consumidor y a las demandas del mercado internacional y debido a que tienen experiencia en la exportación al mercado europeo; no obstante, consideran y evalúan los riesgos de incursionar en este tipo de producción por la falta de experiencia, sobre todo por la asistencia técnica, porque no cuentan con personal capacitado.

Expor San Antonio, a su vez, no se sesga hacia los pequeños productores y tampoco adopta plenamente el esquema de Birds Eye. Está en un punto intermedio entre ambos enfoques. Como tampoco depende de una matriz extranjera, opera con una gama más amplia de productos, tiene una política más definida que Birds Eye para aprovechar lo más posible su capacidad instalada de planta, durante todo el año, y no contempla incursionar en productos orgánicos. Combina producción directa en sus ranchos con producción bajo contrato y utiliza, en mayor medida, el financiamiento a sus proveedores que la empresa antes mencionada.

La necesidad de racionalizar los costos fijos utilizando más plenamente la capacidad instalada, por otra parte, ha conducido en los últimos años a que Birds Eye ya no se concentre exclusivamente en sus propias marcas, sino que también produzca a pedido de empresas que comercializan bajo otras etiquetas y especificaciones. De ese modo, ha incursionado en el ámbito de mercado que permitió a las

empresas mexicanas hacerse fuertes, dada su limitada capacidad para posicionar marcas.

El sesgo hacia productores de mayor tamaño, aplicado especialmente por Birds Eye, se ha visto fortalecido en la última década por los cambios en las políticas agrícolas de México, debido a que éstas han desincentivado la producción de granos, lo cual ha llevado a una mayor disposición de los productores a participar en la producción de brócoli y coliflor mediante agricultura de contrato. En tal sentido, todas las compañías han tenido la posibilidad de seguir políticas eficaces de selección de los mejores productores y de incidir para aumentar el tamaño promedio de escala de sus abastecedores. La renta de tierras ha sido la vía mediante la cual se ha venido elevando el tamaño de las unidades de producción que surten a la industria de la región.

Para Birds Eye, y en menor grado para las otras empresas, lo ideal es asumir sólo mecanismos de control sobre la oferta programable, usando para ello la plántula, la cual, por contrato, no puede ser adquirida en el mercado libre ni cultivada en el invernadero por el productor y, además, la asignación de superficie a sus mejores proveedores de materia prima; así no necesita ejercer un marcaje estricto sobre la operación de la unidad productiva. El monopolio sobre la plántula tiene dos tipos de justificaciones: una de carácter técnico, pues implica la inducción del uso de las variedades que mejor se comportan según las especificaciones de calidad y volumen y otra referida a la necesidad de programación, ya que, al considerar los rendimientos esperados y fechas de plantación y cosechas, según los lotes, se amortiguan los picos de entrega para el procesamiento en la planta. La programación de la empresa está condicionada por los pedidos y el comportamiento esperado del mercado estadounidense, sustancialmente.

El brócoli define el patrón de especialización en la industria de congelados del Bajío y el norte de Guanajuato, aunque también se

aprovechan otras opciones. Alrededor del 90% de la producción procesada en la planta de Birds Eye corresponde a brócoli y la parte restante a coliflor y calabaza *zucchini*. Sin embargo, el nivel de diferenciación para éstos productos llega a ser tal que dicha empresa funciona con una gama de 50 productos comercialmente distintos. A su vez, Expor San Antonio siguen un patrón menos concentrado, con 80% de brócoli, 15% de coliflor, 3% de zanahoria y 2% de calabazas verde y amarilla; y MarBran incorpora alternativas como la zanahoria, calabaza amarilla y verde, chícharo dulce, cebolla, ejote, mango y fresa, entre otros.

LA VISIÓN DE LOS PRODUCTORES

La producción con fines de exportación tiene viejas raíces y es anterior al establecimiento de empresas transnacionales; éstas jugaron un rol importante en la introducción de nuevos cultivos —como el brócoli— y tecnologías, así como en el acceso al mercado estadounidense. En estas regiones se adoptó, a partir del procesamiento del brócoli, un patrón menos sesgado hacia la cosecha de cultivos para el mercado de frescos. Para la industria o para el mercado de frescos, se han venido aprovechando el brócoli, la coliflor, calabacitas, chícharos, zanahoria, jitomate, chile, lechuga, espárrago, apio, ajo, fresa, cebolla, cempasúchitl, entre los cultivos más importantes.

Para los productores involucrados en la agricultura de contrato, el brócoli representa una alta proporción de su ingreso, especialmente cuando no siguen una estrategia de administración de riesgo a través de la diversificación de cultivos o del ejercicio de otras actividades económicas. El grueso de los productores encuestados señala a este cultivo como su opción principal (83.3%) y casi el 39% tiene a la coliflor y/o al chile como cultivo alternativo o segundo cultivo. Al brócoli

se le considera una opción rentable, no tanto a la coliflor. El interés de los *brokers* por este producto —y otros del Bajío— ha aumentado en los últimos años; sin embargo, el mercado de frescos es aún muy pequeño como para estimular una producción independiente en condiciones competitivas, ajena a la demanda de las empresas.

Los productores entrevistados tienden a usar, según lo permiten sus recursos, la contratación con la industria como mecanismo para asegurar un ingreso que representa una base de estabilidad a sus unidades productivas, mientras incursionan en opciones que son más riesgosas pero que, eventualmente, pueden llegar a ser mucho más rentables, como sería el caso de productos destinados al mercado de frescos. Contratar con la industria puede ser una ventaja, pero también restringe la posibilidad de incrementar los ingresos, en particular porque es la industria la que asigna la cuota de superficie para garantizar su abasto.

La disposición a contratar se ha visto estimulada, de acuerdo con lo dicho anteriormente, por los cambios en las políticas agrícolas, las cuales hicieron descender drásticamente la rentabilidad en granos (maíz, sorgo, trigo, frijol, como los más importantes). Estos cultivos juegan un papel en las rotaciones y en la ruptura del ciclo de vida de las plagas y siguen siendo aprovechados por la mayoría de los productores, pero no son opciones suficientemente atractivas.

Entre los productores contratantes con la industria, en particular aquéllos de mayor dimensión económica, puede aplicarse adicionalmente una estrategia de diversificación no sólo de cultivos sino también de actividades (pecuaria, servicios o producción de pigmentos). De acuerdo con información recabada en campo, es probable que esa diversificación haya sido apuntalada por la relación con la industria. Cabe observar que el 31.3% de los productores tiene estudios profesionales, de manera que sus expectativas no se circunscriben a una relación indefinida y estable con las procesadoras.

APRECIACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE SU RELACIÓN CON LA INDUSTRIA

De acuerdo con los resultados del trabajo de campo, las congeladoras trabajan abrumadoramente con productores privados (más del 90% de los entrevistados), sin importar que la tierra sea o no de su propiedad, con un acceso garantizado al agua, preferentemente de pozos, y bien dotados de maquinaria y equipo agrícola, en particular de tractor de alto despeje. En tal sentido se trata, cualquiera que sea su tamaño de predio, de buenos productores con cierto nivel de capitalización. En la asignación de superficie y volúmenes a contratar, las empresas valoran el historial del productor en cuanto al cumplimiento del contrato y su lealtad con la empresa. Un tipo de productor con tales características se encuentra muy alejado de la imagen de productor campesino empobrecido. La superficie estimada promedio para el conjunto de los productores entrevistados fue de 78.6 hectáreas, en un rango de 4 a 240 hectáreas. Sin embargo, estos valores no son los mismos para cada empresa, pues cambian según sus políticas, como se señaló anteriormente.

La valoración que hacen los productores de su relación con las empresas congeladoras seleccionadas es positiva, pero no abrumadora. El 65.6% de los productores percibe mejorías en su calidad de vida y posición económica, en tanto que un 34.4% no ve ningún cambio. La intención de continuidad de la relación se funda en su necesidad de asistencia técnica y de insumos y fertilizantes, la búsqueda de un ingreso seguro y la existencia de un contrato, sustancialmente. Dado el contexto de la agricultura mexicana y la relación específica de cada productor con su respectiva compañía, los productores señalan como las razones más importantes para no cambiar de empresa el cumplimiento de lo acordado y la ausencia de una mejor alternativa.

A pesar de lo antes dicho, es conveniente destacar algunos elementos problemáticos de esa relación. En primer lugar, los product-

APRECIACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE SU RELACIÓN CON LA INDUSTRIA

De acuerdo con los resultados del trabajo de campo, las congeladoras trabajan abrumadoramente con productores privados (más del 90% de los entrevistados), sin importar que la tierra sea o no de su propiedad, con un acceso garantizado al agua, preferentemente de pozos, y bien dotados de maquinaria y equipo agrícola, en particular de tractor de alto despeje. En tal sentido se trata, cualquiera que sea su tamaño de predio, de buenos productores con cierto nivel de capitalización. En la asignación de superficie y volúmenes a contratar, las empresas valoran el historial del productor en cuanto al cumplimiento del contrato y su lealtad con la empresa. Un tipo de productor con tales características se encuentra muy alejado de la imagen de productor campesino empobrecido. La superficie estimada promedio para el conjunto de los productores entrevistados fue de 78.6 hectáreas, en un rango de 4 a 240 hectáreas. Sin embargo, estos valores no son los mismos para cada empresa, pues cambian según sus políticas, como se señaló anteriormente.

La valoración que hacen los productores de su relación con las empresas congeladoras seleccionadas es positiva, pero no abrumadora. El 65.6% de los productores percibe mejorías en su calidad de vida y posición económica, en tanto que un 34.4% no ve ningún cambio. La intención de continuidad de la relación se funda en su necesidad de asistencia técnica y de insumos y fertilizantes, la búsqueda de un ingreso seguro y la existencia de un contrato, sustancialmente. Dado el contexto de la agricultura mexicana y la relación específica de cada productor con su respectiva compañía, los productores señalan como las razones más importantes para no cambiar de empresa el cumplimiento de lo acordado y la ausencia de una mejor alternativa.

A pesar de lo antes dicho, es conveniente destacar algunos elementos problemáticos de esa relación. En primer lugar, los product-

blece competencia por estos productores; 2) la productividad regularmente es más alta; 3) con ellos es viable incursionar en la agricultura orgánica, debido a que cuentan con superficies pequeñas, por lo que en caso de pérdidas, éstas no serán significativas; y 4) establecen compromisos morales y honorables.

La relación entre empresas y productores no ha estado exenta de conflictos; sin embargo, éstos rara vez se han reflejado en demandas legales; dado el contexto existente, las relaciones no formales son muy importantes. Las empresas valoran la existencia de una relación estable con sus proveedores, al igual que éstos, de manera que aquéllas no siempre son intransigentes, en tanto que los segundos procuran cumplir con lo establecido contractualmente, especialmente en lo referente a no vender el producto contratado con otros compradores.

ESPECIALIZACIÓN DEL PATRÓN DE CULTIVO: ALGUNOS PROBLEMAS Y CONSECUENCIAS

La especialización de zonas agrícolas en el país es un fenómeno que, en muchos lugares, se está manifestando con serios y graves problemas ecológicos y productivos. La especialización de patrones de cultivos, como es el caso de las hortalizas en el Bajío, muestra una tendencia creciente del deterioro de los recursos naturales, por lo que, desde la década pasada, se han emprendido acciones conjuntas entre diferentes sectores (estado, instituciones, empresas y productores) para intervenir en los problemas con más graves consecuencias

El brócoli y la coliflor vinieron a modificar el patrón de cultivos, ya que ofrecían, entre otras ventajas, la posibilidad de una mayor rotación de capital. Un efecto adicional importante fue el aumento de la presión sobre los recursos debido a su utilización más intensiva. En el Bajío se ha estado abatiendo el manto freático, al grado de que la agroindustria exige a los productores acceso garantizado al agua como

res están en desventaja en la fijación del precio de sus cosechas, dado que no están organizados para una negociación colectiva de sus intereses, siendo probable, además, que exista concertación entre empresas en cuanto al precio que será pagado al productor. No hay un mecanismo transparente de formación de precios, de manera que los productores desconocen cuáles criterios aplican para su determinación. No se ha presentado una situación conflictiva en este punto porque la rentabilidad de otras opciones es muy baja y porque los rendimientos por hectárea han aumentado con suficiente rapidez como para evitar que el incremento de costos devore las posibles ganancias.

Para el año 2000, debido a la acumulación de inventarios en 1999, los precios a los productores disminuyeron y las empresas tuvieron que ajustar a la baja la superficie programada. El viejo problema de mala programación en la reciba no se ha resuelto, de manera que persisten las colas en la entrega a las plantas, en perjuicio de los productores, los cuales se quejan de que se castiga o rechaza su producto al deteriorarse la calidad a consecuencia del tiempo de espera. Además, se discrimina a favor de la cosecha proveniente de los ranchos que son propiedad de las empresas o se eleva la exigencia de calidad cuando hay mucha producción.

Hay productores que critican la supervisión, el funcionamiento de los departamentos de agricultura y la entrega de plántula. Especialmente, los productores más pequeños consideran que si la supervisión fuera más frecuente y menos sesgada hacia los que tienen mayor superficie, se rechazaría en menos su producto, mientras que los productores más eficientes plantean la conveniencia de tener un rango de libertad para elegir las variedades a sembrar, pues no siempre el material que se promete es el que se les entrega.

Para los productores pequeños, una de las alternativas de trabajo de agricultura por contrato se encuentra en MarBran. Existen varias razones por las cuales dicha empresa accede a trabajar con estos productores; entre las más importantes, se encuentran: 1) no se esta-

- ROY, P., «Contract Farming and Economic Integration», Danville III: Interstate Press, 1972
- SAGARPA, «Convenio de coordinación que celebran la Sagarpa y el estado de Guanajuato», en *Diario Oficial de la Federación*, 15 feb, 2001
- , «Producción agrícola 1999», México, 2000
- S/A, «Cebada versus trigo» en *Agrobajío*, oct-nov, 1999
- , «Se comercializará entre 1,500 y 1,515 pesos la tonelada de trigo» en *Agrosíntesis*, 30 abr, 2000
- , «La cebada maltera en Guanajuato», en *Agrosíntesis*, 30 nov, 1998

ENTREVISTAS

- ARAGÓN, José Luis, subdirector de Comercialización, Aserca, Celaya, 18 nov, 1999
- FERNÁNDEZ, Alfredo, subsecretario de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Rural del estado de Guanajuato, Celaya, 11 may, 2000
- GARCÍA ALANÍS, Carlos Jaime, gerente agrícola, Gimsa, León, 12 may, 1999
- GONZÁLEZ LEDEZMA, Gilberto, Fondo de Aseguramiento Domingo Ledezma, Charco de Pantoja, 1997 y 1999
- LARA, J. y Cano, A., presidente y secretario de la Unión de Ejidos Tierra y Libertad de Villagrán, 10 may, 2000
- LIEDO, Juan Pablo, directivo del Consejo de Semilleros Mexicanos, Irapuato, 16 abr, 2000
- LOEZA, Hugo, ejidatario de Charco de Pantoja, 9 jun, 2000
- MOSQUEDA Y GARCÍA, Unión de Ejidos, 16 abr, 9 jun, 2000
- NAVARRO, Raúl, gerente de Agroincen, 13 may, 2000
- PALMA GARCÍA, presidente de la SPR del Fondo de Aseguramiento Domingo Ledezma, Charco de Pantoja, 9 jun, 2000
- PARRA, José Ramón, subgerente de Fira, Valle de Santiago, 6 dic, 2000
- QUIROZ, Abelardo, Unión de Ejidos 16 de Abril, Charco de Pantoja, 1999, 2000, 2001
- QUIROZ, Manuel, Asociación Agrícola Local, Valle de Santiago, 6 abr, 2001
- RANGEL y García, Víctor Hugo, coordinador administrativo de Crédito Agrícola de Cargill, Irapuato, 21 mar, 2000
- RAZO, Hugo, Unión de Ejidos 16 de Abril, Charco de Pantoja, 1999 y 2001
- ROMERO, Carlos, presidente del Comisariado Ejidal de Terán, 20 ago, 1999
- RUIZ, Adolfo, jefe de Operaciones de Agro Gamesa, Irapuato, 16 may, 2000
- SERRANO, Alfredo, Fira, Celaya, 22 mar, 2001
- VELÁZQUEZ, Valentín, Dirección de estadísticas, Sagarpa, Celaya, 5 abr, 2001
- VENEGAS, Arturo, director General de Opiseac, Villagrán, 10 may, 2000

OBSERVACIÓN PARTICIPANTE

SDAIR, Asistencia a varias reuniones de organizaciones de productores con el gobierno del estado de Guanajuato, 1999, 2000, 2001

AGROINDUSTRIA Y PEQUEÑOS PRODUCTORES DE HORTALIZAS

ELIA PATLÁN MARTÍNEZ
JUAN DE DIOS TRUJILLO FÉLIX

INTRODUCCIÓN

La forma de operar de la agroindustria de hortalizas congeladas en el Bajío guanajuatense con los productores primarios ha cambiado en el curso de su desarrollo, ajustándose a las nuevas condiciones del mercado internacional, en cuanto a demanda, estándares y especificaciones para no representar sólo una producción complementaria.

Este trabajo, derivado de una investigación de campo en las regiones del Bajío y del norte de Guanajuato, analiza la relación establecida entre empresas orientadas hacia la exportación de hortalizas congeladas (Birds Eye, MarBran y Expor San Antonio) y productores primarios, quienes trabajan bajo el esquema de agricultura de contrato¹¹⁶.

Se abordan estas tres empresas, porque consideramos que son ejemplos representativos de la zona de estudio y que nos permiten contrastar estrategias de funcionamiento diferentes para ajustarse a las nuevas formas de agricultura o de producción que están siendo alternativas para participar en nichos de mercado.

¹¹⁶ Las percepciones respecto a la agricultura de contrato han venido cambiando, al grado de que instituciones como la FAO, CEPAL, la OCDE y el Banco Mundial promuevan su estudio y la consideren una vía para la transferencia de tecnología a pequeños productores, que los dota de viabilidad económica, dados los cambios ocurridos en el entorno internacional. En esta perspectiva se inscriben diversos análisis publicados (CEPAL, 1995; Runsten y Key, 1996 y CEPAL, 1998).

La empresa Birds Eye es la planta más antigua para el procesamiento de brócoli congelado en México, completamente de capital extranjero; MarBran representa el caso de una empresa que ha contraído una alianza estratégica con una transnacional, cuya sede se encuentra en Estados Unidos y que ha pasado por un proceso expansivo en la última década, y Expor San Antonio es una empresa de capital regional completamente orientada hacia la exportación, que combina, como la anterior, producción directa con agricultura de contrato.

Las empresas transnacionales, en una perspectiva histórica, fueron la base para el desarrollo de la industria de vegetales congelados, pero como el mercado resultó ser sostenidamente rentable, dieron pie a productores capitalizados y con conocimiento de la actividad, lo cual se ha materializado en procesos de integración vertical. No obstante que el desarrollo y consolidación de esta agroindustria se sitúa desde hace 40 años, su origen en México es mucho más antiguo (Morett y Cosío, 1987).

Los tres casos tienen peculiaridades propias y comprenden, desde un sesgo hacia productores de mayor tamaño hasta la empresa MarBran, con inclinación a contratar con pequeños productores, aspecto que nos interesa abordar en este trabajo. En términos generales, se registran muchas similitudes en el trato con los productores, no obstante cada empresa establece diferencias.

El ejercicio de la agricultura de contrato está bastante difundido en las áreas de estudio y no sólo es practicada por transnacionales, ya que la integración vertical permite obtener a las empresas la materia prima que demandan en cuanto a cantidad, calidad, criterios de inocuidad y oportunidad.

Este trabajo se deriva de un esfuerzo de colaboración entre el CESTAAM, la Universidad Estatal de Michigan y la Universidad de Notre Dame. Para la obtención de la información se realizaron entrevistas y encuestas a 32 productores contratados y a 5 funcionarios o responsables técnicos de las mismas.

ANTECEDENTES

La producción de hortalizas en nuestro país representa un rubro importante en la agricultura. Tanto la superficie destinada a las hortalizas como la producción hortícola se ha incrementado continuamente en las últimas tres décadas. La congelación de hortalizas se inició en el país, con cierta importancia, en 1955, cuando se reportan diez establecimientos con 1,716 trabajadores. La importancia de la congelación de frutas y hortalizas en México está ligada y surge a partir de la fresa producida y congelada en el Bajío guanajuatense (Feder, 1979). Al igual que la fresa, el brócoli y la coliflor se desarrollaron en forma mucho más importante en el Bajío; la empresa Birds Eye es la principal introductora en el año de 1967.

La producción de hortalizas destaca en el país por la generación de empleos y la capacidad de divisas. En el primer aspecto, da ocupación al 17.5% del total de la fuerza de trabajo agrícola y, en el segundo, aporta aproximadamente el 40% del total generado por la exportación agrícola. Guanajuato se ha caracterizado por su producción en granos y hortalizas, como también lo han hecho Sinaloa y Morelia, Michoacán, que forman las áreas hortícolas más importantes del país.

La producción de hortalizas congeladas en México se localiza en gran parte en el estado de Guanajuato, en la región del Bajío, donde aportan alrededor del 80% de la producción de brócoli y coliflor para ser congelados y exportados (Gómez, 1992).

La industria de hortalizas congeladas comprende, principalmente, a los cultivos de brócoli y coliflor (Runsten, 1992); el primero representa alrededor del doble del segundo en las cantidades exportadas, cubriendo ambos una cifra superior al 95% de la producción congelada nacional. El resto se relaciona con col de bruselas, calabacitas zucchini, ejotes, espárragos, chícharo chino, okra y cabocha (calabaza para postre).

Las empresas transnacionales controlan el 75% del total de producción congelada: 50% en forma directa, es decir, a través de contratos de producción se abastecen de la materia prima requerida tanto en cantidad como en calidad. Proporcionan plántula o semilla, insecticidas, fertilizantes y, en algunos casos, una parte de financiamiento a los agricultores.

El desarrollo tecnológico de las hortalizas es avanzado, tanto para la fase agrícola como para la fase industrial, contando para la primera con equipos, instalaciones y asesorías de buen nivel. Para la segunda se cuenta con cámaras frigoríficas, empacadoras y, en pocos casos, de las organizaciones de productores y procesadoras.

La producción de plántula de invernadero permitió sustituir al almácigo tradicional y a la siembra directa, haciendo posible el acortamiento del ciclo del brócoli y la coliflor hasta en un 30%, creando, a la vez, el potencial para la realización de tres a cinco ciclos por año, en lugar de los dos comunes en el sistema trigo-sorgo y hortalizas-grano (Gómez, 1989) y contrarrestando las desventajas que significan las heladas y los suelos pesados de la región (vertisoles).

EMPRESAS Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DE HORTALIZAS CONGELADAS

La industria de hortalizas congeladas mexicana ha tenido su base sustancial en Guanajuato, aunque también tiene presencia en otros estados, como Aguascalientes, Michoacán y Querétaro (cuadro 1).

La industria de hortalizas congeladas no hubiera alcanzado su actual nivel sin el dinamismo observado en el mercado estadounidense para este tipo de productos, asociado al incremento del ingreso de la población y a los cambios en las preferencias del consumidor, y sin la búsqueda de una mayor integración vertical por parte de los productores, especialmente de brócoli y coliflor, al grado de haber ocurrido

Cuadro I
Industrias de hortalizas congeladas en México (1998)

Propietario	Empresas	Ubicación	Fecha inicio	Vol. anual procesado (miles ton)
Nieto Simplot	Marbran-Simplot	Irapuato, Gto. (2) Jalal, Gto. (1)	1980 1995	45
1990	Expor San Antonio	Villagrán, Gto.		40
AgriLink	Birdseye	J. Rosas, Gto.	1967	28
Diageo	Gigante Verde	Irapuato, Gto.	1983	27
Usabiaga	Covemex	Celaya, Gto.	1976	16
Arteaga	La Huerta	Aguascalientes	1976	15
Roiz	Expohort	Querétaro	1985	14
Fox	Congelados Don José	León, Gto.	1985	11
Bours	Congeladora Hortícola Sonorense*	Cd. Obregón, Son.	1990	11
Alvarado/Amerines	Icemark	Aguascalientes	1999	8
Covarrubias	Fresport	Irapuato, Gto.	1986	7
	Congeladora Ceuta*	Culiacán, Sinaloa	1990	5
Miranda	La Esperanza De Miranda	Dolores Hidalgo, Gto.	1990	5
Alvarado	Friendly Nature	Irapuato, Gto.	1996	4
Bimbo	Fresport**	Zamora, Mich.	1991	4
	Fruveza**	Zamora, Mich.	1988	4
Valdéz	Empacadora El Celio**	Jacona, Mich.	1985	4
González	Productos Frugo	Salamanca, Gto.	1989	3
León	Congeladora La Hacienda	Silao, Gto.	1991	3
				254

*Su principal giro es el congelamiento de pimiento morrón.

**Aunque son fundamentalmente congeladoras de fresa, los volúmenes señalados se refieren a brócoli y coliflor.
Fuente: Echánove, 2000

un incremento considerable de la capacidad de proceso mediante el establecimiento de mayor número de plantas.

En el estudio del American Farm Bureau Research Foundation Project (1991) se registra que el número de plantas se había elevado a 30 a principios de la década de 1990, doce de las cuales estaban localizadas en Guanajuato. La industria atravesó por un notable proceso de expansión, especialmente durante la década de 1980, de manera que la cantidad de plantas aumentó considerablemente. Sin embargo, en la década de 1990 ocurrió un reajuste, ya que su número disminuyó a 19. El número de plantas existente en Guanajuato no se modificó, pero sí el peso de las empresas. La actividad tendió a concentrarse y descendió el papel dominante de las transnacionales. La actividad de congelados mostró mayor solidez en ese estado que en otras entidades federativas de México.

Campbell's, que había incursionado de manera importante en el procesamiento de brócoli y coliflor mediante agricultura de contrato, en reacción a la crisis de 1982 y la depresión del mercado interno para sus productos, se retiró en 1988 del rubro de congelados y decidió centrarse en su línea tradicional de sopas con orientación hacia el mercado interno, transfiriendo sus productores a Birds Eye y MarBran, empresa mexicana que incursionó en vegetales congelados en 1980, entró en alianza con Simplot¹¹⁷, en 1992, y adquirió una posición de liderazgo en las exportaciones mexicanas de productos congelados, seguida por Expor San Antonio (1990) —para dejar en tercero y cuarto lugar a Green Giant y Birds Eye—. La planta de Birds Eye, antes filial de Green Foods, es adquirida por Agrilink Foods, una compañía subsidiaria de Pro-Fac Cooperative (cuadro 2).

Cuadro 2
Principales compañías exportadoras de hortalizas congeladas

Compañía	Inició operaciones	Ciudad y estado	Origen del capital	Actual propietario	Orientación de su producción
Birds Eye	1967	Celaya/ Guanajuato	Norteamericano	Agrilink Foods	Exportación
MarBran	1980	Irapuato/ Guanajuato	Norteamericano y Nacional	Simplot/ Raúl Nieto Gómez.	Exportación
Expor San Antonio	1990	Villagrán/ Guanajuato	Nacional	Enrique Nieto	Exportación

México continúa teniendo una participación muy alta en las importaciones de brócoli y coliflor de Estados Unidos, aunque descendente. En 1989, por ejemplo, este país aportó el 93% de las importaciones

¹¹⁷ J. R. Simplot, compañía privada, con sede en Boise, Idaho, está entre las compañías de más rápido crecimiento en Estados Unidos, con ingresos anuales de alrededor de 2.8 millones de dólares, derivados, principalmente, del procesamiento de alimentos, la producción de fertilizantes, la agricultura y negocios relacionados. Simplot se considera pionera en servicios alimenticios y líder en la innovación en papas congeladas desde 1950, con 25 plantas procesadoras directas o afiliadas en los Estados Unidos, México, Canadá, Australia y China. La compañía se autodefine como un oferente global de papas congeladas para freír y muchos otros alimentos (<http://www.simplot.com>).

realizadas por Estados Unidos de ambos productos, pero disminuyó al 81% en 1999. Ha ocurrido una pérdida de 12 puntos porcentuales en ese lapso, lo cual significa que el mercado estadounidense se ha vuelto más competido, y que otros países tienden a ganar presencia (como Guatemala, con el 14.3% de esas importaciones, en 1999, y Canadá, con el 3.8%). México ha aprovechado el dinamismo del mercado, pero no ha podido evitar que disminuya su participación, como se puede observar en la tabla 1.

México fue atractivo a las empresas transnacionales que se establecieron inicialmente en el Bajío, especialmente en Guanajuato y Querétaro, debido a sus condiciones climáticas favorables para la producción de hortalizas y por su abundancia de mano de obra barata y disponibilidad de tierras y aguas, además de su cercanía con Estados Unidos (Ruiz e Hinojosa, 1992). Sin embargo, es probable que sus ventajas estén disminuyendo actualmente, debido al encarecimiento relativo de la mano de obra, en comparación con países de Centro y Suramérica, la escasez de agua en la región ante el sobreapro-

Tabla 1
Estados Unidos. Importaciones de brócoli y coliflor
por países más importantes (US \$) y por ciento, 1989-1999

Año	México		Guatemala		Canadá		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1989	86'748,300	92.8	5'165,276	5.5	935,135	1.0	93'494,839	100
1990	92'823,139	92.4	5'930,209	5.9	1'081,990	1.1	100'443,883	100
1991	92'733,736	90.2	8'755,521	8.5	957,547	0.9	102'855,558	100
1992	122'409,402	89.8	11'724,359	8.6	2'017,363	1.5	136'275,449	100
1993	112'045,714	88.5	12'014,594	9.5	1'886,347	1.5	126'594,249	100
1994	104'895,984	87.7	11'843,829	9.9	2'341,695	2.0	119'576,377	100
1995	103'769,756	84.3	17'486,813	14.2	1'847,421	1.5	123'166,235	100
1996	107'208,812	84.1	17'073,249	13.4	3'114,466	2.4	127'450,760	100
1997	116'012,044	83.3	15'161,326	10.9	7'875,328	5.7	139'291,449	100
1998	114'555,054	79.8	21'276,554	14.8	7'412,952	5.2	143'535,777	100
1999	138'053,453	81.4	24'278,706	14.3	6'420,500	3.8	169'618,500	100
Variación promedio anual por periodo (%)								
1989-1994		3.9		18.1		20.1		5.0
1994-1999		5.6		15.4		22.4		7.2

Fuente: <http://151.121.66.126/db/fatus/index.asp?Type=MC>

vechamiento del agua del subsuelo y por su carácter de zona no sana en términos de plagas (Jarillo *et al.*, 1997). Además, los reajustes ocurridos en el número de plantas y la presión para incorporar otros productos sugieren que es probable que se esté ya ante un mercado maduro, según las expectativas de algunos productores entrevistados.

EMPRESAS Y PRODUCTORES

Las empresas necesitan abastecerse de materia prima y los productores de un mercado seguro para sus cosechas; en tal sentido, se puede hablar de una relación de beneficio mutuo, aunque no todas las partes ganen igual, a través de la agricultura de contrato, que es un modo de organización que permite a las empresas intervenir en el proceso de producción y ejercer control sobre el mismo sin necesidad de poseer la tierra o de cultivar directamente los predios, tarea que es dejada a agricultores independientes (Runsten y Key, 1996).

Para los productores, las empresas congeladoras representan la opción más segura de venta de sus cosechas, según se expresa en los resultados de las encuestas realizadas. El 62.6% de los entrevistados manifestó como razones para la permanencia con la compañía el tener seguridad de compra y el cumplimiento de lo convenido, además de ser la mejor alternativa para la comercialización de sus cultivos.

La relación entre empresas y productores trasciende al simple abasto del producto, debido a que las primeras están interesadas en ejercer control sobre el proceso productivo para garantizar cantidad, calidad, normas de inocuidad y oportunidad del producto que será objeto de procesamiento, según las exigencias del mercado, obligando, por tanto, a la adopción de un «paquete» tecnológico y servicios técnicos que el productor debe asumir como parte de sus compromisos.

En general, los productores pequeños tienden a establecer una relación de mayor dependencia financiera y técnica respecto a la

empresa en comparación con productores medianos y grandes, debido a su más acentuada necesidad del crédito y de los servicios de asistencia técnica. De estos productores puede haber quienes alcancen rendimientos por encima del promedio y entreguen a las plantas producto de alta calidad, ante el uso intensivo de la mano de obra familiar o una atención más directa de todo el proceso; sin embargo, requieren de una supervisión técnica estrecha en el cumplimiento de las recomendaciones establecidas por la compañía. Su capacidad de negociación es baja, pero la administración de contratos puede ser más costosa para la empresa.

Los productores de mayor dimensión ofrecen las ventajas de que sus grandes extensiones facilitan el trabajo de supervisión, dada su compactación, así como sus menores demandas de crédito y asistencia técnica. Están en capacidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento, o bien, de administrar su liquidez, derivada de la programación de lotes o de actividades alternativas. A esas ventajas se añaden su mejor dotación de infraestructura, maquinaria y equipo y su manejo de mayores volúmenes de producto cosechado. Dada su escala de operación, además, están en mejor posición para introducir innovaciones y conseguir directamente su propia asistencia técnica. A pesar de su queja de que los precios son establecidos de manera arbitraria, su mayor capacidad de negociación les permite considerar opciones alternativas que pueden llevarlos a la terminación de la relación con la empresa cliente. En la región pueden encontrarse productores que alguna vez tuvieron relaciones contractuales con las compañías, pero que ahora trabajan de forma independiente en hortalizas congeladas o en la exportación de productos frescos.

Los aspectos anteriores permiten entender el sesgo de las empresas hacia productores grandes y medianos y por qué éstas no buscan ejercer un control completo y absoluto del proceso productivo, existiendo implícitamente una cierta competencia por los mejores proveedores, que se expresa en un mejor trato hacia algunos en la

asignación de superficie y en que no hay restricción para operar para otras congeladoras o el mercado de frescos. Tal sesgo no es nuevo, las empresas transnacionales al establecerse prefirieron operar con ese tipo de productores.

Muñoz y Santoyo (1996) consideran que, en el contexto de desregulación y globalización económica que ha vivido México, las hortalizas congeladas son cultivos en donde la agricultura de contrato ha representado una de las alternativas económicas viables para los productores, quienes han podido colocar su producción en los mercados externos y realizar una producción rentable.

CLASIFICACIÓN DE PRODUCTORES

De acuerdo con la estructura agraria mexicana, compuesta sustancialmente de predios que no alcanzan ni las dos hectáreas, y el tipo de productor con el cual vienen operando las congeladoras, no tiene mucho sentido hablar de pequeño productor. No obstante, éstas clasifican a sus productores según su propio contexto. Birds Eye opera con 70 productores anualmente, cuya extensión está en un rango de 20 a 200 hectáreas, de manera que un estrato de 50 o menos hectáreas es considerado pequeño, mientras los grandes son aquéllos de 100 o más hectáreas. En contraste, para MarBran, que trabaja con un total de 800 productores y opera anualmente con 300, los pequeños se sitúan en el estrato de 10 o menos hectáreas, los cuales representan el 70% de sus proveedores, mientras clasifican como grandes a los que tienen más de 50 hectáreas, que son el 10% de sus actuales proveedores. Expor San Antonio opera con 80 productores anualmente; prefiere aquellos de más de 100 hectáreas, pero también acepta trabajar con quienes manejan superficies menores al límite mínimo establecido por Birds Eye. Algunos de sus proveedores explotan superficies superiores a las 300 hectáreas (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
CLASIFICACIÓN DE PRODUCTORES

Tipo de productor	Birds Eye	MarBran	Expor San Antonio
Pequeño	20 a 50	4 a 30	5 a 50
Mediano	51 a 100	31 a 50	51 a 99
Grande	101 a 200	50 a 200	100 a 240
Promedio	106.4	43.6	89

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo, 2000

POLÍTICAS DE LAS EMPRESAS

La inclinación hacia determinado rango de productores indica la existencia de diferentes políticas de empresa. La planta de Birds Eye —como la de Green Giant—, en México, en su carácter de filial de una compañía estadounidense, se abastece totalmente mediante agricultura de contrato, no así MarBran, en alianza con una transnacional estadounidense, y Expor San Antonio, completamente propiedad de un grupo familiar mexicano. Estas últimas combinan producción en ranchos propios con abasto mediante agricultura de contrato, lo cual puede implicar una relación de preferencia hacia sus propias cosechas, aspecto que suscita quejas de algunos de sus proveedores. Hasta ahora un elemento básico implícito en sus políticas ha sido fortalecer sus procesos de integración vertical. En el caso de Expor San Antonio, 40% de la producción comercializada corresponde a sus propios ranchos y en el de MarBran, a una tercera parte.

Debido al reconocimiento de las marcas de Birds Eye, los sistemas de distribución de la empresa y la precisión en el conocimiento de su propia demanda, esta compañía está en mejor condición para planear sus requerimientos. La minimización de costos en planta, a través de una programación adecuada y la disminución del costo de la materia prima, al igual que hacer coincidir su oferta con la demanda que planea enfrentar, son fundamentales para la continuidad de su

establecimiento en México, de manera que no puede permitirse descuidar sus costos de transacción. En esta perspectiva, Birds Eye no alienta la dependencia financiera, ya que dentro de sus políticas se encuentra la inclinación hacia productores de tipo comercial, con buen nivel de escala, capitalización y capacidad de asimilación de tecnología que, en general, pueden conservar buena parte del control sobre su proceso productivo.

Lo anterior se expresa en el paquete que la empresa ofrece a sus proveedores: suministro de plántula, supervisión y/o asesoría técnica, compensación en el precio por no recibir apoyo financiero o en insumos, compensación por mayor distancia, margen de tolerancia y menor inclinación a rechazar totalmente el producto, pago una semana después de la entrega y flexibilidad para asumir los costos de plántula si se presenta un desastre climático aunque no esté establecido contractualmente. A mayor tiempo, mayor deterioro del producto y más castigos al productor por no ajustarse a las especificaciones.

Aunque la empresa no alienta el apoyo financiero y trata de operar con productores que no lo demandan, éste es opcional, pero se puede afirmar que, en general, sus proveedores se inclinan más bien por no recibir financiamiento a cambio de un eventual mejor precio por su cosecha. Por otra parte, la planta de Birds Eye, que representa alrededor del 3% del volumen total de ventas de Agrilink, no define la existencia de esta compañía, de manera que su capacidad de ajuste al mercado está restringida por las políticas corporativas.

MarBran, como se señaló, ha definido una política de operación con pequeños productores proporcionando, en general, financiamiento, lo cual la ha llevado a ejercer un control más estrecho sobre el proceso productivo de sus proveedores, quienes, a la vez, son demandantes de asistencia técnica. Esta política, si bien eleva sus costos de transacción, implica asegurar no sólo la cosecha, sino, también, a los proveedores, por lo que dicen que no representan una amenaza las otras congeladoras al ofrecer mejor precio por la producción.

Además, son esta clase de productores los que pueden soportar políticas menos favorables de la empresa, la cual se beneficia de un uso más intensivo de la mano de obra y una posible mejor calidad del producto cosechado. Como elemento sustancial de su planeación estratégica, ha definido un desplazamiento hacia productos orgánicos en un plazo de 10 años, de manera que, para ajustarse a la filosofía que implica esta producción, la fomenta a través de la pequeña producción familiar.

La estrategia de esta empresa de incursionar en la agricultura orgánica es posicionarse en un nicho de mercado atendiendo a los cambios en las preferencias del consumidor y a las demandas del mercado internacional y debido a que tienen experiencia en la exportación al mercado europeo; no obstante, consideran y evalúan los riesgos de incursionar en este tipo de producción por la falta de experiencia, sobre todo por la asistencia técnica, porque no cuentan con personal capacitado.

Expor San Antonio, a su vez, no se sesga hacia los pequeños productores y tampoco adopta plenamente el esquema de Birds Eye. Está en un punto intermedio entre ambos enfoques. Como tampoco depende de una matriz extranjera, opera con una gama más amplia de productos, tiene una política más definida que Birds Eye para aprovechar lo más posible su capacidad instalada de planta, durante todo el año, y no contempla incursionar en productos orgánicos. Combina producción directa en sus ranchos con producción bajo contrato y utiliza, en mayor medida, el financiamiento a sus proveedores que la empresa antes mencionada.

La necesidad de racionalizar los costos fijos utilizando más plenamente la capacidad instalada, por otra parte, ha conducido en los últimos años a que Birds Eye ya no se concentre exclusivamente en sus propias marcas, sino que también produzca a pedido de empresas que comercializan bajo otras etiquetas y especificaciones. De ese modo, ha incursionado en el ámbito de mercado que permitió a las

empresas mexicanas hacerse fuertes, dada su limitada capacidad para posicionar marcas.

El sesgo hacia productores de mayor tamaño, aplicado especialmente por Birds Eye, se ha visto fortalecido en la última década por los cambios en las políticas agrícolas de México, debido a que éstas han desincentivado la producción de granos, lo cual ha llevado a una mayor disposición de los productores a participar en la producción de brócoli y coliflor mediante agricultura de contrato. En tal sentido, todas las compañías han tenido la posibilidad de seguir políticas eficaces de selección de los mejores productores y de incidir para aumentar el tamaño promedio de escala de sus abastecedores. La renta de tierras ha sido la vía mediante la cual se ha venido elevando el tamaño de las unidades de producción que surten a la industria de la región.

Para Birds Eye, y en menor grado para las otras empresas, lo ideal es asumir sólo mecanismos de control sobre la oferta programable, usando para ello la plántula, la cual, por contrato, no puede ser adquirida en el mercado libre ni cultivada en el invernadero por el productor y, además, la asignación de superficie a sus mejores proveedores de materia prima; así no necesita ejercer un marcaje estricto sobre la operación de la unidad productiva. El monopolio sobre la plántula tiene dos tipos de justificaciones: una de carácter técnico, pues implica la inducción del uso de las variedades que mejor se comportan según las especificaciones de calidad y volumen y otra referida a la necesidad de programación, ya que, al considerar los rendimientos esperados y fechas de plantación y cosechas, según los lotes, se amortiguan los picos de entrega para el procesamiento en la planta. La programación de la empresa está condicionada por los pedidos y el comportamiento esperado del mercado estadounidense, sustancialmente.

El brócoli define el patrón de especialización en la industria de congelados del Bajío y el norte de Guanajuato, aunque también se

aprovechan otras opciones. Alrededor del 90% de la producción procesada en la planta de Birds Eye corresponde a brócoli y la parte restante a coliflor y calabaza *zucchini*. Sin embargo, el nivel de diferenciación para éstos productos llega a ser tal que dicha empresa funciona con una gama de 50 productos comercialmente distintos. A su vez, Expor San Antonio siguen un patrón menos concentrado, con 80% de brócoli, 15% de coliflor, 3% de zanahoria y 2% de calabazas verde y amarilla; y MarBran incorpora alternativas como la zanahoria, calabaza amarilla y verde, chícharo dulce, cebolla, ejote, mango y fresa, entre otros.

LA VISIÓN DE LOS PRODUCTORES

La producción con fines de exportación tiene viejas raíces y es anterior al establecimiento de empresas transnacionales; éstas jugaron un rol importante en la introducción de nuevos cultivos —como el brócoli— y tecnologías, así como en el acceso al mercado estadounidense. En estas regiones se adoptó, a partir del procesamiento del brócoli, un patrón menos sesgado hacia la cosecha de cultivos para el mercado de frescos. Para la industria o para el mercado de frescos, se han venido aprovechando el brócoli, la coliflor, calabacitas, chícharos, zanahoria, jitomate, chile, lechuga, espárrago, apio, ajo, fresa, cebolla, cempasúchitl, entre los cultivos más importantes.

Para los productores involucrados en la agricultura de contrato, el brócoli representa una alta proporción de su ingreso, especialmente cuando no siguen una estrategia de administración de riesgo a través de la diversificación de cultivos o del ejercicio de otras actividades económicas. El grueso de los productores encuestados señala a este cultivo como su opción principal (83.3%) y casi el 39% tiene a la coliflor y/o al chile como cultivo alternativo o segundo cultivo. Al brócoli

se le considera una opción rentable, no tanto a la coliflor. El interés de los *brokers* por este producto —y otros del Bajío— ha aumentado en los últimos años; sin embargo, el mercado de frescos es aún muy pequeño como para estimular una producción independiente en condiciones competitivas, ajena a la demanda de las empresas.

Los productores entrevistados tienden a usar, según lo permiten sus recursos, la contratación con la industria como mecanismo para asegurar un ingreso que representa una base de estabilidad a sus unidades productivas, mientras incursionan en opciones que son más riesgosas pero que, eventualmente, pueden llegar a ser mucho más rentables, como sería el caso de productos destinados al mercado de frescos. Contratar con la industria puede ser una ventaja, pero también restringe la posibilidad de incrementar los ingresos, en particular porque es la industria la que asigna la cuota de superficie para garantizar su abasto.

La disposición a contratar se ha visto estimulada, de acuerdo con lo dicho anteriormente, por los cambios en las políticas agrícolas, las cuales hicieron descender drásticamente la rentabilidad en granos (maíz, sorgo, trigo, frijol, como los más importantes). Estos cultivos juegan un papel en las rotaciones y en la ruptura del ciclo de vida de las plagas y siguen siendo aprovechados por la mayoría de los productores, pero no son opciones suficientemente atractivas.

Entre los productores contratantes con la industria, en particular aquéllos de mayor dimensión económica, puede aplicarse adicionalmente una estrategia de diversificación no sólo de cultivos sino también de actividades (pecuaria, servicios o producción de pigmentos). De acuerdo con información recabada en campo, es probable que esa diversificación haya sido apuntalada por la relación con la industria. Cabe observar que el 31.3% de los productores tiene estudios profesionales, de manera que sus expectativas no se circunscriben a una relación indefinida y estable con las procesadoras.

APRECIACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE SU RELACIÓN CON LA INDUSTRIA

De acuerdo con los resultados del trabajo de campo, las congeladoras trabajan abrumadoramente con productores privados (más del 90% de los entrevistados), sin importar que la tierra sea o no de su propiedad, con un acceso garantizado al agua, preferentemente de pozos, y bien dotados de maquinaria y equipo agrícola, en particular de tractor de alto despeje. En tal sentido se trata, cualquiera que sea su tamaño de predio, de buenos productores con cierto nivel de capitalización. En la asignación de superficie y volúmenes a contratar, las empresas valoran el historial del productor en cuanto al cumplimiento del contrato y su lealtad con la empresa. Un tipo de productor con tales características se encuentra muy alejado de la imagen de productor campesino empobrecido. La superficie estimada promedio para el conjunto de los productores entrevistados fue de 78.6 hectáreas, en un rango de 4 a 240 hectáreas. Sin embargo, estos valores no son los mismos para cada empresa, pues cambian según sus políticas, como se señaló anteriormente.

La valoración que hacen los productores de su relación con las empresas congeladoras seleccionadas es positiva, pero no abrumadora. El 65.6% de los productores percibe mejorías en su calidad de vida y posición económica, en tanto que un 34.4% no ve ningún cambio. La intención de continuidad de la relación se funda en su necesidad de asistencia técnica y de insumos y fertilizantes, la búsqueda de un ingreso seguro y la existencia de un contrato, sustancialmente. Dado el contexto de la agricultura mexicana y la relación específica de cada productor con su respectiva compañía, los productores señalan como las razones más importantes para no cambiar de empresa el cumplimiento de lo acordado y la ausencia de una mejor alternativa.

A pesar de lo antes dicho, es conveniente destacar algunos elementos problemáticos de esa relación. En primer lugar, los product-

res están en desventaja en la fijación del precio de sus cosechas, dado que no están organizados para una negociación colectiva de sus intereses, siendo probable, además, que exista concertación entre empresas en cuanto al precio que será pagado al productor. No hay un mecanismo transparente de formación de precios, de manera que los productores desconocen cuáles criterios aplican para su determinación. No se ha presentado una situación conflictiva en este punto porque la rentabilidad de otras opciones es muy baja y porque los rendimientos por hectárea han aumentado con suficiente rapidez como para evitar que el incremento de costos devore las posibles ganancias.

Para el año 2000, debido a la acumulación de inventarios en 1999, los precios a los productores disminuyeron y las empresas tuvieron que ajustar a la baja la superficie programada. El viejo problema de mala programación en la reciba no se ha resuelto, de manera que persisten las colas en la entrega a las plantas, en perjuicio de los productores, los cuales se quejan de que se castiga o rechaza su producto al deteriorarse la calidad a consecuencia del tiempo de espera. Además, se discrimina a favor de la cosecha proveniente de los ranchos que son propiedad de las empresas o se eleva la exigencia de calidad cuando hay mucha producción.

Hay productores que critican la supervisión, el funcionamiento de los departamentos de agricultura y la entrega de plántula. Especialmente, los productores más pequeños consideran que si la supervisión fuera más frecuente y menos sesgada hacia los que tienen mayor superficie, se rechazaría en menos su producto, mientras que los productores más eficientes plantean la conveniencia de tener un rango de libertad para elegir las variedades a sembrar, pues no siempre el material que se promete es el que se les entrega.

Para los productores pequeños, una de las alternativas de trabajo de agricultura por contrato se encuentra en MarBran. Existen varias razones por las cuales dicha empresa accede a trabajar con estos productores; entre las más importantes, se encuentran: 1) no se esta-

blece competencia por estos productores; 2) la productividad regularmente es más alta; 3) con ellos es viable incursionar en la agricultura orgánica, debido a que cuentan con superficies pequeñas, por lo que en caso de pérdidas, éstas no serán significativas; y 4) establecen compromisos morales y honorables.

La relación entre empresas y productores no ha estado exenta de conflictos; sin embargo, éstos rara vez se han reflejado en demandas legales; dado el contexto existente, las relaciones no formales son muy importantes. Las empresas valoran la existencia de una relación estable con sus proveedores, al igual que éstos, de manera que aquéllas no siempre son intransigentes, en tanto que los segundos procuran cumplir con lo establecido contractualmente, especialmente en lo referente a no vender el producto contratado con otros compradores.

ESPECIALIZACIÓN DEL PATRÓN DE CULTIVO: ALGUNOS PROBLEMAS Y CONSECUENCIAS

La especialización de zonas agrícolas en el país es un fenómeno que, en muchos lugares, se está manifestando con serios y graves problemas ecológicos y productivos. La especialización de patrones de cultivos, como es el caso de las hortalizas en el Bajío, muestra una tendencia creciente del deterioro de los recursos naturales, por lo que, desde la década pasada, se han emprendido acciones conjuntas entre diferentes sectores (estado, instituciones, empresas y productores) para intervenir en los problemas con más graves consecuencias

El brócoli y la coliflor vinieron a modificar el patrón de cultivos, ya que ofrecían, entre otras ventajas, la posibilidad de una mayor rotación de capital. Un efecto adicional importante fue el aumento de la presión sobre los recursos debido a su utilización más intensiva. En el Bajío se ha estado abatiendo el manto freático, al grado de que la agroindustria exige a los productores acceso garantizado al agua como

condición básica para el establecimiento de un contrato. Según Gómez (1989), en los años sesenta era normal encontrar espejos de agua a 5-10 metros de profundidad, pero a mediados de los ochenta, lo normal era a 300-350 metros.

La declinación de la cantidad y de la calidad del agua y la presión para su utilización mayor en el riego de cultivos pueden llegar a conducir a un mayor deterioro de la calidad de los suelos por ensalitramiento y a una disputa por los recursos tierra y agua.

El incremento del número de plantas y de la superficie sembrada, así como el afán de las compañías de optimizar el uso de la capacidad instalada, fueron extendiendo el cultivo de las crucíferas en mención a prácticamente todo el año¹¹⁸, dando lugar a una nueva especialización productiva y, también, al monocultivo en una cantidad significativa de hectáreas. Así, no se rompía el ciclo de vida de las plagas. La proliferación de plagas condujo al incremento de costos por utilización mayor de plaguicidas y a la generación de resistencias, al grado de que el gusano dorso de diamante, que antes no se consideraba problema, se volvió incontrolable. La utilización de «bombas» de amplio espectro en la búsqueda de una mayor efectividad terminó por causar daños a las poblaciones de insectos benéficos, depredadores naturales de las plagas. La necesidad de desarrollar métodos eficaces de control conduce a la creación de Coteco (Comité Técnico de la Asociación de Procesadores y Exportadores de Frutas y Vegetales en General), formalizada en 1988, estableciéndose un mecanismo de coordinación y acuerdo entre empresas e instituciones de investigación para la implantación de prácticas de manejo integrado de plagas¹¹⁹ en las áreas productoras de crucíferas. No

¹¹⁸ En la región, el brócoli y la coliflor se plantan de agosto a abril, típicamente, y se cosechan de septiembre hasta junio, lo cual da un lapso extendido de prácticamente 11 meses (Edelson, 2000).

¹¹⁹ Los principios básicos del manejo integrado de plagas son: conocimiento de las plagas, monitoreo de poblaciones para determinar los umbrales de tolerancia y el uso eficiente de todas las herramientas disponibles para el manejo y control de poblaciones.

obstante, las poblaciones de dorso de diamante continúan siendo un problema debido al incremento de la superficie (Hoy, 1999).

A esta problemática se suma la escasez de agua, que en el mismo lapso ha incentivado la introducción de riego por goteo. Junto a esto, la preocupación pública por la capacidad de recarga del manto freático ha llevado al diseño de programas subsidiados por los gobiernos estatal y federal para la adopción de tecnologías más eficientes en el uso del agua y para la disminución de su desperdicio mediante su entubamiento.

COMPETENCIA POR LA MANO DE OBRA

La disposición de mano de obra para las empresas de hortalizas congeladas desde hace un par de décadas está representando un problema que cada vez se agudiza más.

En los poblados cercanos a donde se han establecido las plantas congeladoras, éstas han ejercido una influencia importante en la generación de empleos estables, especialmente en Birds Eye, empresa que refleja una muy baja rotación de personal. Sin embargo, las empresas han tenido un efecto mayor en el desarrollo de los mercados de trabajo rural a través del empleo que proporcionan los propios productores y la demanda de servicios en apoyo a la actividad. El efecto indirecto sobre la creación de empleos no es menospreciable, dada la importancia de los procesos migratorios en esta área territorial.

Entre los estados de México que más han aportado mano de obra a la economía estadounidense mediante la emigración se encuentra Guanajuato. El desarrollo de la industria de congelados, si bien no frenó el proceso migratorio, especialmente el masculino, permitió, en cierto grado, hacer frente al problema de la insuficiente creación de empleos, dado que los cultivos hortícolas requieren de mucha mano de obra. Sin embargo, ante la escasez de fuerza de trabajo masculina

se dio la incorporación de mujeres y niños al trabajo asalariado, en planta y en el campo. La utilización de trabajo infantil es, actualmente, parte de la problemática negativa vigente en la región, auspiciada por la necesidad de cosechar los productos que demanda el mercado exterior.

Se considera que en el proceso productivo del brócoli, alrededor del 30% de la mano de obra ocupada es menor a los 18 años de edad, con bajos niveles salariales¹²⁰. Sin embargo, en la década de los noventa se ha venido conformando un nuevo escenario para la industria de congelados en lo que se refiere a la fuerza de trabajo. A mediados de la década, la introducción de maquiladoras en zonas productoras ha creado una mayor competencia por la mano de obra, especialmente por la femenina, que está ejerciendo una fuerte presión sobre los niveles salariales en el campo, con posibles efectos negativos sobre el futuro de la actividad. Aunque los productores ligados a la agroindustria y a la exportación se han quejado en años anteriores de la escasez relativa de mano de obra debido a la migración, ahora se tiene un componente nuevo que empuja hacia una mayor mecanización de algunas labores en el campo. Existe una mayor competencia entre el campo y la industria no agrícola por la fuerza de trabajo rural. Además, es probable que, en respuesta a esta situación, se aliente la atracción de trabajadores de otras regiones del país con mayor pobreza y no sólo de las rancherías más alejadas, según ocurre ya.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA Y MERCADO DE INSUMOS AGRÍCOLAS

En el esquema de agricultura de contrato, la transferencia de tecnología hacia los productores es fundamental para alcanzar la calidad y

¹²⁰ Las encuestas realizadas arrojan que el 75% de los productores reporta pagar de 60 a 70 pesos por jornal. A este respecto, también véase el artículo de Martínez (2000).

los volúmenes requeridos. Se puede advertir, de acuerdo con la información de campo, que la cultura productiva ha venido mejorando, como resultado de la relación contractual de la agroindustria con los productores, al grado de señalar algunos de éstos las deficiencias que, a su juicio, observan en el funcionamiento del departamento de agricultura de la empresa respectiva y de haber productores que en realidad no requieren de la supervisión técnica.

La transferencia de tecnología respecto a los cultivos aprovechados es importante al inicio de la relación entre productor y empresa, pero disminuye en importancia a medida que se adquiere experiencia. En tal sentido, las fuentes de innovación introducidas por el productor pueden no provenir de la planta misma sino de la necesidad de ser más competitivos, según lo refleja la introducción que se ha hecho de innovaciones en riego, a lo cual no obligan las compañías.

Desde el punto de vista técnico, para las congeladoras, los aspectos clave son, actualmente, el tipo de plaguicidas adecuados y permisibles, el respeto a las vedas y el tipo de variedad a que corresponden las plántulas que se proveen a los productores. Respecto a este último punto, no se realiza investigación agrícola sino validación del material que ofrecen las compañías semilleras para su selección y entrega a sus contratantes.

En el área de influencia de las empresas congeladoras es posible observar un desarrollo importante del mercado de servicios e insumos para la actividad agrícola. El esquema aplicado por algunas de las empresas de no proporcionar necesariamente todos los insumos de producción y concentrarse sustancialmente en el suministro de plántula y en la supervisión ha tenido el efecto positivo de incentivar el mercado privado de insumos agrícolas, ya que sus proveedores de materia prima son productores con poder adquisitivo, que dominan el paquete tecnológico y buscan mejorar su rentabilidad.

CONSIDERACIONES FINALES

La industria de congelados en las regiones de estudio reviste más el carácter de cadena agroindustrial que de industria de enclave, de ahí que su impacto sobre el empleo sea mayor al que registra el empleo directo. Esta industria ha sido importante para el desarrollo de la actividad hortícola, la introducción de tecnologías y el desarrollo de mercados de insumos y servicios agrícolas.

El esquema de agricultura de contrato revela un alto grado de estabilidad en las regiones del Bajío y norte de Guanajuato y ha sido funcional a las plantas congeladoras establecidas, sean éstas de origen transnacional o nacional.

Las transnacionales desempeñaron un papel muy importante en la implantación de esta forma de relación entre productores y empresas y en el desarrollo de la industria. Dadas las condiciones de la agroindustria en el ámbito internacional, existe una fuerte tendencia para que se registren, con mayor frecuencia, relaciones de integración vertical para responder a las demandas del mercado internacional.

Además, como parte de las estrategias del sector agroindustrial en el mundo, las empresas transnacionales han hecho una serie de cambios de propiedad de las plantas y alianzas, que sugieren la existencia de procesos de recomposición y ajuste en la industria de alimentos de Estados Unidos que puede tener repercusiones sobre México.

Las tendencias en los mercados de consumo en los productos aquí abordados no están aún muy definidas, pero es posible que ya se esté entrando a una etapa de mercado maduro; de ser así, es de esperar que se reajuste el número de empresas involucradas en la actividad y se acentúen procesos de concentración. La necesidad de diversificación y el desplazamiento hacia productos orgánicos de MarBran y la pérdida paulatina de participación de México en las importaciones de brócoli y coliflor parecen respaldar lo anterior.

En la zona de estudio, ante la pérdida de sus ventajas históricas y naturales, existe una mayor inclinación por el cambio tecnológico para ser competitivos. Además, el deterioro de los recursos y la competencia por la mano de obra pueden imponer límites al desempeño de la industria de congelados si no se enfrentan adecuadamente, porque, si bien contribuyó a detener el flujo migratorio hacia Estados Unidos, también ha permitido mayor incorporación de la mujer al trabajo y la utilización de trabajo infantil.

BIBLIOGRAFÍA

- ADAM, M., *Les effets de l'intégration des économies nordaméricaines sur l'organisation spatiale de l'industrie mexicaine: le cas du secteur de la transformation au Bajío guanajuatense*, Mémoire de Maîtrise, Faculté des Études Supérieures, Université de Montréal, 1998
- CEPAL, *Agroindustria y pequeña Agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, Santiago de Chile, 1998
- COOK, Roberta, et al., *NAFTA. Effects on Agriculture, Fruits and Vegetable Issues*, vol. IV, American Farm Bureau Research Foundation, Park Ridge, Illinois, 1991
- ECHANOVE, Flavia, y Cristina Steffen, *Ejidatarios y empresarios hortícolas en Guanajuato: cambios recientes*
- , «Mecanismos de abasto de la industria hortícola: integración vertical y/o agricultura por contrato», en *XX Seminario Internacional de Economía Agrícola del Tercer Mundo*, IIE-UNAM, México, 2000
- EDELSON, J. V., «La eficacia de los insecticidas en función de la temperatura», en *Noti-Crucíferas. Sistema Producto Crucíferas*, INIFAP/Sagar, Celaya, 2000
- Farmers' Use of Marketing and Production Contracts*, Farm Business Economics Branch, Rural Economy Division, Economic Research Service, USDA, Washington, DC, 1996
- FEDER, E., *El imperialismo fresco*, Editorial Campesina, México, 1979
- GÓMEZ CRUZ, M. A., coord., *Informe de investigación: tendencias del desarrollo agroindustrial de México en la coyuntura 1982-87*, Uach/SARH, México, 1988
- , «Hortalizas congeladas de exportación. Situación, problemática y alternativas», en *Implicaciones del progreso tecnológico en la agricultura de países en desarrollo*, núm. 203, Humboldt Universität Zu Berlín/CIESTAAM, 1992

- _____, *et al.*, «La agudización de la crisis y la revolución tecnológica en la producción del bajo guanajuatense», en *Textual*, núm. 1, Uach, México, 1989
- HOY, Casey W., «Conectando el manejo de plagas con el manejo de agroecosistemas», en *Noti-crucíferas, sistema producto crucíferas*, INIFAP/Sagar, Celaya, 1999
- MARIN JARILLO, Antonio, y Rafael Bujanos Muñiz, *Enemigos naturales de plagas de las crucíferas en el contexto del manejo integrado de plagas*, INIFAP/Produce, Celaya, México, 1997
- MARTÍNEZ, F., «Guanajuato: empleo para casi todos, pero con bajos salarios», en *La Jornada*, México, 31 jul, 2000
- MINOT, N., «Contract Farming and Its Effects on Small Farmers in Less Developed Countries», en *International Development Papers, Working Paper*, núm. 31, Michigan State University, East Lansing, Michigan, 1986
- MORALES SANTOS, Tayde, y Javier Ramírez Díaz, «Contratos, asociaciones y sociedades», en *Modalidades de asociación e integración en la agroindustria mexicana*, CIESTAAM, Chapingo, México, 1994
- MORETT SANCHEZ, Jesús Carlos, y Celsa Cosío Ruiz, «La agricultura de contrato en el México colonial», en *Geografía Agrícola*, núm. 11-12, Uach, México, jul, 1986-ene, 1987
- _____, *Las nuevas modalidades de acumulación de capital en el campo: la agricultura de contrato*, tesis, Uach, México, 1985
- MUÑOZ RODRÍGUEZ, Manrubbio, y Horacio Santoyo Cortés, *Visión y misión agroempresarial. Competencia y cooperación en el medio rural*, CIESTAAM, Chapingo, México, 1996
- RAMA, Ruth, y Raúl Vígorigo, *El complejo de frutas y legumbres en México*, Nueva Imagen, México, 1980
- REHBER, E., *Vertical Integration in Agriculture and Contract Farming*, Food Marketing Policy Center, University of Connecticut, 1998
- RUIZ LEDEZMA, Javier, y Alejandra Hinojosa Rodríguez, «La agricultura de contrato de producción de hortalizas en el Bajío: un estudio de caso», en *Implicaciones del progreso tecnológico en la agricultura de países en desarrollo*, Rita Schwentesius Rindermann y Manuel Angél Gómez Cruz (comps.), Uach/Humboldt Universität Zu Berlin, México, 1992
- RUNSTEN, David, y Nigel Key, *Agricultura de contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México*, FAO/CEPAL, México, 1996
- _____, *Transaction Costs in Mexican Fruit and Vegetable Contracting Implications for Asociación en Participación*, University of California, USA, 1992

- SCHEITMAN, A., «Agroindustria y pequeña agricultura: experiencias y opciones de transformación», en *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, Chile, CEPAL/GTZ/FAO, 1998
- , *Agroindustria y pequeña agricultura. Enfoques y lineamientos de política*, FAO/CEPAL, México, 1996
- Secofi, *Inversión extranjera directa en alimentos, bebidas y tabaco*, México, 1999
- WELLMAN, Allen C., «Hog Cash Contracts. Advantages and Disadvantages», en *NebFacts NF 96-280*, Nebraska Cooperative Extension, Institute Of Agriculture and Natural Resources, University of Nebraska, 1999

LA IMPORTANCIA DEL FACTOR TECNOLÓGICO EN LA PRODUCCIÓN LECHERA DE LA REGIÓN LAGUNERA, MÉXICO¹²¹

ESTELA MARTÍNEZ BORREGO¹²²

HERNÁN SALAS QUINTANAL¹²³

SUSANA SUÁREZ PANIAGUA¹²⁴

1. ANTECEDENTES

La región de La Laguna, también denominada Comarca Lagunera o Lagunera, simplemente, se constituye y concibe como tal debido a su ubicación geográfica, a su clima, a sus recursos naturales y al uso que se hace de ellos, así como por una historia compartida que ha marcado los procesos sociales y económicos que a lo largo de los años han llevado a la construcción de una región bien delimitada y con características particulares comunes que la diferencian del resto del territorio nacional.

La región lagunera forma parte de la unidad geomórfica denominada Altiplanicie Septentrional, ubicada al centro y norte de la república mexicana, y que es conocida también como Desierto Chihuahuense¹²⁵. Esta región es considerada hoy la de mayor producción lechera, pues produce el 20%, aproximadamente, de la ofer-

¹²¹ Esta ponencia forma parte del proyecto de investigación titulado «Relaciones global-local, actores y tecnología: el estudio de Lala y Alpura en el sector lácteo de La Laguna y el Valle de Toluca» (Proyecto PAPITT-UNAM IN 300999).

¹²² Investigadora del IIS-UNAM

¹²³ Investigador del IIA-UNAM

¹²⁴ Doctorante de sociología, FCPS-UNAM

¹²⁵ La altiplanicie septentrional está formada por los estados de Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Durango, Tamaulipas, San Luis Potosí, Zacatecas, Aguascalientes y algunas zonas de Sonora y Guanajuato.

ta nacional, seguida por el estado de Jalisco, con el 15 por ciento (Sagar-CEA, 1998). Se encuentra en la parte suroccidental del estado de Coahuila y en la media oriental del estado de Durango entre los meridianos $102^{\circ} 22'$ Y $104^{\circ} 47'$ de longitud oeste del meridiano de Greenwich y los paralelos $24^{\circ} 22'$ y $26^{\circ} 53'$ de latitud norte. Tiene una extensión de 4'788,750 há, de las cuales el 53.9% corresponde al estado de Durango y el 46.1% al estado de Coahuila (Sagar, 1996). Los municipios correspondientes al primero son diez: Gómez Palacio, Lerdo, Mapimí, Tlahualilo, Rodeo, Nazas, Simón Bolívar, San Juan de Guadalupe, San Pedro del Gallo, San Luis del Cordero; y, al segundo, cinco: Torreón, San Pedro de la Colonias, Matamoros, Francisco I. Madero y Viesca¹²⁶. Estos municipios fueron declarados zona conurbada de La Laguna por decreto del gobierno federal en 1977, creando una verdadera metrópoli. Esto debido, fundamentalmente, al cruce de un sistema de carreteras (México-Ciudad Juárez y Durango-Salttillo-Monterrey) y a la confluencia de redes ferroviarias (México-Ciudad Juárez y Durango-Monterrey) que enlazan las cabeceras municipales y los centros de población de más de 1,000 habitantes. Además, las ciudades de Gómez Palacio, Lerdo y Torreón forman una sola gran ciudad con una población de 677,940 habitantes (INEGI, 1991).

De acuerdo con el Censo General de Población de 1995, los habitantes de los quince municipios que forman la región de La Laguna eran 1'214,883. Más específicamente, el Censo General de Población de 1990 nos indica que la población urbana ascendía a 865,651 habitantes, representando el 74.9% del total, y la rural a 290,542, esto es, el 21.5%. El aumento de la PEA ocupada en actividades secundarias y terciarias da cuenta de un proceso de urbanización y de un abandono de las actividades primarias importantes. Así, en 1970 la PEA del sector primario era de 43% y para 1990 descendió a sólo

¹²⁶ Hay que hacer notar que el número de municipios que integran hoy la región ha cambiado con los años, según los diferentes criterios de las administraciones políticas.

19%, mientras que la PEA ocupada en el sector secundario y terciario pasó de 16 y 32%, en 1970, a 28 y 46 %, en 1990, respectivamente.

El clima de la región es extremoso: el verano, seco y caluroso, comprende siete meses, desde abril hasta octubre, con una temperatura media mensual arriba de los 20°C; los meses más calurosos son de mayo a agosto con una temperatura media de 27°C, aunque logra sobrepasar durante el día los 40°C. El invierno es frío. Su precipitación pluvial es menor a los 242 mm/ anuales; los días de lluvia se limitan a 25, aunque últimamente, con el fenómeno meteorológico de *El Niño*, la precipitación se ha incrementado notablemente. La altura sobre el nivel del mar fluctúa entre los 1,100 y 1,200 metros. Topográficamente, se caracteriza por una parte plana en el centro y rodeada en occidente y oriente por un cuerpo montañoso, con lo cual se forma una cuenca hidrológica con los ríos Nazas y Aguanaval, formando dos cuencas hidrológicas: la Región Hidrológica 36 (RH 36), considerada como la cuenca cerrada de los ríos Nazas y Aguanaval¹²⁷, y la RH 35, situada en la parte noroeste de la Comarca y que constituye la porción sur del Bolsón del Mapimí. También cuenta con acuíferos subterráneos que se concentran en los municipios de Gómez Palacio, Lerdo, Matamoros, Torreón, Francisco I. Madero, San Pedro y Tlahualilo.

La vegetación natural está formada por plantas xerófitas, propias de suelos salinos. La clasificación de éstos, de acuerdo con su formación, corresponde al grupo de los Siorezem, con textura de migajón-arcilloso arenoso, con pH que va de los 7.5 a 8.5 y con grados de salinidad de 2.0 a 8.0 mmhos/cm. Los suelos presentan, en su mayoría, una profundidad media de 10 cm y son de color claro, pero pobres en materia orgánica (-1%) y en nitrógeno, no así en fósforo, potasio, magnesio y calcio. En la región se observan diferentes tipos de suelos: en la parte meridional de La Laguna predominan los de

¹²⁷ El río Nazas nace en la Sierra Madre Occidental, en el estado de Durango, y el Aguanaval, en el estado de Zacatecas.

origen de rocas sedimentarias, sobre todo arcillas y carbonatos; en la parte central dominan los materiales finos; en la parte norte y este, las rocas magmáticas son las más extendidas, mientras que en el oeste son, principalmente, las calizas.

Las principales actividades económicas regionales son: agricultura; producción de leche y ganado de engorda; extracción y minería; avicultura; industria agropecuaria (lácteos, alimentos para ganado) y actividades comerciales.

Aun cuando la Comarca Lagunera comprende una gran extensión, la producción agrícola se concentra en tan sólo el 4.8% de su territorio, en una superficie de 172,223 há (Lala, 1996, p. 30). De éstas, el 1.3% corresponde a tierras en condiciones de temporal, lo que representa una agricultura de alto riesgo. El motivo de que la agricultura se desarrolle sólo en este bajo porcentaje del total de las tierras se debe a que las condiciones geoclimáticas de la región permiten sólo la agricultura de riego por bombeo o gravedad, por lo que la mayor parte de su territorio es considerado de uso forestal-pecuario, esto es, destinado al pastoreo de bovinos y caprinos, a la explotación forestal y a la recolección de plantas desérticas, como son la candelilla, el orégano, etcétera.

2. EL SISTEMA PRODUCTIVO REGIONAL

El hecho de que hoy día la principal producción de la región sea la lechería, responde a diversas circunstancias históricas y de uso de los recursos naturales. En primer lugar, la zona, tradicionalmente, se había dedicado al cultivo del algodón, pero al final de la década de los cuarenta y principio de los cincuenta existe una caída significativa en el precio internacional del algodón, pues el descubrimiento de las fibras sintéticas disminuye la demanda del producto natural. Lo anterior obliga al sector agropecuario a buscar alternativas de producción

y una que ofrece nuevas perspectivas ante el crecimiento urbano industrial del país es la demanda de productos alimenticios por parte de las emergentes clases obreras y urbanas, sobre todo en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

En aquel entonces, el entorno natural de La Laguna ofrecía ventajas de carácter comparativo. En primer lugar, el recurso tierra no era un factor limitativo, pues su abundancia permitía una oferta a bajos precios, amén de haberse gestado en la década de los treinta un reparto agrario, consecuencia de la demanda social de tierra que exigía la Revolución Mexicana; este reparto se dio bajo la modalidad de ejido colectivo (Restrepo y Eckstein, 1979). Han transcurrido más de 60 años del reparto de la tierra en la región y, a pesar de no haber recibido el apoyo gubernamental para la forma de trabajo colectivo en las administraciones subsecuentes al reparto, aún persiste dicha modalidad, pero bajo formas actuales ante el proceso de globalización económica.

En segundo lugar, el recurso agua se hizo accesible gracias a una serie de políticas estatales que proporcionaron no sólo la construcción de la infraestructura hidráulica¹²⁸, sino también el subsidio de la energía eléctrica para la extracción de agua subterránea desde los pozos hacia el manto acuífero denominado Aguanaval y que fueron perforados en su gran mayoría en la época de reparto agrario¹²⁹. Esto permitía que el costo del confort microambiental fuera más bajo que en la actualidad, a pesar de que la región posee características ambientales adversas al desarrollo y mantenimiento del ganado le-

¹²⁸ Estas obras permitieron ampliar el área de riego por gravedad por medio de la construcción de la represa Lázaro Cárdenas y, luego, la presa reguladora Francisco Zarco, revestimiento de canales, construcción de caminos y carreteras, el impulso de tecnologías de riego, etcétera.

¹²⁹ En la mitad de los años setenta, se establecen, desde el estado, nuevos incentivos a la producción lechera; el más importante fue el subsidio a la cuota eléctrica, con la puesta en marcha de la tarifa 09, que absorbía una parte del costo de electricidad que generaba la extracción de agua subterránea, la cual representaría un 60% del costo de energía eléctrica consumida.

chero. No obstante la existencia de altas temperaturas veraniegas, el costo de confort microambiental es menor comparado con los costos invernales en los países del norte.

Así, las condiciones físico-climáticas de la región fueron decisivas para que la ganadería de tipo intensivo se implantara en su territorio, posibilitando la adaptación de razas lecheras especializadas y el que las explotaciones fueran estabuladas, al no existir áreas que se puedan utilizar para el pastoreo; de ahí que la mayoría de las explotaciones pertenecen a las definidas como especializadas-estabuladas, que cuentan con ganado de alto registro y calidad genética, predominantemente de raza Holstein, la mayoría importado de Estados Unidos y Canadá. El sistema depende, también, del exterior en lo que concierne a la provisión de concentrados e insumos y presenta una enorme influencia o dependencia del sistema lechero estadounidense, tanto en lo que corresponde al manejo zootécnico, propiamente dicho, como en el manejo administrativo de la explotación. Además, se identifica una importante inversión en infraestructura con el objetivo de mejorar las condiciones de bienestar del animal, debido, en lo fundamental, a la inclemencia del clima regional, sobre todo en primavera-verano.

La producción de leche quedó articulada con el subsistema agrícola por medio de la producción de forrajes y, en especial, de alfalfa, ya que el origen de los ingredientes que componen la dieta en la que se basa este sistema proviene de la artificialización del ecosistema por medio de especies inducidas de plantas forrajeras cultivadas y cosechadas para la alimentación del ganado.

La reconversión productiva dio lugar, también, a nuevas formas de apropiación y organización económico-territorial, debido a que la producción de forrajes se privilegió en aquellas tierras que cuentan con agua por bombeo, lo que provocó que la mayoría de los ejidos (forma de propiedad social) quedara al margen de la nueva actividad agropecuaria, ya que éstos cuentan, principalmente, con agua superficial o de gravedad (rodada), mientras que los productores del sec-

tor privado capitalista que se dedicaban al cultivo del algodón, utilizando fundamentalmente el agua del subsuelo, se transformaron en productores forrajeros y lecheros.

El espacio se modificó por la concentración territorial de la actividad lechera, ya que los mantos acuíferos se concentran, principalmente, en cinco municipios: Francisco I. Madero, Matamoros y Torreón, del estado de Coahuila, y Gómez Palacio y Lerdo, de Durango, que crean la región lechera, y por la apropiación diferencial del agua del subsuelo y de las tierras que realizaron los productores capitalistas y los ejidatarios.

El cambio en la estructura productiva de la región significó, también, un cambio en los procesos productivos; la introducción de innovaciones tecnológicas; la modificación en la demanda y formas de empleo de la mano de obra; el surgimiento de nuevos actores sociales, como la agroindustria, y los elementos ligados a ella, así como cambios en la forma de integración e interrelación entre el capital privado y el social.

De esta manera, se ha desarrollado un sistema productivo lechero, que comprende al conjunto de productores, comerciantes, agroindustrias, instituciones públicas y privadas, organizaciones de productores y consumidores, que establecen una dinámica productiva en esta región¹³⁰.

Esta transformación productiva en La Laguna se explica por el proceso de internacionalización que se presentó en la agricultura mexicana, que implicó la modificación de los antiguos sistemas productivos y el desarrollo de un nuevo sistema de producción, distribución, comercialización y consumo de alimentos procesados y la integración de la agricultura mexicana a un sistema agroalimentario capitalista.

¹³⁰ Teóricamente, el sistema productivo está constituido por actores individuales (productores, comerciantes, consumidores) y colectivos (organizaciones de productores, agroindustrias, instituciones públicas y privadas) (Álvarez *et al.*, 1997, p. 17).

En efecto, a partir de 1950 se introduce la ganadería lechera en La Laguna bajo el modelo de ganadería intensiva, que se caracteriza por desarrollarse en explotaciones especializadas con manejo estabulado del hato, con ganado Holstein de registro, de alta calidad genética y que emplea insumos agroquímicos, maquinaria agrícola, forraje de alfalfa, alimento concentrado, máquinas ordeñadoras, semen importado, pie de ganado importado e inseminación artificial¹³¹. Este proceso ocurre paralelo al crecimiento y expansión que experimentó la producción ganadera en Estados Unidos y en algunos países de Europa occidental, lo que llevó a estos países a exportar capital y tecnología lechera a otros países, entre ellos México.

En este mismo periodo nacen las agroindustrias regionales, que realizan procesamientos industriales de la leche, tales como la pasteurización, refrigeración, deshidratación y transformación de la leche en otros productos industriales, que promueven la adopción de patrones de consumo de leche procesada, y que afirman su desarrollo sobre la base de los procedimientos y técnicas productivas de empresas extranjeras, con las cuales, desde un principio, crean una fuerte dependencia tecnológica.

Desde su aparición hasta la actualidad, las empresas regionales llevan a cabo la integración vertical de todo el proceso productivo de la leche y sus derivados, que abarca desde la producción de forraje para la alimentación del ganado, pasando por la producción primaria de leche y su procesamiento industrial hasta la distribución y comercialización de los productos lácteos, dando lugar a la formación del sistema productivo lechero vertical e interdependiente.

El origen y posterior desarrollo del sistema productivo lechero en La Laguna pone a la vista la transnacionalización de los procesos productivos agroalimentarios, primero en la etapa de internacionalización y

¹³¹ El modelo de producción ganadera intensiva surgió de los avances científico-técnicos desarrollados en Estados Unidos en la década de los cincuenta del siglo xx (García, 1996).

luego de globalización de la agricultura mexicana¹³². En dichos procesos, a través de los cuales se sustituyen las viejas formas de producción por los procesos productivos avanzados y se integran los sistemas productivos a la dinámica del sistema capitalista mundial, destaca la intervención del factor tecnológico, considerado elemento endógeno de estos procesos, porque precisamente a través de los avances en la ciencia y en la aplicación de éstos, es decir, en la tecnología, se originan nuevos equipos, insumos y productos, se modifican los procesos productivos y se posibilita la reproducción simultánea de procesos productivos avanzados en diversos espacios, es decir, se efectúa una reestructuración productiva y organizativa.

La importancia que tiene el desarrollo científico-tecnológico en los procesos de internacionalización y globalización reside, justamente, en formar parte y repercutir en el proceso productivo, esto es, en constituirse en una fuerza productiva básica a través de la cual el capital busca aumentar su capacidad productiva y la plusvalía. Esto último debido a que la actividad científico-técnica ha estado ligada a una forma de producción capitalista dentro de cuya lógica de maximización de la ganancia se determina su dirección (Sánchez, 1999).

Dentro de la dinámica del sistema capitalista por establecer relaciones de competencia entre los distintos capitales individuales, por obtener nuevos y más amplios mercados para lograr el máximo de ganancia, la tecnología se ha convertido en un factor indispensable, puesto que con ella se mejoran los objetos, medios e instrumentos de trabajo, y se vuelven más eficientes los procesos productivos, para lograr, de esta forma, aumentar la capacidad productiva y, con ello, la plusvalía, convirtiéndose ella misma en una fuente de plusvalía.

La tecnología, entendida como el conocimiento aplicado, dirigido a modificar los objetos, medios, instrumentos y procedimientos para

¹³² El proceso de globalización se distingue del proceso de internacionalización del capital por integrar a los sectores productivos de las economías nacionales a la dinámica del mercado global del capital, desarrollando procesos productivos y comerciales globales (McMichael, 1993).

la elaboración de bienes y servicios, forma parte central del sistema lechero de la región y constituye una fuerza productiva básica en la que se sostienen tanto la actividad agropecuaria como la agroindustrial. Esto se puede observar en que el proceso productivo de la leche ha dejado de ser un proceso natural y experimenta un proceso permanente de artificialización¹³³.

En razón de la dinámica capitalista de los últimos cincuenta años el sistema lechero ha experimentado un proceso permanente de modernización, es decir, se transforma continuamente, lo que se refleja en el alto nivel tecnológico que ha alcanzado, lo que permite incrementos constantes en la producción de leche en la región, en los rendimientos productivos por animal, en la obtención de productos de mayor calidad, variedad y sofisticación. Este proceso ha convertido a la región lagunera en una cuenca lechera que destaca en el contexto nacional por el volumen producido, por el nivel tecnológico utilizado y por alcanzar parámetros productivos similares a los de las ganaderías de los países industrializados, que ocupan un lugar central en la actividad lechera mundial, como Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

Las innovaciones tecnológicas principales de la actividad agropecuaria se expresan en la genética, química, equipos y maquinarias, materiales, microelectrónica, *software* lechero; innovaciones que sirven para obtener una mejor especie bovina, tener un mejor manejo, salud y reproducción del hato, un mejor alimento para éste, etcétera. Con éstas se persigue alcanzar mayores rendimientos y elevar la calidad de la leche.

En cuanto a la actividad agroindustrial, su desarrollo se supedita a innovaciones tecnológicas en el área bacteriológica (tratamientos tér-

¹³³ De acuerdo con Hiernaux (1999), artificialización se refiere a que la relación sociedad-naturaleza se encuentra totalmente mediatizada por las técnicas. En un artículo anterior examinamos esta cuestión en forma más profunda para el caso de la región lagunera (García, Martínez y Salas, en prensa).

micos o de fricción, bactofugación para pasteurización y esterilización), refrigeración (para conservación y estabilización), en el área de técnicas asépticas, separación de elementos constituyentes, todo ello para lograr diversificar sus productos, mejorarlos e incrementar la productividad.

Cabe señalar que las empresas transnacionales han sido el pivote en este proceso de modernización, ya que los procesos tecnológicos se desarrollan, principalmente, en los países industrializados, quienes protegen sus procesos y productos tecnológicos por medio de patentes y convenios para asegurar su acceso preferencial a los resultados de investigación científica y tecnológica realizada por instituciones especializadas, como universidades y centros de investigación, o bien, realizado por ellas mismas (Solleiro, 1996: 149).

En el contexto de la globalización, las empresas transnacionales invierten capital productivo en diversos lugares del mundo, trasladando su tecnología y sus procesos productivos. En la promoción de la fabricación de productos uniformes y en la adopción de nuevos patrones de consumo, fomentan la adquisición y utilización de nuevas tecnologías para las agroindustrias nacionales, con quienes se articulan y, en cierta forma, determinan la producción primaria.

Si bien, como hemos dicho, el cambio tecnológico es un elemento endógeno en esta dinámica de cambio, también es un elemento exógeno en términos de transferencia, ya que la apropiación y el aprovechamiento del desarrollo científico-tecnológico por parte de las grandes empresas transnacionales da lugar al proceso de difusión y transferencia tecnológica, procesos por los cuales las empresas y productores adquieren bienes de capital, insumos y servicios técnicos.

Cabe señalar que la mayor parte de la tecnología y bienes de producción utilizados en la producción de leche en la región lagunera provienen, precisamente, de Estados Unidos, Canadá, Israel y algunos países europeos.

micos o de fricción, bactofugación para pasteurización y esterilización), refrigeración (para conservación y estabilización), en el área de técnicas asépticas, separación de elementos constituyentes, todo ello para lograr diversificar sus productos, mejorarlos e incrementar la productividad.

Cabe señalar que las empresas transnacionales han sido el pivote en este proceso de modernización, ya que los procesos tecnológicos se desarrollan, principalmente, en los países industrializados, quienes protegen sus procesos y productos tecnológicos por medio de patentes y convenios para asegurar su acceso preferencial a los resultados de investigación científica y tecnológica realizada por instituciones especializadas, como universidades y centros de investigación, o bien, realizado por ellas mismas (Solleiro, 1996: 149).

En el contexto de la globalización, las empresas transnacionales invierten capital productivo en diversos lugares del mundo, trasladando su tecnología y sus procesos productivos. En la promoción de la fabricación de productos uniformes y en la adopción de nuevos patrones de consumo, fomentan la adquisición y utilización de nuevas tecnologías para las agroindustrias nacionales, con quienes se articulan y, en cierta forma, determinan la producción primaria.

Si bien, como hemos dicho, el cambio tecnológico es un elemento endógeno en esta dinámica de cambio, también es un elemento exógeno en términos de transferencia, ya que la apropiación y el aprovechamiento del desarrollo científico-tecnológico por parte de las grandes empresas transnacionales da lugar al proceso de difusión y transferencia tecnológica, procesos por los cuales las empresas y productores adquieren bienes de capital, insumos y servicios técnicos.

Cabe señalar que la mayor parte de la tecnología y bienes de producción utilizados en la producción de leche en la región lagunera provienen, precisamente, de Estados Unidos, Canadá, Israel y algunos países europeos.

En el sistema lechero de esta región, la transferencia tecnológica es vital en el actual contexto del libre mercado, ya que la capacidad tecnológica es determinante para que los productores logren sostenerse en el ramo, ser rentables y competitivos en el mercado mundial de productos lácteos. Competitividad entendida como la capacidad de las empresas y productores para conquistar, mantener y ampliar su participación en el mercado de manera lucrativa (López *et al.*, 1996: 33).

El sistema lechero regional involucra a diversos actores productivos y sociales que hoy se perfilan con mayor nitidez: ganaderos ejidales, individuales, familiares, grandes productores privados de tipo empresarial y especializados, las agroindustrias y las empresas que proveen insumos y equipos, instituciones gubernamentales, todos ellos inmersos en este proceso de modernización que los convierte en usuarios, proveedores y promotores de tecnología.

3. EL SIGNIFICADO DE LA TECNOLOGÍA PARA LOS ACTORES PRODUCTIVOS

La tecnología implica un proceso de difusión, asimilación y apropiación, de tal manera que significa que los diversos actores del sistema productivo lechero establecen relaciones sociales entre ellos e interactúan con la tecnología.

Que exista una interacción social entre tecnología y actores se debe, por una parte, a que el proceso de incorporación y adaptación de nueva tecnología no es un proceso lineal, es decir, que la tecnología no es empleada en el vacío, sino que los receptores cuentan con un pasado, tradiciones y costumbres acerca de la manera de producir que da lugar a un diálogo propio de esta relación. Y, por otra, desde nuestro punto de vista, que la tecnología no es sólo un artefacto tecnológico, sino que en ella se encuentran inmersas consideraciones

sociales, económicas y políticas, de manera que ella misma transmite valores, patrones de pensamiento y comportamiento de los grupos sociales que la han generado¹³⁴.

Respecto a esta transmisión de valores y patrones de pensamiento y comportamiento que la tecnología conlleva, Jürgen Habermas es claro en afirmar que la ciencia y la técnica se rigen por criterios de acción racional respecto a fines, es decir, por reglas técnicas basadas en un saber empírico dirigidas a solucionar problemas. De ahí que, a medida que la tecnología se introduce en la vida de las personas, penetran los criterios de acción racional, diferentes de los criterios de acción desprendidos de interpretaciones míticas, religiosas o metafísicas de la realidad que corresponden a las sociedades tradicionales.

Por ello, la incorporación de tecnología en las actividades cotidianas que comprende el sistema productivo lechero no sólo ha significado transformaciones productivas, sino que también ha repercutido en la esfera sociocultural de los actores y ha dado lugar a una interacción entre los marcos culturales de los diferentes actores.

Para el análisis de esta dimensión cultural del cambio tecnológico en la producción de leche de La Laguna, es útil hacer referencia al concepto de *habitus*, desarrollado por Pierre Bourdieu. El *habitus* remite al sistema de disposiciones adquiridas, a los esquemas de pensamiento y de acción, a las formas duraderas de ser o actuar, a un conjunto de creencias, y a lo que Bourdieu denomina «el cuerpo socializado en un individuo»¹³⁵. Esto significa formas compartidas por un grupo de personas, de pensar y creer, valores y patrones de comportamiento. Este proceso forma parte de la interiorización del repertorio cultural de normas y criterios que rigen las relaciones sociales, a

¹³⁴ Estas consideraciones las hemos tomado del enfoque teórico de la construcción social de la tecnología (Bijker *et al.*, 1997) y del enfoque desarrollado por Habermas (1993).

¹³⁵ El concepto de *habitus*, que fue elaborado por Pierre Bourdieu, se refiere a un sistema de disposiciones adquiridas (estructuras mentales), a las formas duraderas de ser o actuar, a un conjunto de creencias y al cuerpo socializado en un individuo (Bourdieu, 1990, p. 88).

través de los sistemas de hábitos, constituidos desde la infancia mediante la educación familiar y escolar, en la cual se construyen las relaciones de sentido.

Este *habitus* se genera, según Bourdieu, por las estructuras objetivas de existencia, es decir, que no se genera de manera autónoma de las condiciones objetivas de existencia de los grupos sociales, razón por la cual existe *habitus* diferenciado de grupos o clases, éstas últimas entendidas como «conjuntos de agentes que ocupan posiciones semejantes y que, colocados en condiciones semejantes y sometidos a condiciones semejantes, tienen todas las probabilidades de tener disposiciones e intereses semejantes y de producir, por lo tanto, prácticas y tomas de posición semejantes» (Bourdieu, 1990: 284).

Cabe señalar que el *habitus* no es una formación estática, sino susceptible de transformación. Al cambiar la realidad social, estos esquemas estructurales tienden a ajustarse a la nueva situación, así que, al cambiar el mundo, estos esquemas también cambian, de manera que la introducción de objetos y prácticas sociales nuevas provocan cambios en las formas culturales de los grupos que experimentan su introducción. No obstante, muchas veces los grupos pueden ajustarse a la realidad a través de los *habitus* que la sociedad ha formado en ellos previamente.

Al estudiar el cambio tecnológico en la producción lechera en una región concreta, estamos analizando un proceso complejo y dinámico en donde la técnica y los diversos *habitus* de los actores se influyen mutuamente, es decir, en donde la tecnología genera cambios en las formas de organización social, productiva y en los *habitus* de los grupos que la incorporan en sus vidas, así como, al mismo tiempo, estos esquemas de pensamiento y comportamiento modifican la tecnología o la emplean y le dan un significado de acuerdo con su propia existencia.

Frente a este proceso de cambio tecnológico, los actores sociales presentan dos tendencias generales: una se orienta a conservar sus

esquemas tradicionales de pensamiento y comportamiento, es decir, se resisten al cambio, a la renovación de ideas y patrones de comportamiento, y otra tiende a modificar los sistemas de creencias y pautas de comportamiento, a sustituirlos por los criterios de racionalidad que conlleva la tecnología.

4. ACCESO DIFERENCIADO DE LOS ACTORES PRODUCTIVOS A LA TECNOLOGÍA

En el análisis sobre el proceso tecnológico en el sistema lechero de la región lagunera encontramos que se trata de un proceso asimétrico, porque no todos los actores productivos tienen el mismo acceso a las innovaciones tecnológicas, ya que éste depende de la capacidad económica de cada uno de ellos, así como de su grado de aceptación y asimilación de las novedades tecnológicas, condicionado por el *habitus* del grupo social al que pertenecen.

Es un proceso asimétrico porque es acumulativo, en el sentido de la importancia que adquiere el capital que se posee, así como el equipo y la experiencia con la que se cuenta, para aprovechar los nuevos insumos, equipos o procedimientos.

Además, esta desigualdad en el acceso a las innovaciones tecnológicas también depende de los intereses económicos y políticos de las empresas propietarias y proveedoras de éstas.

Por ejemplo, las empresas proveedoras de tecnología han desarrollado una estrategia de venta orientada a los ganaderos grandes, que consisten en difusión, demostración de nuevas tecnologías, capacitación y la evidencia de hacer más rentable la producción, como señala un importante proveedor de maquinaria lechera:

[La mayor demanda por equipos ordeñadores de carrusel, que son la innovación más reciente], «es entre los [productores] que ya están establecidos, porque, en realidad, es lo que los pone en las ligas ma-

yores. Yo, ahora que estoy tratando con ganaderos americanos, y estamos dejándolos atrás en esto porque el ganadero americano todavía no sabe cómo usar esa información en establos grandes y creo que nosotros ya hemos encontrado la forma, lo hemos logrado, yo no me tiento el corazón, y hemos buscado las alternativas para que el ganadero grande pueda hacer rentable la inversión. [Esto significa que hay] «empresarios que toman la función de director y dejan la estrategia o hay quienes son directores y meten a alguien en estrategia y hay quienes quieren hacer todo y se hacen bolas, eso es nada más pa' que te acuerdes de lo que dije. Lamentablemente, el que tiene un operador y tiene, aparte, la parte empresarial de dirección y aparte la del operador y está teniendo capacitación y está ejecutando programas de manejo sistemáticamente, diariamente, comparativamente, te va a llevar la delantera toda la vida y ahí está la gran ganancia de los grandes eficientes, porque mientras los demás se hacen garras por sobrevivir, los grandes se dan la oportunidad de ganar dinero» (Pedro Madero, empresario de Equipos Madero, Torreón, Coah., nov, 2000).

De la misma manera, los proveedores están conscientes que el acceso diferenciado a la tecnología genera una mayor distancia entre los grupos de ganaderos:

Eso que estamos haciendo nosotros está abriendo la brecha entre los más ricos y los más pobres en el medio ganadero, porque, igual, los que lo están haciendo, que son los que pueden, van a ser más ricos porque los vamos a ayudar a ser más ricos. No crea que ése es el único objetivo, sino que vamos a lograr hacerlos más eficientes, vamos a hacer que manejen mejor toda la salida y la reproducción de su establo, que no tengan errores, que la información se les analice y les haga mejorar cada vez y cuando logren eso, si ahorita La Laguna se diferencia de los demás, dentro de la misma Laguna los que están siguiendo esos programas se van a diferenciar todavía más de la mayoría de La Laguna y, bueno, queremos estar ahí en esa punta.

Los que quieran llegar, nosotros los queremos ayudar» (Pedro Madero, ídem).

De tal manera que el elemento tecnológico se convierte en un factor que origina asimetrías entre los productores primarios, así como entre las agroindustrias. Este acceso desigual de la tecnología por parte de los diferentes actores remite a la existencia de una estructura productiva heterogénea en la que coexisten diversas formas y unidades de producción y, por lo tanto, a productores diferenciados, así como a la existencia de diversos *habitus*.

Observamos que los grandes productores privados son los que cuentan con mayor equipo tecnológico y el más avanzado, pues van incorporando las innovaciones del paquete lechero; por ejemplo, varios de ellos ya tienen una ordeñadora computarizada, denominada carrusel, con la que pueden ordeñar a un mayor número de vacas en menor tiempo y con menor empleo de mano de obra y llevar un registro de cada animal sobre su estado reproductivo, de salud, y el promedio de litros diarios de leche que producen.

La mentalidad empresarial que tienen los grandes ganaderos privados constituye un *habitus* que, como tal, se ha venido construyendo a lo largo de varios años y responde a su condición objetiva de existencia, esto es, de poseedores de capital, por lo que su racionalidad productiva está en sintonía con las formas de producción capitalista, lógica que orienta su relación con otros hombres y grupos donde se arraigan esquemas de pensamiento marcados por el dominio, la autoridad y el prestigio.

A pesar de los cambios generacionales, y en razón de la importancia que tiene el capital poseído, el equipo con el que se cuenta, la experiencia para aprovechar las novedades tecnológicas lecheras o la disposición de aprender nuevos conocimientos y habilidades, son los grandes productores los que más fácilmente acceden a ellas. Están más abiertos al cambio y a lo nuevo, tal como señala uno de ellos,

que atribuye esta mentalidad a que tienen de aceptar lo nuevo por su deseo de progreso y de riqueza, así como a la necesidad de enfrentarse a un medio ambiente hostil y de apropiarse de la mejor manera de la naturaleza.

En cuanto a los ganaderos ejidales, éstos se encuentran más limitados para adquirir tecnología por el poder adquisitivo que tienen, en gran parte porque a sus explotaciones la agroindustria les extrae plusvalía vía precios y porque son varios los socios de una misma explotación, por lo que hay reparto de las ganancias entre ellos. A pesar de ello, son productores que se muestran deseosos de comprar los nuevos insumos y equipos, así como de aprender nuevos conocimientos y procedimientos para llevar a cabo la producción de leche; este interés se debe a dos razones: una es que para continuar en la rama es necesario contar con tecnología adecuada, condición indispensable derivada de las exigencias de la agroindustria en cuanto a los requisitos de calidad y volúmenes de la leche para comprárselas, y otra es su deseo de crecer y convertirse en explotaciones lecheras más grandes y modernas que reditúen mayores ganancias para sus socios.

Cabe señalar que, aun cuando hay interés en modernizarse, estos productores tienen un *habitus* que se apega más a las costumbres y pensamientos de la sociedad tradicional, por lo que no ha penetrado con tanta fuerza la racionalidad económica. Para estos productores todavía son importantes los valores de solidaridad y honestidad, que muchas veces rigen las acciones y decisiones que toman respecto a la manera de administrar y manejar sus explotaciones.

Por su parte, los pequeños productores lecheros de traspatio son los que tienen menores posibilidades económicas para adquirir tecnología y, generalmente, tienen una menor disposición para apropiarse de ella. Decimos que generalmente, porque entre ellos, algunos expresan diferencias en cuanto a su disposición y asimilación para comprar y usar tecnología; en algunos casos existe el deseo de ir comprando la tecnología lechera que se encuentre a su alcance para tener

una mejor y mayor producción de leche, pero en otros casos sólo desean continuar produciendo como lo han venido haciendo hasta ahora, con una baja dotación tecnológica. Consideramos que esto se explica porque aun cuando ellos comparten un *habitus* en el que predominan los esquemas de pensamiento y comportamiento tradicionales, en algunos han empezado a penetrar con mayor fuerza los criterios de racionalidad económica, debido a la lucha que sostienen para mantenerse en la actividad y las dificultades que enfrentan en el mercado de sus productos.

En términos generacionales, hemos observado, como en el caso del estrato de grandes productores, que existen claras diferencias entre los de mayor edad y entre los jóvenes. En los primeros prevalece la mentalidad tradicional y se muestran más reacios al cambio, no desean cambiar su forma de producción, lo que se refleja en comentarios que dirigen a los profesionistas o técnicos que les imparten cursos o que trabajan con ellos, como el siguiente: «Tú qué me vas a enseñar a mí, si yo llevo años trabajando en este negocio». En las nuevas generaciones, en cambio, prevalecen los criterios de eficiencia, calidad, productividad, rentabilidad, lo que se manifiesta en su preocupación por adquirir nuevos equipos que los vuelvan más eficientes y lograr una mejor participación en el mercado. Una mentalidad nueva, producto de las condiciones del mercado creadas por la globalización.

5. DISPOSICIÓN DE LOS ACTORES PRODUCTIVOS AL CAMBIO TECNOLÓGICO

Entre los grandes productores, sin embargo, hay matices para acceder a los nuevos procedimientos ofrecidos por la tecnología. El ejemplo más claro de ello tiene que ver con la edad. Entre los productores de mayor edad (de 60 y más años), si bien esta racionalidad económica está presente, existen valores y creencias que, podemos decir, corresponden a una sociedad tradicional, tales como la religión, mien-

tras que en los productores más jóvenes (entre 25 y 59 años) predominan los esquemas de acción racional. A esto se debe que los productores mayores presentan más cautela y resistencia a adquirir nuevas tecnologías, además de que están acostumbrados a realizar el proceso productivo de una determinada forma, con la que siguen obteniendo rentabilidad en sus explotaciones, de manera que no encuentran razones poderosas para cambiar e innovar con insumos o equipos.

Sin duda alguna, la disposición de capital es definitiva para acceder a nuevas tecnologías, pero también influye mucho la mentalidad de los ganaderos, su conocimiento de los nuevos productos y procesos, los resultados que esperan obtener y la generación a que pertenecen o si las decisiones de una empresa son tomadas por los hijos o nietos de los propietarios.

Yo creo en las nuevas generaciones, yo le hablo en La Laguna de las nuevas generaciones a partir de la gente nacida tal vez en 1950 y 60, en esas décadas, es gente que actualmente tiene entre 30 y 40 años, 50, y es gente que va a la vanguardia. Entonces, si antes creían que darle de comer x cosa no porque qué sé yo, algo sucedía o no sé, como un hechizo, no, ya es muy poca la gente; de hecho, nosotros lo vemos, hay establos donde el jefe mayor, que viene siendo el abuelito, prácticamente no quiere utilizar tal cosa porque en sus tiempos no era necesario, no se usaba, pero el hijo y el nieto saben perfectamente, sobre todo el hijo ya, y el nieto se empieza a incorporar, saben que eso le puede ayudar mucho y a veces me han tocado casos que lo hacen un poquito, sin que se entere el abuelo, porque el otro va a decir: «¡no, cómo crees, eso no!», pero ellos saben que sí les sirve. Yo creo que es una cuestión de información respecto a las generaciones; las nuevas generaciones van más informadas, van más a la vanguardia y, obviamente, las generaciones de atrás fueron los que muchas veces lo hicieron, ellos tuvieron la visión para hacer algo, crecerlo. Ahora, a los nuevos son los que les toca mantenerlo y hacerlo crecer más y mantenerlo a un nivel competitivo, porque cada

vez es más» (Roberto Martínez, empresa Romansa, Torreón, Coah., nov, 2000).

En estos productores hay una mayor aceptación y apropiación de las novedades tecnológicas lecheras, no sólo por el poder adquisitivo que tienen, sino, sobretodo, por su mentalidad empresarial, que los hace percibir en la tecnología el medio para aumentar su capacidad productiva y, con ello, su rentabilidad. En las distintas etapas de trabajo de campo hemos podido observar que están permanentemente interesados en conocer los nuevos insumos, equipos o procedimientos para llevar a cabo el proceso productivo de la leche, por lo que visitan diferentes países, principalmente Estados Unidos, Canadá e Israel para ponerse al día en lo que se refiere a la tecnología lechera.

Por ello, la estrategia principal de los proveedores es la capacitación y difusión, en función de conseguir «mejores ganaderos», lo que ha sido reducido a una cuestión de productividad:

Yo lo que veo son soluciones. Yo quiero ofrecer a ellos soluciones de tecnología, de control, información que les permita ser mejores ganaderos, pero tienen que saber utilizar esa información. Yo les enseño a usarlo, les traigo especialistas, yo no puedo trabajar para ellos en el establo, si a ellos les da uno el entrenamiento y no lo siguen, para mí es muy difícil, aunque los empujo y los empujo, llega el momento en que dices: «ya más no puedo hacer». Lo que nosotros estamos enseñando es empujar al ganadero a que utilice la información y a lograr que venza esa inercia de manejar el establo como toda la vida lo han hecho, en donde ven cosas muy superficiales, en donde pierde mucho el control estratégico, donde no tienen información que les ayude a tomar mejores decisiones, donde se mueven en función de puros asesores que a veces van una vez al mes, van una hora o dos y quieren ya sacar todas las conclusiones del establo y yo creo que se requiere gente del establo que analice la información y a veces el

ganadero no actúa como director de empresa, actúa como dueño y no hace su función estratégica. Lo que estamos haciendo es empujarlo y decirle: oye ya gastaste todo este dinero en este sistema, úsalo. Aun así, yo pienso que la competencia y la introducción de todo ese tipo de sistemas han despertado en los ganaderos una necesidad de ser mejores, en otros lugares pienso que, una de dos, o les falta competencia porque están todos en una sola cooperativa o en una sola compañía que no ofrece a veces alternativas más nuevas, porque no tiene necesidad, porque la competencia no lo empuja o bien puede que aquí en Torreón entre todos los asesores que trajimos, los viajes a Israel, la gente que viene también de Estados Unidos, que no le puedo quitar el mérito, la concentración que hay de información está logrando que se muevan y que estén ganando más dinero, porque están ganando más dinero por los niveles de producción que tienen (Pedro Madero, ídem).

En función de la eficiencia, la etapa demostrativa es fundamental para aceptar las innovaciones tecnológicas:

Yo creo que en un principio sí hubo bastantes tabús en todo este equipo, como son innovaciones, como son cosas que de alguna manera vinieron a revolucionar. Pues sí, al principio fue llevársela con mucha calma, las gentes, como en todo, que son líderes, que le entraron diciendo «pues yo le voy a entrar a ver cómo me va», pues empezaron con ciertos productos que después se empezaron a dar cuenta que no pasaba nada, que, al contrario, lo que estaban haciendo era producir más leche. Antes, establos que andaban en 24 o 25 litros (por vaca diariamente) eran una maravilla, eran una cosa del otro mundo y ahorita 24, 25 litros, pues ya pasaron a la historia, ahorita lo que se busca son 33, 34, 35 litros por vaca (Raúl Méndez, empresa Apligen, Torreón, Coah., nov, 2000).

Sin duda alguna, la principal estrategia de las empresas es promover cambios de comportamiento de los productores:

Sí, por supuesto. De hecho, por ejemplo hoy, la mayoría de los establos tienen equipos automáticos de ordeña y antes no los tenían y los han aceptado porque se ha demostrado su eficiencia y porque les produce mayores beneficios que problemas. Antes no los aceptaban tan abiertamente, quizá porque eran costosos o porque no había financiamiento o porque tenían ese recelo de que a lo mejor la leche no era la misma, que se extraía de alguna forma distinta, pero hoy la mayoría tiene equipos automáticos de ordeña. Hoy los establos, aun chicos, que no cuentan con un equipo de computadoras y de un asesor en sistemas, pues tienen problemas, entonces ellos saben que requieren de ese apoyo técnico para que su producción esté más controlada, para que puedan ellos manejar todo lo que está haciendo el establo y, por lo tanto, requiere de un sistema especial para el establo que tienen apoyándose en esta tecnología. De otra manera, ya los establos, algunos, no podrían manejarse (Juan Aguilar, empresa Power Mix, Torreón, Coah., nov, 2000).

Una cuestión muy importante a destacar es que los productores constituyen un mundo bastante pequeño, en el sentido de que practican una interacción muy estrecha, en la cual unos a otros se observan y conversan para saber qué está haciendo cada uno, qué innovaciones han introducido en su empresa, qué equipo, insumo o procedimiento están utilizando y qué ventajas les ha representado. Cada uno pondera cuál será la utilidad de adquirir cierta innovación tecnológica y cómo aprovecharla al máximo. Sin duda que esta interacción, que tiene efectos demostrativos y de divulgación, ha sido fomentada por las mismas empresas agroindustriales lecheras que buscan mejores materias primas, así como las transnacionales, como, por ejemplo, el apoyo que dan a la edición de la revista de la Unión Ganadera Regional o a la realización del Encuentro Nacional de Ganaderos de Leche (Engalec), que se realiza en la región desde 1993.

El análisis de la incorporación y asimilación de la tecnología en la producción de leche en la región lagunera nos ha llevado a considerar no sólo la dimensión económica de la tecnología, esto es, sus efectos

en la estructura productiva y económica, sino también su dimensión sociocultural y, con ello, a adoptar un enfoque diferente al esquema clásico tecnología-sociedad. Por ello, la asimilación tecnológica toma en cuenta su dimensión sociocultural, entendida ella misma como producto historicosocial, generadora de relaciones sociales, portadora de criterios de racionalidad y de cultura. Coincidimos entonces con la afirmación de Youngs de que «la tecnología es, fundamentalmente, una forma de interacción humana con el medio ambiente, una expresión de la relación entre seres humanos en el mundo» (Youngs, 1997: 35).

6. LA RELACIÓN ENTRE LOS PRODUCTORES Y LAS EMPRESAS PROVEEDORAS DE TECNOLOGÍA

Para las empresas proveedoras de tecnología, su principal mercado lo constituyen los grandes productores, debido a su capacidad de compra y a los volúmenes de venta que realizan con ellos por el tamaño de sus explotaciones, por lo que sus estrategias se orientan principalmente a ellos, en función de darles a conocer los nuevos productos o procesos y tratar de dilucidar las objeciones que éstos tienen para adoptarlos.

Es importante señalar que las empresas proveedoras de tecnología lechera que operan en la región lagunera trabajan en contacto cercano con sus usuarios-clientes y sus agentes tienen un conocimiento especializado en los productos o procesos que promueven.

A partir de nuestras observaciones, podemos afirmar que una de las condiciones más destacables en relación con los procesos tecnológicos que se ha desarrollado en esta cuenca lechera para convertirla en la más tecnificada del país y para generar una diversidad de elementos culturales (*habitus*) para adecuarse a las condiciones de competencia regional y nacional, ha sido el establecimiento de las más importantes empresas proveedoras y el vínculo que éstas han

moldeado con los productores, sus principales clientes. En la región hemos registrado la existencia de 84 empresas, la mayoría subsidiarias de transnacionales¹³⁶, que tienen la intención precisa de estimular la actividad lechera, como relata uno de estos agentes:

El primer beneficio que, vamos a decir, por el cual se formó la empresa en aquellos años era poder importar con mayor facilidad el semen que requería para sus vacas. En aquellos entonces había muchos trámites para poder hacer las importaciones; se forma esta organización para agilizar todos esos trámites de importación, poco a poco se fueron abriendo los comercios y todo y ahorita, en la actualidad, ya la función no es exactamente ésa, sino, yo creo, la de una empresa. No podemos decir que es una empresa no lucrativa, sí genera una ganancia, pero llamémosle, de mínima rentabilidad. Aquí lo que se trata es poderle ofrecer al ganadero, tanto los mejores servicios al mejor precio; ése es el bien que buscamos para los ganaderos. (...) Por ello la relación [con las agroindustrias] es comercial, posiblemente no muy estrecha. Sí hay algo de relación comercial, pero si nos vamos a que los socios accionistas, llamémosle, de genética mexicana, pues son los mismos socios accionistas de Lala, son los mismos socios accionistas de una empresa que es cooperativa de La Laguna. Relativamente, son empresas conformadas por socios accionistas y son los mismos, en diferente proporción las acciones, a lo mejor unos allá, otros acá, en diferente proporción, pero a final de cuentas son los mismos ganaderos, o sea, los ganaderos aquí en la región creo yo que están muy bien organizados. En ese aspecto, tienen todo (Francisco Papadakis, empresa Gemex, Torreón, Coah., nov, 2000).

¹³⁶ En un estudio previo observamos que estas empresas proveedoras de servicios, venta e instalación de *software*, capacitación, venta de semillas, genética, productos quimiofarmacéuticos, alimentos especializados y equipos y maquinaria relacionados con la actividad lechera han establecido un vínculo de complementariedad con las empresas regionales encargadas de la etapa productiva y de transformación de leche, de tal manera que en la cadena de producción de leche y derivados lácteos cada agente ocupa su propio espacio (García, Martínez y Salas, 1999).

Para lograrlo, la empresa establece vínculos estrechos con las demás empresas y productores, a través de diversas estrategias:

Tenemos un cuerpo técnico y de ventas, yo los denomino, nuestros representantes técnicos comerciales, son ingenieros. El ingeniero Predé y el ingeniero Martínez están a nivel de establos, van y hacen las visitas y presentan el listado de los toros que se están manejando en el momento y, de acuerdo con las características de los toros y al gusto del ganadero es como se comercializan los toros. Uno de los problemas que enfrentamos nosotros es todas las empresas de la competencia. No es problema, lo tenemos que ver como un reto; si lo vemos como problema, pues estamos fritos como empresa. Es un reto para nosotros ser competitivos, porque a pesar de que esta empresa se maneja con, llamémosle así, como en un principio le decía, mínima rentabilidad, o sea, precios bajos, pues también hay algunas otras empresas que tienen la oportunidad de mejorar. Nosotros queremos diferenciarnos de las demás compañías en que no simplemente vamos a ir a comercializar semen; no simplemente vamos a ir a venderles semen. No queremos una empresa de «mira, te vengo a vender semen»; no, queremos marcar la diferencia, queremos tener una empresa prestadora de servicios, principalmente; con todos estos cursos tenemos un sistema de mejoramiento» (Francisco Papadakis, ídem).

7. COMENTARIOS FINALES

El marco que configura y caracteriza la importancia del factor tecnológico en la cuenca lechera regional es su alta artificialización y su apertura al mercado extraregional desde sus orígenes. En efecto, precedida por el desarrollo de una importante actividad agrícola basada en la economía del algodón, que le dio vida y progreso a la región, las actividades principales han estado fincadas en relaciones económicas por el control de los escasos recursos y el dominio del

hombre sobre la naturaleza. Se trata de una región semidesértica, razón por la cual estas relaciones han estado fuertemente mediadas por un conjunto de medios, técnicas, procesos, habilidades y prácticas particulares a un entorno hostil, dentro de las cuales la permanente innovación y adopción tecnológica por parte de los laguneros ha sido central hasta la actualidad.

Esta situación y actitud histórica, rescatada con especial cuidado por las empresas dedicadas a transferir tecnología, ha sido definitiva para facilitar la constante modernización tecnológica de los ganaderos laguneros, así como para el establecimiento de empresas proveedoras, que hoy recogen este legado y se constituyen en una amplia y diversificada oferta. Han sabido detectar las necesidades y recoger las demandas de los productores para contribuir a resolver dos desafíos fundamentales: las limitaciones que impone el medio ambiente y las obligaciones que se derivan de un mercado cada vez más competitivo.

En la actualidad, esta amplia oferta tecnológica, acompañada de amplios espacios de capacitación y divulgación de los procedimientos tecnológicos debe favorecer a un desarrollo regional que pueda superar el acceso diferenciado a la tecnología para alcanzar un buen producto, una mejor calidad y un adecuado acceso al mercado por parte de todos los productores.

El ingenio con el que los laguneros han construido su región debe ponerse al servicio de un nuevo desafío que las innovaciones tecnológicas no han logrado enfrentar: la planificación de un desarrollo regional más equilibrado desde el punto de vista social y económico.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ, Adolfo, *et al.*, «Análisis de los sistemas nacionales lecheros de México, Canadá y Estados Unidos», en *Los sistemas nacionales lecheros de*

tecnológico en la agricultura y las agroindustrias en México, M. Del Valle y J. Solleiro (coords.), Siglo XXI Editores, México, 1996

YOUNGS, G., «Culture and the Technological Imperative: Missing Dimensions», en *Technology, Culture and Competitiveness*, Talalay, M., et al. (edits.), Routledge London, 1997

LA INDUSTRIA LECHERA Y NUEVOS MODOS DE PRODUCCIÓN
EN MÉXICO: EL CASO DE LOS ALTOS DE JALISCO¹³⁷

FERNANDO CERVANTES ESCOTO¹³⁸

HORACIO SANTOYO CORTÉS¹³⁹

ADOLFO ÁLVAREZ MACÍAS¹⁴⁰

I. EL CONTEXTO

México es uno de los principales productores de leche en el mundo, ya que en 1999 ocupó el lugar número quince, con alrededor de 8'826,818 miles de litros (Sagar, 2000), una producción récord para el país y producto de un crecimiento medio anual de casi 4% en los años noventa, pero aún insuficiente para cubrir las necesidades de la población y de la industria, situación que obliga a mantener las importaciones de lácteos. En efecto, durante el periodo que va de 1980 a 1999 se importó, en promedio, el 25% del consumo nacional, registrándose algunos años —1992 y 1993— un valor equivalente al 38%. En 1998 se importaron alrededor de 142,000 toneladas de leche en polvo, equivalente a cerca del 16% de la disponibilidad interna (Sagar, 1999).

El estado de Jalisco es el que muestra la mayor participación en la producción nacional. En 1999 contribuyó con 17.3% y en 2000, con 17.2% (Sagarpa, 2001). La producción lechera en esta entidad presenta dos características que la distinguen de la del resto del país; por

¹³⁷Este trabajo forma parte del proyecto 28885-D, financiado por Conacyt.

¹³⁸CIESTAAM-PIAI, Universidad Autónoma Chapingo, Estado de México

¹³⁹UAM-A, México

¹⁴⁰Departamento de Producción Agrícola y Animal, UAM-X México

un lado, el bajo rendimiento unitario (6.5 l/vaca/día en promedio) y, por otro, el carácter familiar de la producción (Chombo, 1999).

Dentro del estado de Jalisco, la cuenca lechera de Los Altos contribuye con el 60% de la producción estatal, por lo que es gracias a esta región que la entidad se distingue como el primer productor de leche a nivel nacional (Rodríguez, 1999). Su rendimiento promedio es modesto, aunque mejor que el promedio estatal (10 l/vaca/día) y su producción también es, en esencia, de tipo familiar.

El número de ganaderos y explotaciones lecheras en la región de Los Altos, según la Sagar, en 1998 era de, aproximadamente, 15,000 productores clasificados, en lo fundamental, en dos tipos de sistemas de producción, de acuerdo con el origen de la mano de obra y al uso de tecnología. Existe un grupo mayoritario, caracterizado como lechería familiar, ya que el origen de la mano de obra y otros recursos, como tierra, agua y capital, son, básicamente, de origen familiar, y constituyen entre el 70 y 80% de las explotaciones en la zona. El otro grupo representa del 20 al 30% de las unidades de producción en la región y se caracteriza como sistema de producción empresarial, ya que utiliza, fundamentalmente, mano de obra contratada, sistema de ordeño mecanizado, mejores instalaciones y una buena capacidad empresarial.

La agroindustria influye sobre la producción primaria, buscando satisfacer un objetivo básico para ella: abastecerse de materia prima con calidad suficiente para el procesamiento industrial, ya que la introducción y adecuación de innovaciones tecnológicas en la producción primaria y en las primeras fases del procesamiento agroindustrial da casi siempre, como resultado, incrementos en productividad, reducción de costos (aumento de rentabilidad), y mejoras considerables en calidad. En ese sentido, la industria lechera en México no es la excepción, y las estrategias empleadas han sido múltiples y diversas.

Las empresas procesadoras de leche en México presionan fuertemente a los ganaderos para mejorar la calidad de la materia prima

un lado, el bajo rendimiento unitario (6.5 l/vaca/día en promedio) y, por otro, el carácter familiar de la producción (Chombo, 1999).

Dentro del estado de Jalisco, la cuenca lechera de Los Altos contribuye con el 60% de la producción estatal, por lo que es gracias a esta región que la entidad se distingue como el primer productor de leche a nivel nacional (Rodríguez, 1999). Su rendimiento promedio es modesto, aunque mejor que el promedio estatal (10 l/vaca/día) y su producción también es, en esencia, de tipo familiar.

El número de ganaderos y explotaciones lecheras en la región de Los Altos, según la Sagar, en 1998 era de, aproximadamente, 15,000 productores clasificados, en lo fundamental, en dos tipos de sistemas de producción, de acuerdo con el origen de la mano de obra y al uso de tecnología. Existe un grupo mayoritario, caracterizado como lechería familiar, ya que el origen de la mano de obra y otros recursos, como tierra, agua y capital, son, básicamente, de origen familiar, y constituyen entre el 70 y 80% de las explotaciones en la zona. El otro grupo representa del 20 al 30% de las unidades de producción en la región y se caracteriza como sistema de producción empresarial, ya que utiliza, fundamentalmente, mano de obra contratada, sistema de ordeño mecanizado, mejores instalaciones y una buena capacidad empresarial.

La agroindustria influye sobre la producción primaria, buscando satisfacer un objetivo básico para ella: abastecerse de materia prima con calidad suficiente para el procesamiento industrial, ya que la introducción y adecuación de innovaciones tecnológicas en la producción primaria y en las primeras fases del procesamiento agroindustrial da casi siempre, como resultado, incrementos en productividad, reducción de costos (aumento de rentabilidad), y mejoras considerables en calidad. En ese sentido, la industria lechera en México no es la excepción, y las estrategias empleadas han sido múltiples y diversas.

Las empresas procesadoras de leche en México presionan fuertemente a los ganaderos para mejorar la calidad de la materia prima

(leche), ya que se encuentran ante dos imperativos fundamentales: 1) satisfacer a un consumidor cada vez más demandante, que define un mercado alimentario cada vez más segmentado y volátil, donde se buscan atributos más personalizados, como la salud, el ahorro de tiempo, la forma de presentación, la duración, las características organolépticas, la frescura y las características de producto natural; y 2) abastecerse de materia prima con calidad suficiente para poder competir con una serie de productos importados (algunos de mejor calidad), que comenzaron a llegar al país junto con el proceso de liberalización comercial.

Teniendo como marco de referencia esta situación, en este artículo se analiza, primero, la estrategia que ha seguido la industria lechera en la región de Los Altos de Jalisco para abastecerse de una materia prima cada vez de mejor calidad; después, el fenómeno de independización de socios para establecer su termo individual; para, finalmente, terminar con una estrategia propuesta para fortalecer los grupos y mejorar calidad, que consta de tres etapas consecutivas: *a*) gestión de calidad al interior del grupo; *b*) establecimiento de sinergias para realizar como grupo otro tipo de acciones; y *c*) la incorporación de valor agregado, pasando a alguna fase del proceso de industrialización.

Según Urzúa y Álvarez (1998), las industrias transformadoras de la leche en la región de Los Altos, con potencial económico fuerte, son seis: Compañía Nestlé, Sigma Alimentos (división yogur), Parmalat, Lechera Guadalajara (Sello Rojo), Lácteos de la Laguna (Lala) y Alpura. Esta última, aunque no dispone de planta en la región, tiene injerencia e intereses en tanto mercado, comprando parte de la producción de leche. En conjunto, estas empresas captan alrededor del 74% de la producción alteña. Es destacable que Lechera Guadalajara (la más importante desde el punto de vista regional) y Nestlé trabajan con medianos y pequeños productores, principalmente; por el contrario, las restantes empresas sostienen relaciones comerciales con los grandes productores.

2. LA NECESIDAD DE ABASTECERSE DE UNA MATERIA PRIMA CADA VEZ DE MEJOR CALIDAD

Durante muchos años, la leche en la región se comercializó caliente, a través de los rutereros, quienes tenían la función de recogerla de los ranchos y entregarla a las plantas enfriadoras. Sin embargo, los fenómenos de globalización, apertura comercial y desregulación estatal obligaron a las empresas transformadoras a buscar esquemas de sobrevivencia y competencia que les permitieran proveerse de materia prima de mejor calidad para el procesamiento industrial, con el objetivo de lograr la competitividad de los productos lácteos nacionales en el mercado interno, para evitar que fuesen desplazados por los productos importados, los cuales comenzaron a llegar al país en grandes cantidades y algunos mucho más baratos.

Por esta razón, en los inicios de la década de los noventa, las empresas industrializadoras empezaron a promover entre los productores la estandarización en la calidad de la leche; para lograrlo, impulsaron, con el apoyo de los gobiernos estatal y federal, el establecimiento de tanques de enfriamiento colectivo en las propias comunidades de los productores, para que enfriaran su leche justo después de la ordeña y la entregaran fría, mejorando así la calidad de este producto.

Al mismo tiempo, establecieron programas de estímulos y castigos, vía precio, que obligaron al productor a mejorar la calidad. Para ejemplificar esta situación, se muestra el análisis de la evolución que ha sufrido la reductasa¹⁴¹, durante 1993-1998 en la región de estudio.

La reductasa es una enzima producida por las bacterias presentes en la leche y mide de manera indirecta la cantidad de contaminantes que contiene el líquido como: estiércol, tierra, pelos, basuras, etcétera. Se cuantifica a través del tiempo que necesita la enzima para redu-

¹⁴¹ Principal variable que utilizan las empresas procesadoras en la región para determinar la carga microbiana o calidad bacteriológica de la leche; de acuerdo con sus valores, definen la calidad de la leche para el procesamiento industrial.

cir el azul de metileno en la leche; este tiempo (medido en minutos) es una función de los contaminantes y de la cantidad de bacterias presentes: entre mayor es el tiempo de reducción, mejor es la calidad de la leche (Goded, 1966). La relación aproximada entre el tiempo de reducción, contenido bacteriano y calidad de la leche se muestra en el cuadro 1.

Cuadro 1
Parámetros de referencia en reductasa para la calidad de la leche

Minutos de reducción	Bacterias por mililitro	Calidad	Conservabilidad (h)
90	Más de 5 billones	Muy mala	De 5 a 6
120-210	De 700 mil a 5 millones	Mala	Más de 14
240-330	De 200 mil a 700 mil	Buena	De 23 a 32
>480	Menos de 200 mil	Muy buena	Más de 32

Fuente: Goded, 1966

Cuadro 2
Evolución de los niveles mínimos de reductasa exigidos por la industria

Año	Nivel mínimo para no recibir castigo (minutos)	Nivel mínimo para recibir premio (minutos)
1993	200	No hay
1994	330	No hay
1995	370	No hay
1996	400	No hay
1997	400	450
1998	400	450
1999	400	450
2000	400	450

Fuente: Investigación directa en campo

En el cuadro 2 y la figura 1 puede observarse que la calidad de la leche, medida a través de la reductasa, mejoró en el periodo de análisis, al pasar de valores inferiores a 200 minutos (leche de mala calidad) hasta valores superiores a los 500 minutos (leche de muy buena calidad). La tendencia que se presenta es, en general, lineal, lo cual permite suponer que esta variable seguirá mejorando en los años ve-

nideros aunque, posiblemente, ya no al mismo ritmo con que lo hizo en los primeros.

Se observa que la industria ha ido incrementando el nivel mínimo de calidad que debe tener la leche para no recibir castigo y el productor ha respondido a esta exigencia mejorando la calidad, por temor a quedarse fuera del mercado, ya que las empresas amenazan constantemente con no recibir la leche si ésta no cumple con los estándares mínimos. Contar con un mercado seguro es fundamental para los productores, dada su vulnerabilidad, debido a la naturaleza perecedera del producto y sus limitadas condiciones materiales. Es muy probable que, debido a esta presión y con la esperanza de conseguir un mejor precio por su producto, los ganaderos seguirán mejorando la calidad dentro de sus posibilidades hasta un punto en que todavía sigan teniendo un margen de utilidad.

Figura 1

Evolución de la reductasa en los Altos de Jalisco, 1993-1998

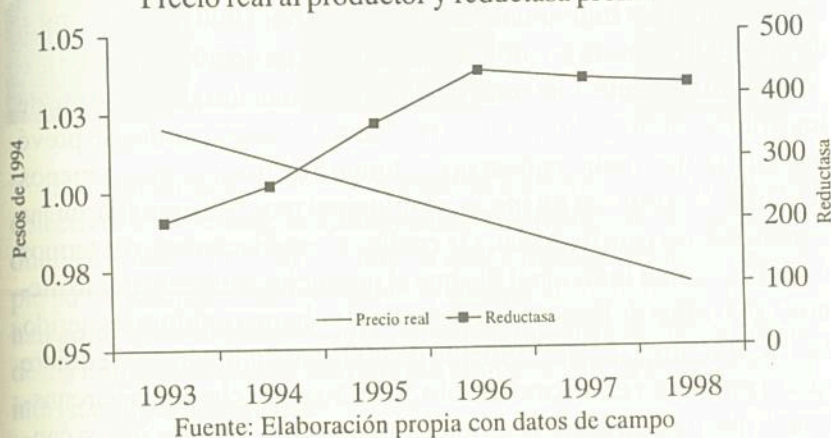


Además de lo anterior, otro aspecto interesante es que la mejora en la calidad ha sido independiente del comportamiento del precio real de la leche pagado al productor, ya que mientras la calidad ha

mejorado, el precio real no sólo no ha crecido, sino que, por el contrario, ha disminuido, como puede apreciarse en la figura 2.

Esto permite concluir que lo que ha obligado a mejorar la calidad es la presión de la industria para obtener un producto de mejor calidad, que le permita competir en el mercado interno con los productos importados, en un contexto de liberalización comercial. La estrategia que ha seguido es amenazar al productor con dejarlo fuera del mercado, si no cumple con los requisitos mínimos de calidad.

Figura 2
Precio real al productor y reductasa promedio



3. SEPARACIÓN DE SOCIOS PARA PONER SU TERMO INDIVIDUAL

Una de las principales quejas de los productores asociados en un termo de enfriamiento colectivo es que, cuando no se cumple con los requisitos mínimos de calidad que pide la industria, los castigos (vía disminución en el precio de compra), se aplican a todos los socios independientemente de que su leche en lo individual sea o no de mala calidad. Ante esta genuina inconformidad y con la intención de pro-

verse cada vez más con una materia prima de mejor calidad, las empresas procesadoras comenzaron a invitar a los productores que aportaban los mayores volúmenes al termo y que tenían buen récord de calidad a independizarse del grupo, ofreciéndoles un termo de enfriamiento individual a crédito, el cual pagarían con un descuento de 5 a 10 centavos por litro de la leche entregada diariamente. Como era de esperarse, esta opción fue muy atractiva para muchos ganaderos, por dos razones: primera, aquellos que entregan leche de calidad no padecerían los castigos presentes en el centro de acopio colectivo cuando la leche en común no reúne los estándares de calidad establecidos; segunda, el precio que se paga por la leche a un productor con tanque enfriador individual es más elevado (en 1999 fue de \$ 2.78/l, en promedio, contra \$ 2.60/l, en los centros de acopio colectivo).

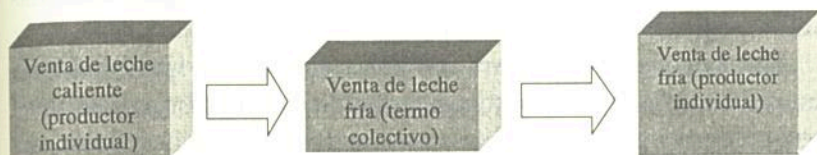
Paulatinamente, una serie de ganaderos han ido separándose de los grupos, marcando una clara tendencia en este sentido. Se prevé que en el futuro esta tendencia continuará de manera más o menos acelerada, ya que, en un inicio, el principal requisito que fijaron las agroindustrias para financiar, vía crédito, el establecimiento de termos de enfriamiento individual fue que el productor entregara por lo menos 1,000 litros de leche al día, después el volumen mínimo requerido fue de 800 litros, posteriormente de 600, y actualmente se requiere que el productor entregue tan sólo 300 litros de leche al día, circunstancia que ha acelerado la salida de algunos productores de los centros de acopio colectivo; de hecho, muchos ganaderos piensan que algunos centros de acopio colectivo podrían llegar a desaparecer, porque los socios se van a ir separando para poner su propio tanque enfriador en el establo.

Esta política de desintegración de grupos es una estrategia de la industria con doble fin: primero, busca proveerse de una materia prima de mejor calidad para el procesamiento industrial, ya que la calidad de la leche entregada por los termos de enfriamiento individual es significativamente mejor, como lo demostraron los resultados que se

obtuvieron en la zona al analizar la leche entregada en termos de enfriamiento individual o colectivo¹⁴², segundo, restar fuerza, capacidad de gestión y movilización a los productores organizados en torno a los centros de acopio colectivo.

4. LA PROPUESTA

La ruta crítica que ha seguido la comercialización de la leche en la región se muestra en el siguiente diagrama.



Es decir, antes del establecimiento de los termos de enfriamiento colectivo, toda la leche se comercializaba caliente y en forma individual. Después comenzó a venderse fría, a través de centros de acopio para el enfriamiento colectivo. Finalmente, algunos productores han comprado su propio equipo de enfriamiento y se han separado de los termos colectivos, volviendo a comercializar la leche en forma individual, pero ahora fría.

En la tendencia mostrada se refleja la estrategia de la industria, la cual es muy clara; su objetivo básico y primordial es proveerse de materia prima con calidad suficiente para el procesamiento industrial; para lograrlo utiliza una serie de mecanismos de dominación. Primero promovió el enfriamiento de la leche, lo cual le era fundamental, por-

¹⁴²Se comparó el volumen captado y la calidad; esta última se evaluó a través del análisis de seis parámetros, que fueron: temperatura, acidez, crioscopia, reductada, densidad y grasa. Se encontró que la calidad en los termos de enfriamiento individual es mejor en todos los parámetros analizados, con excepción de la temperatura de enfriamiento (ver anexo 1).

que de esa manera podía obtener un producto de mejor calidad para el proceso industrial, al mismo tiempo que aumentaba enormemente la vida de anaquel; para lograr este cometido presionó muy fuerte a los productores para que se organizaran en torno a centros de acopio y enfriaran la leche en conjunto; el argumento fue que a nadie se le recibiría leche caliente. Contar con un mercado seguro es fundamental para este tipo de productores, dada la vulnerabilidad que les confieren la naturaleza perecedera de su producto y sus limitadas condiciones materiales: producción de volúmenes poco significativos y falta de infraestructura para su almacenamiento y transformación, por lo que respondieron, de inmediato, agrupándose para el enfriamiento colectivo.

Una vez que comenzaron a enfriar la leche en conjunto, la industria empezó a introducir otros mecanismos de dominación, como fue el establecimiento de una política unilateral de precios basada en premiar la fidelidad a la empresa y la buena calidad del producto y en castigar la mala calidad. Una vez creada la cultura del frío, la industria introdujo un tercer mecanismo de dominación, consistente en promover una política de desintegración de grupos organizados en torno al enfriamiento colectivo, porque el objetivo principal ya se había cumplido: aprender a enfriar la leche; además, separando a los ganaderos que entregan calidad, las empresas agroindustriales pueden elaborar mejores productos que luego pueden vender a precios más altos. Ante este nuevo panorama ya no les conviene y ya no les interesa tener a los productores organizados, porque con la calidad que se ha alcanzado, la industria ha logrado que un proceso biológico como es la producción de leche, funcione como parte de un proceso industrial, donde un producto natural se transforma en otro altamente normado.

El motivo de separar los grupos es claro: obtiene, como resultado principal, mejor calidad y, colateralmente, teniendo a los productores desagregados, los encadena todavía más a la industria, forzándolos a ser únicamente proveedores de materia prima, limitando sus posibili-

dad
dic
ros
se
neg

má
má
est
y e
cer
par
cho
via
úni
ció
pio

difi
ma
ést
agr
difi
pec

la v
duc

143 Se
la pr
como
alfali
inter
antit

dades de pasar al proceso de industrialización. Además, en esta condición es más fácil imponer estándares de calidad cada vez más rigurosos y/o disminuir o quitar los premios por fidelidad y calidad si así se requiere. En otras palabras, se merma enormemente el poder de negociación de los productores.

Ahora, separarse del grupo y poner su termo individual, ¿es lo que más le conviene al productor? En apariencia, sí, porque gana un poco más, pero lo está forzando a ser sólo proveedor de materia prima; en estas circunstancias se van a enfrentar a la industria en forma aislada y esto no es lo más deseable para productores de este tipo. Al parecer, estar fuera del grupo se convierte en un factor de competitividad para el productor porque recibe un premio (sobreprecio) por el hecho de que su leche no esté mezclada. Pero no hay que olvidar que la viabilidad de un productor no sólo la determina la calidad (ese es únicamente un factor) existen otros, como la profundización en la adopción del «modelo Holstein»¹⁴³ y la organización para producir su propio alimento balanceado, entre los más importantes.

La cuestión central está en que, mirando a largo plazo, será más difícil para un productor mejorar su situación económica y vivir de manera digna siendo sólo productor de materia prima (leche), aunque ésta sea de la mejor calidad; siempre debe existir la aspiración de agregarle valor, de diversificar, y estando fuera de los grupos es más difícil hacer muchas cosas de este tipo, sobre todo si el productor es pequeño.

El elemento que articula y aglutina a los pequeños productores es la vulnerabilidad que les confiere, ante la industria, manejar un producto altamente perecedero, como es la leche, y sus limitadas condi-

¹⁴³ Según Vatin (1991), adoptar el modelo Holstein significa utilizar vacas especializadas en la producción lechera, principalmente de raza Holstein, adoptar la inseminación artificial como medio para el mejoramiento genético, introducir forrajes mejorados, especialmente alfalfa, adopción de la ordeña mecánica, medidas higiénicas y cadena de frío, así como el uso intensivo de biológicos provenientes de la industria farmacéutica (medicamentos, antibióticos, vacunas, hormonas, etcétera).

ciones para el almacenamiento. Una de las principales vías para disminuir esa vulnerabilidad es mantener unidos los grupos. De esta manera pueden manejar volúmenes mayores y forzar negociaciones con las empresas agroindustriales, gestionar calidad, realizar compras en común de insumos, maquinaria y equipo y, también, pensar en pasar a la fase de industrialización.

Se propone una estrategia donde los productores no sean sólo entes pasivos, sino que actúen, hagan algo; es decir, una estrategia más proactiva, consistente en fortalecer los grupos en vez de desagregarlos. El ganadero tiene que entender que estando solo hay muchas acciones que no va a poder realizar, porque lo rebasan; tiene que comprender que estando en grupo siempre va a existir la posibilidad de individualizarse, pero estando solo nunca va a poder disponer del capital social y del enorme poder de acción que le brinda estar organizado en un grupo. Por otro lado, si un productor se individualiza porque tiene un sobreprecio, ¿qué pasa si algún día se lo quitan? Ya no va a poder regresar al grupo.

La formación de grupos para enfriar la leche en forma colectiva fue una cuestión impuesta por la industria con la ayuda del estado, no surgió de manera espontánea por parte de los productores, quizá es por eso que en una gran parte de los grupos, la gente no ha tomado la organización en sus manos, pero aun así hay muchos grupos que quieren sobrevivir y mejorar su situación; para lograrlo, tienen que romper esa inercia y empezar a tomar en sus manos muchas acciones.

Además de las cuestiones ya señaladas, los productores no deben permitir la disolución de los grupos, porque la industria siempre tendrá la posibilidad abierta de importar prácticamente lo que quiera: leche fluida, leche en polvo, derivados, sustitutos; ya que seguirá existiendo leche en abundancia en el mercado internacional, porque los estadounidenses, canadienses y europeos van a seguir incorporando subsidios y exportándola a bajos precios. Es decir, de acuerdo con la situación en el mercado internacional de lácteos, las empresas

agroindustriales siempre tendrán la posibilidad de aumentar los requisitos, exigencias y castigos, así como de disminuir o eliminar los premios. Sólo manteniendo un grupo cohesionado y fuerte, los productores podrán contrarrestar y sobrevivir a estas presiones.

Se propone una estrategia consistente en fortalecer los grupos y mejorar la calidad, que constaría de tres etapas consecutivas que seguirían una ruta crítica: 1) gestión de calidad al interior, para contrarrestar castigos y presiones por parte de la industria; 2) establecimiento de sinergias para realizar como grupo otro tipo de acciones: elaborar su propio alimento balanceado, efectuar compras consolidadas de insumos, comprar equipo y adoptar tecnología, por ejemplo, la adquisición y uso de termos para inseminación artificial, máquinas ordeñadoras, etcétera; y 3) la incorporación de valor agregado, pasando a alguna fase del proceso de industrialización.

De las tres etapas, la que reviste en este momento mayor importancia es la gestión de calidad, porque, como ya se mencionó, los centros de acopio colectivo están sufriendo actualmente castigos económicos y fuertes presiones internas y externas relacionadas con la calidad —resumidas en la idea de que, como grupo, no alcanza calidad suficiente para los requerimientos que pide la industria—, que en algunos casos los están orillando a la individualización. El punto está en poder contrarrestar esas presiones continuando unidos y eso se puede lograr midiendo calidad, haciendo lo mismo que hacen las empresas agrindustriales, pero ahora al interior de los grupos. Es decir, se tendrían que establecer esquemas de premios y castigos similares a los que impone la industria desde afuera, pero ahora lo tendrían que hacer los productores desde adentro; una acción de este tipo les daría un enorme poder de negociación.

Gestionar calidad implica tener elementos para contrarrestar castigos y presiones, pero también implica establecer normas, depurar productores. Esta selección de socios sería benéfica, ya que derivaría en un grupo más uniforme, compacto y cohesionado. Inclusive, aun-

que este hecho de depurar es parecido a lo que hace la industria, también es cualitativamente diferente, porque las empresas agroindustriales separan de los grupos a los «más limpios», ofreciéndoles apoyos para la individualización, mientras que con esta idea se separará a los «más sucios». Es invertir las cosas: dejar a los disciplinados y sacar a los sucios, para una mayor cohesión del grupo resultante.

Una vez que se haya logrado la gestión de la calidad, los centros de acopio colectivo tendrán que pasar al siguiente nivel dentro del proceso de consolidación del grupo; éste consiste en el establecimiento de sinergias, es decir, además de enfriar leche de buena calidad, el grupo tiene que empezar a realizar otro tipo de cosas, como organizarse para realizar compras consolidadas de insumos¹⁴⁴ (fertilizante, alimento para el ganado, medicamentos, etc.) o para producir su propio alimento balanceado, que es el concepto de costos de producción que más peso tiene; también, para adoptar tecnología; por ejemplo, la adquisición y uso de equipos para inseminación artificial, máquinas ordeñadoras, equipo para mezclar raciones, etcétera. En la zona existe todavía un potencial muy grande para desarrollar este tipo de cuestiones, si se considera que sólo en el 35% de los centros de acopio colectivo encuestados se realizan compras consolidadas de alimento balanceado, el concepto que más influye sobre los costos de producción.

Finalmente, en aquellos casos donde se logre tener un grupo sólido, compacto, que tenga conciencia de la calidad, que haya identidad entre los socios y que hayan logrado establecer sinergias, se podría pensar en agregar valor al producto, que sería el tercer nivel de acción dentro de esta estrategia de desarrollo y consolidación de los grupos. Existen muchas oportunidades para las empresas u organizaciones que son capaces de agregarle valor a su producto; sin embar-

¹⁴⁴ Hay que recordar que al compactar la demanda de insumos se pueden negociar mejores precios por parte de los proveedores; estos descuentos se transfieren directamente al productor, ayudándolo a reducir sus costos de producción.

go, la posibilidad de realizar estos procesos depende de la capacidad que se alcance en los grupos para realizar inversiones, la necesaria capacitación técnica de su personal, así como el diseño y puesta en práctica de nuevas estrategias de comercialización. Las opciones para industrialización pueden ser varias, dependiendo del nivel de equipamiento que se alcance en los centros de acopio colectivo; estos son algunos ejemplos: pasteurización y envasado de leche, elaboración de quesos frescos, quesos duros y salados, cajeta, dulces, crema, mantequilla, yogur, etcétera.

Para llevar a cabo esta estrategia se requiere de la intervención de alguien ajeno al grupo, de un catalizador que llegue de fuera para impulsarla, porque estas cosas no surgen por generación espontánea, por sí solas no se dan. Ese catalizador externo puede ser un prestador de servicios a la producción agropecuaria, por lo que creemos que ésta es una oportunidad o un nicho que está siendo desaprovechado por este tipo de agentes.

Aquí está una oportunidad para que el prestador de servicios trabaje con estos grupos, manteniéndolos unidos, en primer lugar, y que después ponga en práctica esquemas de medición y control de calidad que impliquen premios y castigos para contrarrestar la presión que a su vez impone la industria; esquemas de monitoreo y comparación para poder negociar, pero también para establecer sinergias, como la producción en común de alimento balanceado, adopción de tecnología, etc., y, finalmente, agregarle valor al producto, pasando al proceso de industrialización.

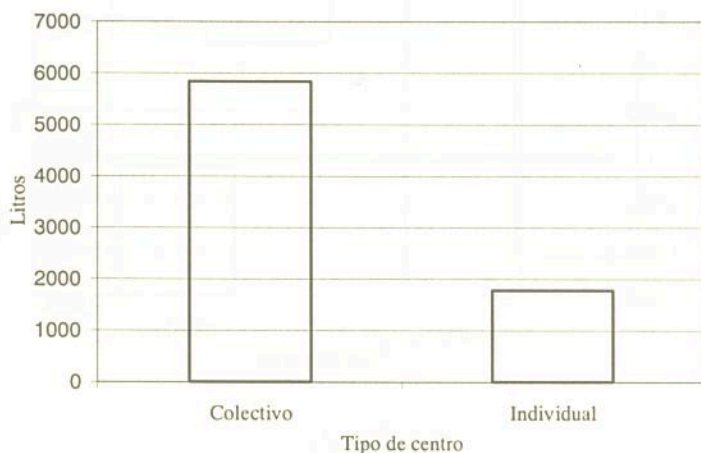
BIBLIOGRAFÍA

- CHOMBO, P., «El reto que sobre la calidad de la leche enfrentan los productores de Jalisco y Michoacán como consecuencia de la apertura comercial», en *Dinámica del sistema lechero mexicano en el marco regional y global*, E. Martínez, A. Álvarez, L. García y C. Del Valle, UNAM/UAM-X/Plaza y Valdés, 1999

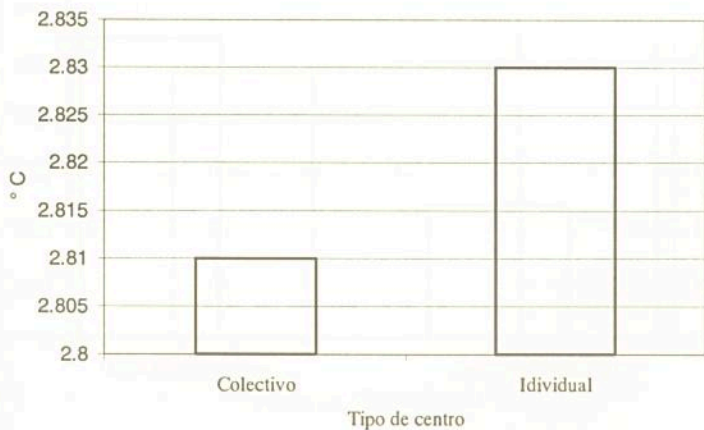
- GODED, A., *Técnicas modernas aplicadas al análisis de leche*, DOSSAT, Madrid, España
- Iedrmaya, *Producción de leche en una región especializada. El caso de Los Altos de Jalisco*, informe final, Instituto de Estudios para el Desarrollo Rural Maya, 1985
- RODRÍGUEZ, G., «Las particularidades de la globalización de la leche: una propuesta de análisis», en *Dinámica del sistema lechero mexicano en el marco regional y global*, E. Martínez, A. Álvarez, L. García y C. Del Valle, UNAM/UAM-X/Plaza y Valdés, 1999
- Sagar/CEA, *Boletín Leche*, dic, 1999
- _____, *Boletín Leche*, feb, 2000
- _____, *Boletín Leche*, feb, 2001
- URZUA, J. W., M. A. Álvarez, «Caracterización de las agroindustrias y tipología de las cadenas agroindustriales», en *Los rejuegos del poder, globalización y cadenas agroindustriales de la leche en occidente*, Guadalupe Rodríguez Gómez y Patricia Chombo Morales (coords.), Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Guadalajara, Jalisco, 1998
- VATIN, F., *L'industrie du lait. Essai d'histoire économique*, L'Harmattan, París, 1990

ANEXO 1. COMPARACIÓN ENTRE TERMOS DE ENFRIAMIENTO COLECTIVO O INDIVIDUAL EN LA REGIÓN DE LOS ALTOS DE JALISCO

Gráfica 1
Volumen ****

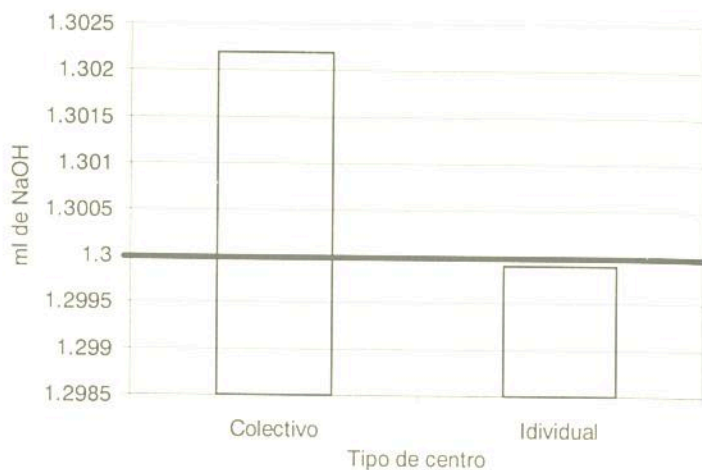


Gráfica 2
Temperatura^{NS}



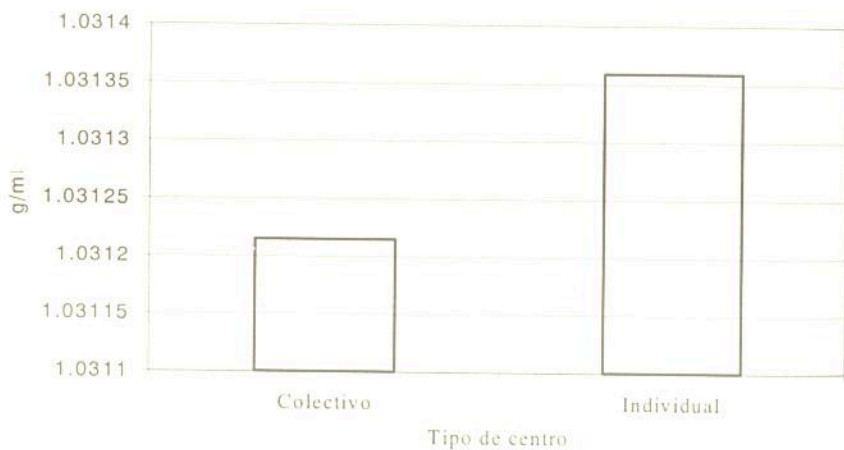
Gráfica 3

Acidez ****

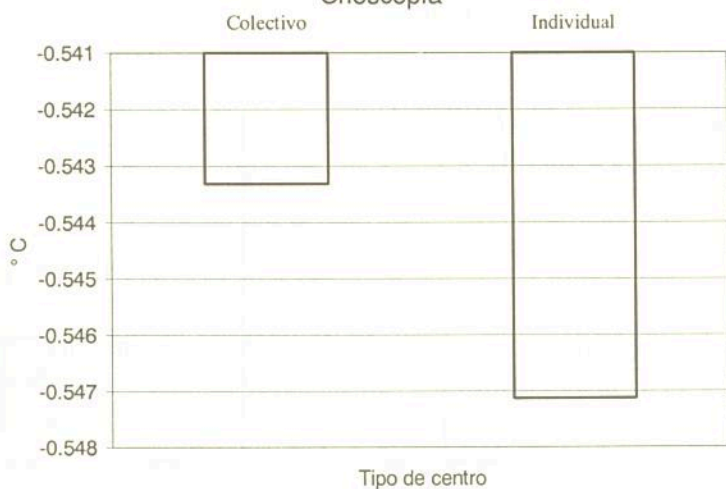


Gráfica 4

Densidad **

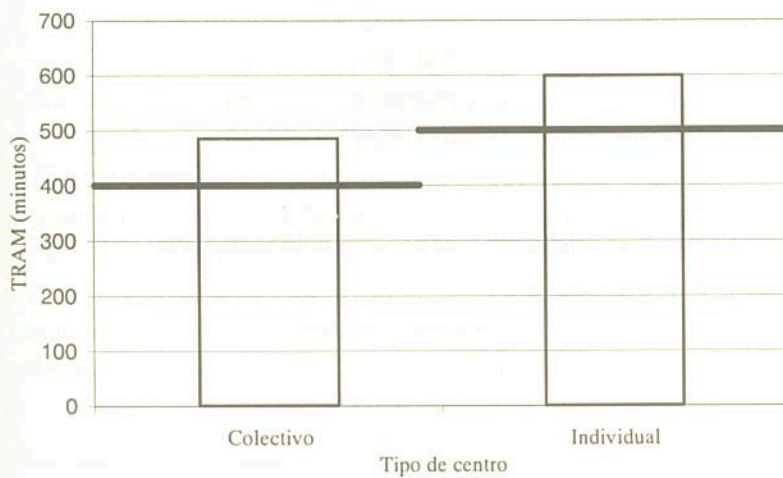


Gráfica 5
Crioscopía ***



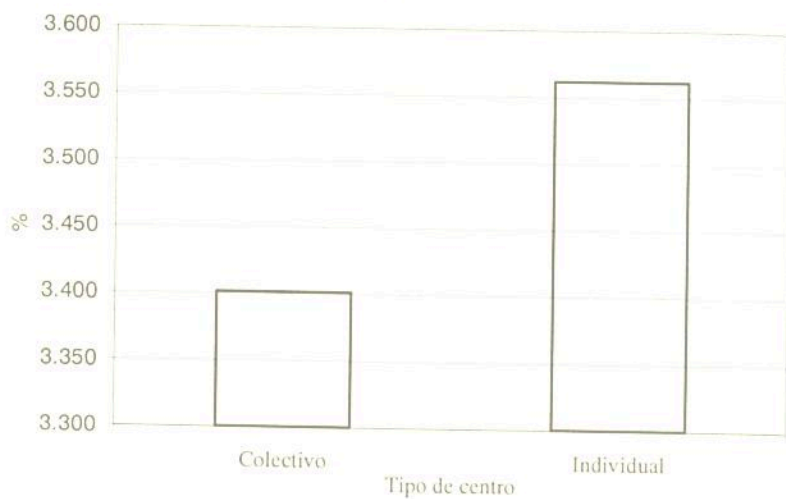
Gráfica 6

Reductasa ***



Gráfica 7

Grasa ****

**Valor de significancia**

- * $P < 0.05$
- ** $P < 0.01$
- *** $P < 0.001$
- **** $P < 0.0001$

Valor teórico o exigido por la industria

PEQUEÑOS GANADEROS Y EMPLEO URBANO:
ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA CAMPESINA

ARACELI ANDABLO REYES
ERNESTO CAMOU HEALY

I. INTRODUCCIÓN

En Sonora, el 84% de la superficie estatal está destinada al uso ganadero. Estas áreas se caracterizan por tener un clima seco y un bajo nivel de precipitación pluvial, condiciones determinantes para que su explotación se lleve a cabo de manera extensiva y sean inadecuadas para la agricultura. De las 15'669,000 hectáreas de agostadero, aproximadamente 30% son de propiedad ejidal. Por esta razón, cerca del cuarenta por ciento de los ejidos en el estado es de orientación ganadera y se especializa en la cría de becerro¹⁴⁵. La capacidad de sus tierras no les permite realizar actividades agrícolas ni sostener etapas de producción bovina posteriores a la cría. La escasez de pastizales para el ganado les obliga a utilizar complementos alimenticios y quienes disponen de tierras aptas para la siembra cultivan productos de consumo animal para disminuir su gasto en salvado y alfalfa. En consecuencia, es poco el tiempo que pueden sostener los becerros en su hato y se ven obligados a venderlos, aproximadamente, al año.

Los recursos productivos en los ejidos ganaderos son insuficientes. El sobrepastoreo es una práctica común en sus tierras. La escasez de lluvias y la acción del viento son factores que, sumados a la sobrexplotación del suelo, provocan su erosión, agudizan la escasez

¹⁴⁵ VII Censo agrícola y ganadero. Resultados definitivos, INEGI, 1990

de pastos naturales y empeoran la situación de los productores. La especialización de los ejidos de la sierra sonoreNSE se desarrolló a partir de la década de los sesenta como manifestación de la crisis agrícola y la ganaderización del campo.

Este giro hacia la actividad ganadera se reflejó en varias formas. En primer lugar, se presentó un cambio en el destino final de la producción bovina orientándose, principalmente, a la exportación. De 1965 a 1970, las exportaciones de bovino en pie, sobre todo becerros, se incrementaron en 15.5%, promedio anual, y su principal destino fue el mercado estadounidense. En segundo lugar, se registró un remplazo de las razas tradicionalmente producidas y adaptadas al medio local por ganado de tipo europeo, como Hereford, Angus o Charolais, con mayor demanda en los Estados Unidos.

El costo para las comunidades campesinas que adoptaron este nuevo giro de producción fue el despoblamiento a causa de la reducción en la demanda de mano de obra familiar en las actividades del campo. La cría de becerros y la ordeña no son intensivas en trabajo; por lo tanto, no se requiere de la participación de muchas personas en los ranchos ganaderos. A consecuencia de la migración de los jóvenes, los ejidos se convirtieron en poblaciones envejecidas. Ambos fenómenos demográficos, la migración y el envejecimiento son manifestaciones indirectas de la incapacidad de la actividad pecuaria para sostener a un pueblo. A pesar de ello, sus habitantes subsisten en calidad de ganaderos, pero no sólo los que permanecen en el pueblo, sino también aquéllos que abandonan la comunidad en busca de mejores oportunidades de vida.

En esta búsqueda de subsistencia se genera una particular relación entre lo urbano y lo rural; un puente entre el campo y la ciudad que transforma, en esencia, las condiciones de reproducción de la familia rural. Como respuesta al proceso de acumulación de capital experimentado desde la década de los setenta, los campesinos utilizan estrategias que les permiten conservar su identidad y, a la vez,

reproducirse. En este trabajo se expone el modo de organización productiva que los ganaderos del ejido Mátape desarrollaron para garantizar la subsistencia de sus ranchos. Con este fin, se construyó una tipología de unidades de producción para ejemplificar la capacidad de organización de los campesinos y, al mismo tiempo, evaluar las posibilidades de desarrollo de cada tipo resultante.

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL EJIDO MÁTAPE

Mátape comparte las características geográficas que presenta la mayor parte de la sierra sonorensis. Se especializa en la cría de becerro y en la producción de queso para su comercialización en el medio local y regional. Estas dos actividades son complementadas con la elaboración de leña y carbón vegetal de mezquite y por otro tipo de actividades relacionadas con el campo: elaboración de bacanora (un mezcal de maguey de la región) y recolección de chiltepín, entre otras. Esta localidad posee una antigua tradición ganadera que data desde su fundación, por los jesuitas, en el siglo XVII.

La dotación de ejido al poblado Mátape se realizó de manera definitiva en noviembre de 1946, cuando se entregaron a los 245 solicitantes un total de 9,812 hectáreas de agostadero para uso colectivo, incluyendo la zona urbana. No se otorgaron tierras de cultivo para explotación individual porque no se disponía en el área de terrenos aptos para ese fin; por lo tanto, el ejido, necesariamente, se concentró en la actividad ganadera desde su nacimiento. Sin embargo, parte de los terrenos del ejido fue destinada a la división en parcelas individuales. En algunos casos, estas parcelas son utilizadas para los cultivos de temporal, como el maíz y el sorgo, pero la mayoría utiliza sus milpas para la siembra de *buffel*. Este zacate se ha adaptado favorablemente a la zona y es perenne, por eso sólo requiere de una inversión inicial en su siem-

bra y después, con buenos cuidados, brota cada año en la temporada de lluvias.

La asignación de parcelas no siguió un patrón determinado en el ejido. Esto se refleja en las disparidades de los tamaños de las milpas. Hay quienes no completan ni la mitad de una hectárea pero, al mismo tiempo, hay quien tiene más de 40 en una sola milpa. Algunos ejidatarios registraron tres parcelas, así como otros no poseen ninguna. De hecho, apenas la mitad de los ejidatarios es dueño de una parcela en el ejido, misma que es utilizada por la mayoría para fines ganaderos, ya que sólo ocho de los poseedores de parcela carecen de ganado según el censo ganadero de 1998.

Para fines de la investigación se consideró, como universo de estudio, sólo a los productores que cuentan con ganado en terreno ejidal, independientemente de que tuvieran o no derechos en el ejido, excluyendo a los ejidatarios sin ganado. El número de cabezas de ganado para estos productores se obtuvo de los censos ganaderos de la localidad para 1997 y 1998. El censo del ejido no fue resultado de una *corrida*. Esta actividad se lleva a cabo generalmente en los ranchos privados en el mes de octubre; consiste en reunir el ganado para herrar y capar a los becerros. Sin embargo, en Mátape no se realizan *corridas* porque el número de cabezas por persona es reducido; por esta razón, cada productor lleva sus datos al juez de campo, quien es la persona designada, por Fomento Ganadero, para recabar esta información. Sólo en el caso de los ranchos privados locales el juez de campo asiste a las corridas.

El censo ganadero de 1998 registró 169 productores, de los cuales sólo 10 disponían de ranchos privados. Sin embargo, esas 10 personas concentraron el 36.8% del total de cabezas contabilizadas en la localidad. El 48.2% pertenecía a ejidatarios y el 15% a productores sin derechos en el ejido. Estos últimos, a pesar de no ser titulares, tenían su ganado en terreno ejidal, ya sea en las milpas de sus padres, sus hermanos o de algún familiar cercano. En total, sumaron

34 productores en estas condiciones; de ellos, al menos cinco se encontraban en Hermosillo ocupados en alguna actividad no agropecuaria. También, entre los titulares con ganado había 9 personas trabajando en Hermosillo, 7 con parcela asignada y titulada y dos que aún no solicitaban.

Lo anterior indica que la posesión de una milpa no garantizaba la permanencia de los ejidatarios en el pueblo, mucho menos de quienes carecían de ella. A través de las entrevistas realizadas, se obtuvo información de personas que combinaban hasta cuatro actividades para subsistir; por ejemplo, uno de ellos, sólo durante 1998, alternaba la elaboración de mezcal con la recolección de chiltepín, la cacería y la cría de becerros en el rancho de su hermano. Otro era albañil, pero en invierno hacía mezcal y, además, tenía vacas con su suegro. Uno más era *fayuquero*, es decir, llevaba quesos y carbón a vender a Hermosillo y traía, de regreso, salvado, alfalfa y concentrado alimenticio para el ganado; al mismo tiempo, elaboraba carbón en su milpa y sembraba sorgo y maíz en ella para venderlo en la temporada como *rastrojo* (esquilmo) a los ganaderos del pueblo.

La diversidad de actividades que realizan los campesinos trasciende los límites de lo rural y se ubica en un plano más amplio, estableciendo estrechos vínculos con la zona urbana. Las relaciones entre el campo y la ciudad se han incrementado a medida que el modo de producción capitalista ha penetrado en el medio rural. La principal forma de penetración del capital no ha sido la inversión directa en la agricultura, al menos no en las últimas décadas; la crisis del sector primario más bien ha provocado su retirada. Sin embargo, por vías indirectas, ha tomado el control de la producción agropecuaria de quienes han permanecido en el medio: los campesinos.

La presión ejercida sobre sus formas de producción a partir de la competencia y del control de precios los ha obligado a utilizar nuevas técnicas, antes desconocidas por ellos. En este sentido, Marielle Martínez y Teresa Rendón expresan:

En efecto, la destrucción de la pequeña producción artesanal por la gran industria; la concentración de las mejores tierras en manos de empresarios capitalistas; el desarrollo de una agricultura tecnificada que logra altos rendimientos, pero supone cuantiosas inversiones, etc., se han traducido, para el sector campesino, en la limitación absoluta y relativa de sus medios productivos, en la baja productividad de su trabajo y en la desvalorización del mismo. Además, el sistema impone a las familias campesinas nuevos patrones de consumo que favorecen su creciente dependencia del mercado. De esta manera, se crean las condiciones de un desequilibrio estructural entre las necesidades cada vez mayores de los grupos domésticos campesinos y su capacidad productiva (Martínez y Rendón, 1978: 665).

El capitalismo ha generado una doble dependencia de las unidades campesinas respecto al mercado. Por un lado, como productor, sus condiciones de trabajo son determinadas por las características de la demanda que imponen sus consumidores capitalistas; y, por otro, como consumidor, debido a las necesidades insatisfechas provocadas por el abandono de su producción de autoconsumo. De esta forma, el creciente vínculo campo-ciudad se torna cada vez más en una relación de dependencia.

Además, el desarrollo de los medios de transporte y comunicación ha acortado las distancias y los tiempos de acceso al medio urbano. En el caso de Mátape, la carretera Hermosillo-San Pedro de la Cueva, incrementó el flujo de mercancías con la capital. El efecto del comercio sobre las características del patrón de consumo de los campesinos es reciente: hace cuarenta años permanecían en condiciones de relativo autoconsumo. Testimonios de algunos pobladores confirman que en los años cincuenta e, incluso, en los sesenta, se alimentaban básicamente de lo que obtenían de sus milpas; en verano, del maíz, y en invierno, del trigo, a lo que agregaban el producto de la crianza de alguna chiva, cerdo o vaca. Además, el comercio local sólo vendía lo indispensable (café, azúcar y frijol).

Actualmente, en los abarrotes del pueblo se puede encontrar, desde el queso producido en la localidad hasta productos enlatados, embutidos o congelados. Contradictoriamente, en la mesa de los campesinos los desayunos se acompañan de un litro de leche, casi agua, de marca registrada, en lugar de leche bronca (al natural) de sus vacas; esto, con el fin de evitar la merma en la producción diaria de queso. De igual forma, el consumo de carne fresca es limitado. Esto ocurre en «pueblo ganadero». De aquí la pregunta, ¿es Mátape realmente un pueblo ganadero?

La duda es pertinente cuando encontramos que sus habitantes realizan extrañas combinaciones de actividades, como: carboneros-comerciantes, mineros-ganaderos, mezcaleros-ganaderos, jornaleros-criadores de becerro, o bien, ganaderos urbanos que sólo en sus tiempos libres se ocupan en el campo. Es evidente que estas situaciones obedecen a la incapacidad de la actividad pecuaria para solventar por sí misma los gastos de la familia campesina. Por esta razón, los lugareños deben buscar opciones para completar su ingreso; no obstante, no recurren a cualquier opción, sino a aquellas que les permitan mantenerse en calidad de ganaderos y, de esta forma, cubrir no sólo sus necesidades económicas, sino también las sociales y culturales que les impone su condición campesina.

Los campesinos de Mátape han sabido explotar a su favor la cercanía con la capital sonoreense, misma que constituye un mercado potencial de trabajo y de consumo para su producción. Desde hace décadas satisfacen la demanda del microcomercio de Hermosillo con el queso de sus ranchos. Existe un continuo flujo de productos agropecuarios y también de mano de obra a la ciudad, pero, a la vez, en dirección contraria se registra un movimiento de mercancías y recursos productivos que contribuyen a la subsistencia de quienes permanecen en el pueblo. El aprovechamiento de este mercado constituye la principal estrategia de subsistencia de los campesinos y se manifiesta en la forma de organización y especialización de sus unidades de trabajo.

3. UNIDADES DE PRODUCCIÓN EN MÁTAPE

La forma de organización más común entre los ganaderos del pueblo es el *ranchito*: varios productores, casi siempre familia, concentran su ganado en la milpa de uno de ellos, donde construyen las instalaciones necesarias para la cría de los becerros y la ordeña de las vacas. Esta unidad de producción generalmente tiene su origen en las propiedades, o dotación, del padre o el abuelo de la generación que en la actualidad ocupa ese espacio. Los ranchos ejidales están ubicados, por lo común, cerca de un aguaje, represo, pozo o arroyo y sus instalaciones son construidas en una milpa cercana. En cada unidad pueden ser identificados animales de varios propietarios que son familiares. En ocasiones, el padre está trabajando en el rancho con vacas propias y de sus hijos, mientras ellos se ocupan en otras labores.

Por otra parte, la unidad de producción es el sitio donde los procesos de producción y de subsistencia coinciden. Dependiendo de su tamaño y organización se determinan las condiciones de sobrevivencia de sus integrantes. Esta unidad de producción está definida espacialmente por los límites del rancho; sin embargo, el radio de acción productiva y social de sus miembros es mayor. Estos últimos no necesariamente están ocupados en su interior, pero sí es requisito para ser parte de él, tener animales en producción en su espacio¹⁴⁶.

Mátape es un ejido de pequeños ganaderos; el 50.3% de los productores tiene entre 0 y 15 vientres¹⁴⁷. Se considera el número de vientres —vacas y vaquillas— como principal indicador productivo, porque estos ranchos están especializados en la cría de becerros. Sus vacas son de razas productoras de carne, como charolais, brangus y

¹⁴⁶ Cabe señalar que en un rancho puede haber productores que no tengan marca de herrar y que estén utilizando el fierro de algunos de los otros miembros; es el caso de algunos hijos de ejidatarios o de las viudas.

¹⁴⁷ Se incluyen los que tienen 0 vientres, porque, a pesar de no tener vacas o vaquillas, sí registraron becerros en el censo, ya que son productores que van empezando a formar un hato ganadero.

cimental, pero cruzadas con cebú o suiza para dar resistencia al ganado y mejorar su producción lechera. No obstante, el semental es siempre productor de carne para garantizar becerros de buena calidad, es decir, con características que satisfagan las necesidades de los engordadores de Estados Unidos, destino final del becerro sonoreño.

A pesar de que el hato ganadero está especializado en la cría, el ingreso para el gasto diario se obtiene de la venta del queso. A consecuencia de esta especialización, las vacas producen poca leche; en promedio, en los ranchos de Mátape se obtienen entre 4 y 6 litros por cabeza al día, mientras que una vaca lechera puede producir hasta 40 litros diarios. Para elaborar un kilo de queso se requieren, aproximadamente, 5 litros y medio de leche; por lo tanto, es necesario ordeñar un buen número de animales para obtener de la ordeña un ingreso suficiente para sostener una familia campesina. Una estimación para esta localidad indica que un productor al menos debe poseer 13 vientres para garantizar una ordeña y obtener un ingreso mínimo para subsistir¹⁴⁸.

Lo anterior es la razón principal por la cual los productores se organizan en ranchos, ya que el reducido número de vientres que posee en promedio cada productor sólo permite que una o dos familias subsistan de un hato de ordeña común sin necesidad de recurrir a actividades complementarias. El resto de los integrantes debe buscar alternativas de subsistencia fuera del rancho para satisfacer sus gastos domésticos y, a la vez, aportar recursos a la unidad de producción. Así, es posible que un productor tenga sus vacas en el rancho de su hermano, el cual se dedica a la ordeña, mientras que el primero se emplea como jornalero en otro rancho o como obrero en la ciudad, recibiendo, como beneficio de su hato, sólo los becerros y becerras que anualmente paren sus vacas.

¹⁴⁸ *Subsistencia de una región ganadera. Los campesinos de Mátape*, Araceli Andablo, tesis, El Colegio de Sonora, 1999

Las condiciones de trabajo de los productores en el ejido pueden ser muy variadas, pero la mayoría tienen en común el trabajo en grupo familiar y la utilización de su propia mano de obra; es decir, son unidades de producción típicamente campesinas¹⁴⁹. Las actividades que los integrantes de una unidad de producción realizan como complemento a la ganadería determinan, en gran medida, las condiciones del rancho. Los ranchos se sostienen con el trabajo de los productores dedicados a la ordeña, que aportan su trabajo y su milpa a la explotación familiar, pero, además, disponen de las parcelas individuales de los otros integrantes, que son utilizadas para la alimentación del ganado. Generalmente, cada una está sembrada con *buffel* y algunas áreas son destinadas a la siembra anual de maíz, sorgo, cebada, calabaza, sandías y otros productos para consumo productivo y doméstico del grupo.

Con base en la información recabada en entrevistas hechas a productores, se identificó la mayoría de los ranchos ganaderos de Mátape y sus respectivos integrantes. De esta forma fue posible elaborar una relación de las unidades de producción, que se complementó con los datos de los censos ganaderos de 1997 y 1998, para estudiar las características de la organización productiva del ejido.

4. ESTRATIFICACIÓN DE LOS RANCHOS GANADEROS

En Mátape existen aproximadamente 67 ranchos¹⁵⁰; no en todos ellos se producen quesos; algunos se dedican a la cría de becerros, dejando el ganado libre en el ejido la mayor parte del año. En estas condiciones están sólo cinco ranchos; en los demás, diariamente se arrea el

¹⁴⁹ La explotación familiar de los recursos es considerada por algunos autores como la principal característica de las unidades de producción campesinas (Teodor Shanin, *Naturalidad y lógica de economía campesina*, 1976).

¹⁵⁰ Sólo se obtuvo información sobre 67 ranchos, que agrupan el 83.6% de los ganaderos registrados en el censo de 1998.

ganado a los corrales para ordeñar las vacas y hacer el queso. El número de productores que integra los ranchos varía de uno a cinco. Sólo 27 unidades de producción se integran por un productor, ya sea especializado en la ordeña o cría de ganado, o bien, pagando un *ranchero*, o sea, un trabajador asalariado, mientras el dueño se ocupa en otras actividades. La primera clasificación que se puede realizar con la información disponible es la estratificación de los ranchos por número de vientres.

En el cuadro 1 se observa que únicamente cinco unidades de producción se ubican en el primer estrato y concentran 21.4% del total de vientres. El estrato que concentra el mayor número de unidades y productores es el que agrupa a los ranchos de 1 a 30 vientres, pero el estrato de 31 a 60 concentra el mayor número de vientres. Por otra parte, el promedio de hectáreas por rancho, es decir, el tamaño promedio de las parcelas individuales que explota en común cada unidad de producción, disminuye del estrato mayor al menor. Esto significa que los ranchos más grandes disponen de más tierra para alimentar al ganado en las temporadas, además de utilizar las tierras del ejido en tiempos de lluvia, incrementando las posibilidades de crecimiento de su hato. En contraste, los productores de los siguientes estratos suman su escasa disponibilidad de tierras al límite que les impone su reducido hato para crecer como unidad de producción.

Cuadro 1

ESTRATIFICACIÓN POR NÚMERO DE VIENTRES DE LOS RANCHOS DEL EJIDO MÁTAPE, 1998

Estratos por vientres	Número de ranchos	Núm. de prod. %	Vientres	Toros	Novillos	Promedio de há por rancho
101-más	5	11.3	21.4	19.2	58.3	375,011.159
61-100	10	19.5	24.2	32.3	40.0	294,211.915
31-60	23	32.3	33.8	30.3	1.7	223,797.571
1-30	29	36.8	20.5	18.2	0.0	146,677.788
Total absoluto	67	133	3073	99	60	212,211.566

Fuente: Elaboración propia con base en el censo ganadero del ejido Villa Pesqueira y en entrevistas que se realizaron a los pobladores del ejido

cipio, que tiene su cabecera en Mátape; unos más son *fayuqueros*, comerciantes que compran quesos para llevar a la ciudad y regresan con productos de consumo doméstico y productivo. También hay quienes se dedican a otras labores de campo, trabajan en la ordeña en otros ranchos, hacen mezcal, recolectan *chiltepín* o se emplean en el cultivo y la cosecha del maíz y el sorgo en el verano. Además hay músicos, albañiles, mecánicos y personas dedicadas a la prestación de diferentes servicios.

Las diversas actividades que los campesinos llevan a cabo constituyen el criterio de clasificación más acertado para conocer las condiciones de producción de los ranchos de Mátape. Dependiendo de la solvencia económica que les brinde su empleo a los integrantes que no dependen de la ordeña, será la capacidad que tengan para invertir en vientres e insumos agropecuarios para el rancho. En este sentido, es pertinente realizar una tipología de las unidades de producción con base en la ocupación principal de los ganaderos. De esta forma obtenemos cuatro tipos de rancho:

- 1) Ranchos de *ordeña total*, donde todos sus miembros se dedican a la ordeña.
- 2) Ranchos de *complemento rural*, donde, por lo menos, uno de sus integrantes se dedica a otras labores relacionadas con el campo; estas labores pueden ser agrícolas o ganaderas, pero en otros ranchos, por ejemplo, ser *ranchero*, es decir, ordeñar y atender el ganado de otra unidad de producción.
- 3) Ranchos de *complemento no rural*, donde, por lo menos, uno de sus miembros obtiene ingresos de actividades no rurales, ya sea dentro o fuera de Mátape; por ejemplo, productores que trabajan en Hermosillo o dentro de la localidad, como burócratas, albañiles, comerciantes o músicos.
- 4) Ranchos de *criadores*, donde no se ordeña y sus integrantes se dedican a otras labores, rurales o no.

Los resultados de la tipología indican que la mayoría de los ranchos tienen al menos un integrante que complementa su actividad pecuaria con actividades no rurales, es decir, son de complemento no rural. Éstos concentran el mayor número de vientres y presentan el mejor promedio de vientres por unidad de producción (cuadro 2). Es evidente que la situación de estos ranchos supera a los demás, sobre todo considerando que de los cinco ranchos ubicados en el estrato más alto del cuadro 1, cuatro de ellos pertenecen al tipo de complemento no rural y cada uno tiene un productor que trabaja en la burocracia. El rango de vientres que explotan estos ranchos está entre los 22 y los 165, mientras los ranchos de complemento rural tienen entre 6 y 89, los de ordeña total entre 13 y 148, y los criadores entre 17 y 25 vientres. En el estrato con menor número de vientres se ubicaron los cinco ranchos criadores, más de la mitad de los ranchos de ordeña total y la mayoría de las unidades de complemento rural. No obstante, sólo cinco de los ranchos de complemento no rural se clasificó en este estrato, lo que indica una mejor situación entre los ranchos de su tipo.

Cuadro 2

Clasificación de los ranchos de Matape por condición de sus miembros. Ejido Villa Pesqueira, 1998

Condición	Núm. de ranchos	Número de productores	Vientres	Toros	Promedio de vientres/rancho	Promedio de vientres/prod.	Promedio de há./rancho
Complemento no rural	40.3	48.9	54.0	54.5	61	26	237,089.622
Ordeña total	34.3	25.6	29.1	30.3	39	26	158,791.517
Complemento rural	17.9	20.3	13.6	11.1	35	14	309,207.037
Criadores	7.5	5.2	3.3	4.1	20	14	150,979.368
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	46	23	217,149.647

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo Ganadero del ejido Villa Pesqueira y en entrevistas que se realizaron a los pobladores del ejido.

Resulta contradictorio que los ranchos de complemento rural, a pesar de registrar el mejor promedio de hectáreas por rancho, presenten un bajo promedio de vientres por productor. Sin embargo, esto se debe a que sus actividades complementarias requieren de la

disponibilidad de parcelas individuales, ya sea para la elaboración de carbón, leña o, en algunos casos, para tener ganado al partido, es decir, cuidar ganado de otros productores pagándose con la ordeña o con una cuota anual de becerros. Este es el caso de uno de los propietarios que ordeña en un rancho de complemento rural. Este ejidatario cría ganado al partido en su parcela, que mide 44 hectáreas, una de las más grandes del ejido, pero sólo tiene 8 vientres de su propiedad.

El promedio de vientres por rancho entre los de complemento no rural es superior a los demás tipos y disponen en promedio de parcelas de menor tamaño que los de complemento rural. No obstante, su mejor situación productiva les permite comprar el rastrojo de otras parcelas cercanas a sus ranchos. Por ejemplo, un caso de complemento no rural es el rancho Los Chiltepias, integrado por su propietario, dedicado a la ordeña, su hermano, que es fayuquero y tiene abarrotes en el pueblo, su mamá, que trabaja en Mátape cuidando a una persona inválida, y una hermana que vive en Hermosillo y tiene unas vaquillas en el rancho. Este rancho, en 1998, utilizó para la alimentación de su ganado las dos milpas propiedad de los dos hermanos, que miden en total 33 hectáreas, donde había *buffel* y algunas hectáreas de sorgo, pero, además, en octubre rentó otra milpa de cinco hectáreas, sembrada con *buffel*, a un ejidatario, en \$2,000 pesos, para alimentar 8 becerras y dos vacas que estaban por parir en ese tiempo.

Para confirmar que este tipo de ranchos tiene mayores posibilidades de mejorar, se calculó la variación del hato entre 1997 y 1998 por tipo de rancho, considerando que su situación fue la misma en el periodo. El cuadro 3 muestra la variación del número de vientres y toros de un año a otro. Las unidades de producción con mayor participación en el crecimiento de vientres y toros fueron las de complemento no rural. Las de ordeña total también presentaron un crecimiento importante; sin embargo, entre los ranchos de este tipo, el crecimen-

to fue menos homogéneo que entre los de complemento no rural, porque sólo una unidad de producción incrementó en 52 vientres su hato, mientras el resto tuvo un crecimiento marginal o negativo. El incremento de toros en el ejido fue, definitivamente, generado en los ranchos de complemento no rural. Estos animales por lo general se compran para sustituir sementales viejos o mejorar la calidad del hato; por lo tanto, constituyen un buen indicador de inversión en los ranchos.

Cuadro 3
Variación del hato por tipo de rancho.
Ejido Villa Pesqueira, 1997-1998

Condición	Vientres	%	Toros	%
Complemento urbano	81	46.3	11	73.3
Ordeña total	67	38.3	3	20.0
Complemento rural	9	5.1	1	6.7
Criadores	18	10.3	0	0.0
Total	175	100.0	15	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en el Censo Ganadero del ejido Villa Pesqueira y en entrevistas que se realizaron a los pobladores del ejido.

6. CONCLUSIONES

A las presiones económicas que el modelo de desarrollo les impone, los campesinos responden con diferentes estrategias de reproducción, pero conservando su identidad rural. En Mátape, los ganaderos desarrollaron una forma particular de subsistencia. Se especializan en la cría de becerro pero, a la vez, diversifican sus actividades. La mayoría de las familias de la localidad no obtiene sus ingresos sólo por la venta de becerros, porque el tamaño de su hato es tan reducido que no es suficiente para solventar su consumo doméstico y productivo.

La capacidad de una unidad campesina para satisfacer sus necesidades está en función de la disponibilidad de recursos productivos: tierra, agua y mano de obra. Pero, sobre todo, depende de su habilidad para utilizarlos. En el ejido estudiado, las posibilidades de mejorar están en función del tipo de rancho en el que se inscribe cada productor y de las actividades extras que realiza. Los ranchos que presentaron mejores condiciones fueron los de complemento no rural. Las razones que permiten a estas unidades superar el promedio de la comunidad son diversas. En el caso de los burócratas y empleados en Hermosillo, la remuneración constante de su actividad externa al rancho les permite conservar mayor solvencia económica durante las etapas críticas de producción pecuaria; esto no sólo determina que su capacidad individual mejore, sino también las condiciones de su rancho, porque sus apoyos pueden ser más constantes.

Para los intermediarios de queso y/o becerros, las condiciones son también ventajosas, porque controlan la producción de otros ganaderos. Son productores y compradores, a la vez, y representan el contacto más directo de los campesinos con el mercado. Sólo ellos tienen capacidad para trasladar cierto número de becerros o cierta cantidad de queso a Hermosillo, por eso se reservan la libertad para determinar los precios y a través del crédito que brindan a los ganaderos se aseguran de tenerlos como proveedores. La diferencia entre las estrategias utilizadas por los productores constituye la base de la movilidad social entre los campesinos de Mátape.

Quienes se especializan en la cría de becerro y la elaboración de queso y quienes combinan la cría con otras labores agropecuarias se condenan a la vulnerabilidad que les impone el ciclo natural de sus productos, ya sea al de la ordeña, al de la producción del becerro o al de producción agrícola. La eventualidad del trabajo agropecuario y, sobre todo, la dependencia de las condiciones climatológicas no les permite avanzar en su posición económica y social, lo que se refleja en la capacidad limitada de sus unidades de producción para mejo-

rar. Por eso los ranchos del tipo complemento rural y los criadores presentaron las peores condiciones de producción en la evaluación anterior.

Por otra parte, gracias a la fortaleza de los vínculos sociales y culturales que unen a los habitantes de la comunidad con sus coterráneos de la ciudad se forman redes de relaciones que permiten a los residentes urbanos conservar su identidad como campesinos y a los pueblerinos acceder al mercado de trabajo y de productos urbanos por medio de los contactos establecidos por los primeros. Para los matapeños emigrados, preservar sus derechos ejidales y algunos vientres en la unidad de producción familiar representa no sólo una estrategia económica, sino, también, la materialización de su apego a las costumbres y tradiciones de su comunidad. En este sentido, para los campesinos expulsados de las actividades agropecuarias, la incapacidad del campo para absorber su mano de obra, en ocasiones, se transforma en una ventaja que pueden aprovechar si utilizan estrategias adecuadas para mejorar las condiciones de producción de sus ranchos ganaderos.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDABLO REYES, A., *Subsistencia de una región ganadera. Los campesinos de Mátape*, tesis, El Colegio de Sonora, Hermosillo, Sonora, 1999
- ARROYO, G., *La pérdida de la autosuficiencia alimentaria y el auge de la ganadería en México*, UAM-X, México, 1989
- BARKIN, David, y Blanca Suárez, *El fin de la autosuficiencia alimentaria*, Editorial Océano, México, 1985
- BARTRA, A., *La explotación del trabajo campesino por el capital*, Editorial Macehual, México, 1979
- _____, «Sobrevivientes. Historias de la frontera», en V Congreso Latinoamericano de Sociología. *Globalización y Desarrollo Rural en América Latina. Memoria de sesiones plenarias*, Uach/Colegio de Postgraduados, Texcoco, Estado de México, 1998

- BEY, M., «Reproducción de las familias, conceptos y estrategias en comunidades campesinas cercanas a Lima, Perú», en *Problemas del desarrollo*, núm. 105, UNAM, México, abr-jun, 1996
- CAMOU HEALY, E., *Los sistemas de producción bovina en Sonora: criadores de becerro, cambio tecnológico y mercado internacional*, tesis, El Colegio de Michoacán, 1994
- CARNEIRO, María J., *Campesinos, agricultores y pluriactividad*, publicado en internet dentro del acervo bibliográfico del Núcleo de Economía Agrícola del Instituto de Economía, en Brasil
- CONCHEIRO BÓRQUEZ, L., «Conceptualización del mercado de tierras: una perspectiva campesina», en *Mercado de tierras en México*, UAM-X/Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, México, 1999
- INEGI, *X y XI Censo de población y vivienda*
- _____, *vii Censo agrícola y ganadero*, resultados definitivos, INEGI, Sonora, 1990
- _____, *Conteo de Población*, 1995
- _____, *Anuario estadístico del estado de Sonora*, Gobierno del Estado de Sonora, 1996
- _____, *Anuario estadístico del estado de Sonora*, Gobierno del Estado de Sonora, 1992
- MARTÍNEZ, Marielle, y Teresa Rendón, «Fuerza de trabajo y reproducción campesina», en *Comercio Exterior*, núm. 6, México, jun, 1978
- PÉREZ LÓPEZ, Emma P., *Ganadería y campesinado en Sonora. Los poquiteros de la sierra norte*, Conaculta, 1993
- SHANIN, T., «Naturaleza y lógica de economía campesina», *Cuadernos Anagrama*, 1976
- TORRES ADRIÁN, Mario J., *Familia, trabajo y reproducción social. Campesinos en Honduras*, Editorial Pispal/Colmex, 1985
- VERGOPOULOS, K., «El papel de la agricultura familiar en el capitalismo contemporáneo», en *Cuadernos Agrarios*, núm. 9, 1979

ÍNDICE

- 5 Presentación, YOLANDA MASSIEU TRIGO, MICHELLE CHAUVET SÁNCHEZ Y RODOLFO GARCÍA ZAMORA
- 31 Introducción, MARÍA DEL CARMEN HERNÁNDEZ Y CARLOS JAVIER MAYA AMBÍA
- 45 Lista de abreviaturas, siglas y acrónimos usados en este tomo
- 49 Hacia una comprensión de la nueva ruralidad, DAVID BARKIN
- 73 Las manifestaciones de un nuevo orden rural, MARGARITA ESTRADA IGUÍNIZ
- 85 Los empresarios de Bernal y su peña mágica: el escenario geográfico, histórico, económico, político y cultural, MARTHA OTILIA OLVERA ESTRADA
- 109 Características de las migraciones rurales hacia regiones hortícolas en el noroeste de México, SARA MARÍA LARA FLORES
- 127 Biotecnología y mercado de trabajo en los sectores florícola y hortícola, YOLANDA CRISTINA MASSIEU TRIGO
- 165 Intermediarios laborales y jornaleros agrícolas migrantes, notas sobre un estudio de caso, KIM SÁNCHEZ SALDAÑA
- 191 Derechos humanos y migración de los jornaleros agrícolas en Estados Unidos y México, HUBERT C. DE GRAMMONT
- 205 La organización de los migrantes indígenas y la defensa de sus derechos comunitarios, JORGE HERNÁNDEZ DÍAZ
- 225 Remesas, proyectos productivos y desarrollo regional en el estado de Oaxaca, RAFAEL G. REYES MORALES Y ANTONIO YÚNEZ NAUDE, ALICIA SYLVIA GIJÓN CRUZ Y RAÚL HINOJOSA-OJEDA
- 279 El empleo rural en Zacatecas en la década de los noventa, MIGUEL ESPARZA FLORES
- 301 Experiencias de agricultura bajo contrato en granos de Guanajuato, CRISTINA STEFFEN RIEDEMANN

- 333 Agroindustria y pequeños productores de hortalizas, ELIA PATLÁN MARTÍNEZ Y JUAN DE DIOS TRUJILLO FÉLIX
- 361 La importancia del factor tecnológico en la producción lechera de la región lagunera, México, ESTELA MARTÍNEZ BORREGO, HERNÁN SALAS QUINTANAL Y SUSANA SUÁREZ PANIAGUA
- 391 La industria lechera y nuevos modos de producción en México: el caso de Los Altos de Jalisco, FERNANDO CERVANTES ESCOTO, HORACIO SANTOYO CORTÉS Y ADOLFO ÁLVAREZ MACÍAS
- 411 Pequeños ganaderos y empleo urbano. Estrategias de sobrevivencia campesina, ARACELI ANDABLO REYES Y ERNESTO CAMOU HEALY

Esta primera edición de *Nueva ruralidad, viejos problemas* fue impresa en los talleres de Editorial Praxis, Vértiz 185-000, col. Doctores, del Cuauhtémoc, 06720, México, DF, en diciembre de 2005. La composición tipográfica se hizo en Times New Roman de 32 a 8 puntos. El tiro, sobre ahuesado de 44.5 kg, es de 1,000 ejemplares. El cuidado de la edición estuvo a cargo de Carlos López.

Los coordinadores generales de esta colección cuentan con una trayectoria significativa en el estudio del medio rural en México. Yolanda Massieu Trigo es profesora de tiempo completo en el Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco. Su interés se ha centrado en los estudios referentes a los impactos sociales de la biotecnología en el agro. Michelle Chauvet Sánchez, también profesora de la misma institución, inició su trayectoria en los estudios rurales dedicados al análisis de la ganadería. En la actualidad, también se dedica al estudio sociológico de la biotecnología agrícola. Rodolfo García Zamora se ha destacado por sus interesantes trabajos relacionados con la migración, además de haber participado, de manera activa, en el fomento y asesoría de proyectos organizativos de los migrantes en nuestro país.

El título de este volumen nos señala la situación paradójica y contradictoria del medio rural mexicano en la actualidad. A la par que el actual proceso de transformación del agro nos muestra novedades relacionadas con los factores nacionales que condicionan la integración mundial, también produjo la agudización de fenómenos previamente existentes. La descapitalización del sector, el deterioro cada vez más acelerado de los recursos naturales, la expulsión de una cantidad creciente de fuerza de trabajo que no encuentra lugar en la industria urbana y los servicios son rasgos del campo mexicano que se manifestaban aun antes de la apertura comercial y que ahora son más acuciantes. Enfocándose sobre todo en respuestas productivas y relacionadas con el empleo y la migración, las reacciones de los distintos actores difieren. Por lo general, los empresarios le apuestan a insertarse en los mercados globales asociándose con agentes externos, mientras que los campesinos enfrentan condiciones que los llevan a la pluriactividad y la migración para lograr su sobrevivencia en condiciones cada vez más adversas. El papel de la innovación tecnológica, necesaria para competir en la globalidad, en los nuevos fenómenos del empleo y la migración, ocupa un lugar importante en estos análisis. Para comprender con mayor claridad las consecuencias de las transformaciones recientes en el agro mexicano y las propuestas dadas por los actores, la lectura de este libro resulta indispensable.

